

ZESZYTY NAUKOWE
NR 20

Wydawnictwo Naukowe
Wyższej Szkoły Handlu i Usług
w Poznaniu

**WYŻSZA SZKOŁA HANDLU I USŁUG
W POZNANIU**

**ZESZYTY NAUKOWE
NR 20**

Poznań 2010

Redaktor naczelny

Kamila Wilczyńska

Rada Programowa

*Adam Budnikowski, Bogusław Fiedor, Bohdan Gruchman (przewodniczący),
Waldemar Frąckowiak, Waław Jarmołowicz, Aleksander Panasiuk,
Eulalia Skawińska*

Komitety redakcyjny

*Kazimierz Adamek (przewodniczący), Stefan Bosiacki, Krzysztof Kasprzak,
Kazimierz Rogoziński, Bernadeta Holderna-Mielcarek, Joanna Wiśniewska*

Redaktor naukowy

Kamila Wilczyńska

Recenzent

Waław Jarmołowicz

Copyright by Wyższa Szkoła Handlu i Usług
Poznań 2010

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	9
Waldemar Frąckowiak	
O źródłach wzrostu bogactwa narodów w XXI wieku. Wskazówki dla Polski. About the sources of growth in the wealth of nations in the 21 st century. Guidelines for Poland	13
Wiesław Ciechomski	
Makroekonomiczne uwarunkowania handlu w Polsce w latach 1990-2008 The macroeconomic factors of trade in Poland in years 1990-2008	25
Władysława Łuczka-Bakula, Joanna Smoluk-Sikorska	
Poziom cen produktów ekologicznych w handlu detalicznym The organic food price level in retail sales	39
Beata Raszka, Monika Kuraś	
Znajomość produktów regionalnych i tradycyjnych w Wielkopolsce na przykładzie powiatu Nowy Tomyśl Perception of the regional and traditional food-products in Wielkopolska Region for instance Nowy Tomyśl District	49
Barbara Hadryjańska	
Zmiana potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw rolno-spożywczych po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej (na przykładzie sektora mleczarskiego) The change of the competitiveness potential in agri-food companies after Poland's accession to the EU (the example of the dairy sector)	63
Władysława Łuczka-Bakula, Lidia Jabłońska-Porzuczek	
Funkcjonowanie systemu zabezpieczenia materialnego emerytów i rencistów w Polsce w latach 2000-2008 Functioning of the pensioners' material security protection system between 2000 and 2008	77
Sławomir Kalinowski, Karolina Witkowska	
Analiza wydatków Miejskiego Ośrodka Pomocy Rodzinie w Poznaniu na świadczenia bezpośrednie w latach 2003-2009 Analysis of expenditures in Poznan FAC on direct benefits in the years 2003-2009	91

Andrzej Bury

Zawodowe czynniki ryzyka zdrowotnego Occupational factors of health risk	103
---	-----

Zbigniew Dziemianko

Edukacja obronna społeczeństwa polskiego w II Rzeczypospolitej Defence education of Polish society in the Second Republic of Poland	123
--	-----

Joanna Wiśniewska

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna sektora usług krajów Grupy Wyszehradzkiej po wstąpieniu do Unii Europejskiej The international investment position of service sector in the Vysegrad Group countries after the accession into the European Union	147
---	-----

Aleksandra Stadnik

Migracje międzynarodowe a rozwój gospodarczy i społeczny we współczesnym świecie International migration and the economic and social development in the present world	167
--	-----

Aneta Wysokińska-Senkus, Mariusz Szoszorek

Efektywność organizacyjna zintegrowanego systemu zarządzania w przedsiębiorstwie przemysłu budowlanego Organizational effectiveness of the integrated management system in the construction industry corporation	189
---	-----

Adam Koliński

Kierunki kształtowania skutecznego systemu wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce Ways of shaping an effective support system small and medium-sized enterprises in Poland	203
--	-----

Iwona Wdowiak

Klasyfikacja i rodzaje obiektów magazynowych w logistycznym łańcuchu dostaw Classification and kinds of storage facilities in the logistic supply chain	213
---	-----

Małgorzata Dolata, Jarosław Lira

Stan i zróżnicowanie przestrzenne infrastruktury wodno-ściekowej na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego The state and spatial diversification of water supply and sewage infrastructure in rural areas of the wielkopolskie voivodship	229
---	-----

Recenzje Sprawozdania Informacje

Edukacja dla bezpieczeństwa. Interdyscyplinarne konteksty i dylematy,
Praca zbiorowa pod redakcją Zbigniewa Dziemianki i Andrzeja Kusztelaka,
rec. Janusz Karwat 239

Witold Skomra, *Zarządzanie kryzysowe – praktyczny przewodnik po nowelizacji
ustawy*, rec. Zbigniew Dziemianko 241

Sprawozdanie z Konferencji Naukowej pt. „Gospodarka Turystyczna
w XXI wieku – Uwarunkowania rozwoju w dobie globalizacji
i kryzysu ekonomicznego” – Kamila Wilczyńska 245

Sprawozdanie z I Międzynarodowej Interdyscyplinarnej Konferencji
z cyklu: „Współczesne nurty badawcze młodych naukowców” –
Zbigniew Dziemianko 249

Przedmowa

Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu przedstawia Szanownym Czytelnikom już Nr 20 Zeszytów Naukowych. Rozważania otwiera Waldemar Frąckowiak, który zadaje pytania: co decyduje o dobrobycie, czy bogactwie państw i narodów? Jakie siły sprawcze przesądzą o miejscu poszczególnych krajów i społeczeństw na liście beneficjentów światowej rywalizacji gospodarczej, zwłaszcza teraz, w XXI wieku? Co z tego wynika dla nas, dla Polski? Autor stwierdza, że obecny kryzys uświadomił społeczności światowej, że stajemy wobec potrzeby ponownego zdefiniowania roli i organizacji państwa, społeczeństwa i gospodarki oraz ustalenia nowych punktów równowagi i prowadzących do nich ścieżek.

Wiesław Ciechomski zauważa, że w sektorze handlu, który jest bardzo ważnym sektorem gospodarki narodowej, zaszły w minionych 20 latach olbrzymie przemiany zarówno pod względem liczby sklepów, ich powierzchni, jak i metod zarządzania. Autor podkreśla, że na rozwój tej gałęzi gospodarki mają również wpływ czynniki makroekonomiczne, jak uwarunkowania ekonomiczne, demograficzne, społeczno, kulturowe, polityczne, prawne oraz technologiczne. Natomiast poszczególne podmioty gospodarcze nie mają na nie wpływu i nie mogą ich kształtować. Skolei poziom cen produktów ekologicznych w handlu detalicznym badają Władysław Łuczka-Bakuła i Joanna Smoluk-Sikorska. Autorki stwierdzają, że ceny żywności ekologicznej osiągają poziom zdecydowanie wyższy niż ceny produktów konwencjonalnych. W odniesieniu do polskiego konsumenta cena nadal w największym stopniu kształtuje popyt na żywność ekologiczną, w przeciwieństwie od krajów europejskich, gdzie dużą rolę pełnią motywy pozacenowe, takie jak: jakość czy unikatowość produktu.

Ciekawe wyniki dały badania znajomości produktów regionalnych i tradycyjnych w Wielkopolsce przeprowadzone przez Beatę Raszkę i Monikę Kuraś. Autorki konstatują, że mieszkańcy często kupują produkty tradycyjne, wiedząc, że są wyjątkowe, smaczne, zdrowsze i wysokiej jakości. Jednak oznaczenia regionalnych i tradycyjnych produktów są mało znane i z reguły słabo rozpoznawane. Zmiany potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw rolno-spożywczych po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej analizuje Barbara Hadryjańska stwierdzając, że najgorzej został oceniony potencjał w sferze sprzedaży, a najlepiej potencjał w sferze zapewnienia jakości. Autorka zauważa, że przedsiębiorstwa mleczarskie funkcjonujące na terenie województwa wielkopolskiego w znaczący sposób poprawiły potencjał konkurencyjności swoich jednostek w okresie pomiędzy 2003 a 2008 rokiem.

Funkcjonowanie systemu zabezpieczenia materialnego emerytów i rencistów w Polsce w latach 2000-2008 omawiają Władysława Łuczka-Bakuła, Lidia Jabłońska-Porzuczek. Zdaniem Auterek w latach 2000-2008 przeciętne miesięczne świadczenie emerytalno-rentowe z systemu powszechnego zachowywało tendencję wzrostową. Na wzrost poziomu świadczeń wpłynął wskaźnik waloryzacji, a także likwidacja starego portfela. Natomiast Sławomir Kalinowski i Karolina Witkowska analizują wydatki MOPR w Poznaniu na świadczenia bezpośrednie. Z badań wynika, że zakres działań ośrodka stale się powiększa, a tym samym rosną wydatki na pomoc bezpośrednią. Autorzy zwracają uwagę, że potrzebna jest dobrze przygotowana kadra pracownicza, potrafiąca nie tylko rozwiązać problem ex-post poprzez zwiększone wydatki na działania naprawcze, ale przede wszystkim problemy ex-ante związane z działaniami zapobiegawczymi wśród osób wykluczonych. Andrzej Bury podejmuje kwestię zawodowych czynników ryzyka zdrowotnego. Dokonując analizy środowiskowych warunków pracy, ryzyka występowania chorób zawodowych oraz wypadków przy pracy, przedstawia aktualny poziom zagrożeń dla zdrowia pracujących. Autor wskazuje na zasadnicze działania podejmowane w celu ograniczania ryzyka dla zdrowia w miejscu wykonywania pracy.

O początkach edukacji obronnej jako systemu procesów oświatowo-wychowawczych w Polsce pisze Zbigniew Dziemianko. Autor analizuje ewolucję w latach 1918-2008 od polskiej edukacji obronnej do edukacji dla bezpieczeństwa. Przedstawia różne poszczególne etapy jej rozwoju, formy organizacyjne i programowe.

Joanna Wiśniewska poddaje ocenie pozycję inwestycyjną krajów Grupy Wyszehradzkiej w sektorze usług rynkowych po ich wstąpieniu do Unii Europejskiej. Autorka stwierdza, że w badanym okresie wzrosły przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych i wartość zasobów inwestycyjnych w analizowanym sektorze. W badanych gospodarkach pozycja inwestycyjna kształtowana była na drodze wzrostu inwestycji zagranicznych w sektorze usług w kraju i za granicą. Natomiast Aleksandra Stadnik bada wpływ międzynarodowych migracji na rozwój gospodarczy i współczesny. Nieuchronność migracji i ich dynamika zmusza do obserwacji tego wpływu, przede wszystkim w kontekście minimalizowania negatywnych jego aspektów, a maksymalizacji pozytywnych.

Aneta Wysokińska-Senkus i Mariusz Szoszorek analizują efektywność organizacyjną zintegrowanego systemu zarządzania w przedsiębiorstwie. Autorzy stwierdzają, że dążenie do doskonałej jakości oraz ochrony środowiska wytycza przedsiębiorstwom kierunek działania, a uzyskane w tym zakresie efekty są ważnym elementem ich potencjału konkurencyjnego. Adam Koliński przypomina, że sektor MSP stanowi ponad 99% przedsiębiorstw w Polsce, a cechuje się jednak bardzo ograniczonym dostępem do źródeł finansowania bieżącej działalności. Stąd Autor kładzie nacisk na pozabankowe źródła finansowania. Iwona Wdowiak przedstawia problemy zarządzania magazynem w logistycznym łańcuchu dostaw. Autorka pod-

daje szczególnej analizie klasyfikację magazynów i charakteryzację budowli magazynowych. Jest to szczegółowy przegląd technik i metod struktury magazynowej.

Małgorzata Dolata i Jarosław Lira badają stan i zróżnicowanie przestrzenne infrastruktury wodno-ściekowej na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego. Autorzy stwierdzają, że w dalszym ciągu istnieją największe zaniedbania w zagospodarowaniu infrastrukturalnym na obszarach powiatów usytuowanych przede wszystkim na południowych krańcach województwa,

Szanownych Czytelników na pewno zainteresują również recenzje ostatnio wydanych książek, dotyczących różnych zagadnień bezpieczeństwa narodowego i prawnych aspektów zarządzania kryzysowego. Informujemy również o konferencjach, które odbyły się staraniem Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu.

Kamila Wilczyńska

WALDEMAR FRĄCKOWIAK

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

O źródłach wzrostu bogactwa narodów w XXI wieku. Wskazówki dla Polski¹.

***About the sources of growth in the wealth of nations
in the 21st century
Guidelines for Poland***

*

Historia czasów dawnych i najnowszych pokazuje liczne przykłady zadziwiającej metamorfozy państw, gospodarek i społeczeństw. Zachęca też do stawiania pytań o jej przyczyny. Dlaczego na mapie świata były państwa, które najpierw osiągnęły niebywały rozkwit, by później upaść? Dlaczego niektóre społeczeństwa wyposażone w bogate zasoby cierpią nędzę, a inne pozbawione cennych surowców żyją w dostatku? Dlaczego waluty krajów Północnej Europy przed wprowadzeniem euro były mocniejsze i bardziej stabilne od walut państw Europy Południowej? Jak to jest, że od wielu dziesiątków lat w czołówce dobrobytu jest ta sama grupa krajów, często o bardzo różnej charakterystyce? Są tam więc kraje duże i małe, bogate w zasoby naturalne i bez surowców, usytuowane w centrach i peryferiach świata, wreszcie różne rasowo, demokratyczne i autorytarne. Co zatem decyduje o dobrobycie, czy bogactwie państw i narodów? Jakie siły sprawcze przesądzą o miejscu poszczególnych krajów i społeczeństw na liście beneficjentów światowej rywalizacji gospodarczej, zwłaszcza teraz, w XXI wieku? Co z tego wynika dla nas, dla Polski?

**

Szukając odpowiedzi trzeba najpierw stwierdzić, że wiedza o źródłach bogactwa i jego wzrostu jest obszerna, a jej gromadzenie w czasach nowożytnych rozciąga się w ostatnich 250 latach. Praktycznie wszyscy wielcy ekonomiści i niemal wszystkie szkoły teoretyczne, i te głównego nurtu i te zwane alternatywnymi, zajmowały się tymi pro-

¹ Wykład inauguracyjny wygłoszony na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu w dniu 30.09.2010 r. przez prof. zw. dr hab. Waldemara Frąckowiaka (Katedra Inwestycji i Rynków Kapitałowych, Wydział Zarządzania).

blemami bezpośrednio lub pośrednio. W wielkim skrócie trzeba wszak przywołać tych, którzy położyli kolejne kamienie milowe w budowie tego gmachu wiedzy.

Fundamenty stworzył A. Smith² wskazując na wolną konkurencję i prywatną własność jako podstawy nieskrępowanego działania homo oeconomicus, pracę, akumulację i inwestycje oraz postęp techniczny jako efekt podziału pracy, a także obszerny rynek zbytu oparty na wolności handlu. To mechanizm konkurencji zapewnia optymalną dla wzrostu bogactwa alokację czynników produkcji. W opozycji do apoteozy niewidzialnej ręki jako podstaw wynagradzania tych czynników ważna stała się teza S. Sismondiego³ o potrzebie polityki gospodarczej państwa zmierzającej do bardziej równomiernego podziału dochodu.

Znaczący wkład wniosła ekonomia dobrobytu z jej twórcą C. Pigou⁴ na czele. Szczególnie ważne jest ustalenie, że poziom dobrobytu zależy przede wszystkim od rozmiarów dochodu narodowego, a także zdefiniowanie dwóch powiązanych optimumów, to jest optimum produkcji i optimum podziału dochodu narodowego. Tu trzeba wspomnieć o kontrybucji J. R. Hicks'a⁵, który dał opis warunków ogólnego wzrostu dobrobytu społecznego.

Kontynuatką szkoły dobrobytu zwłaszcza w obrębie relacji między rozmiarami i tempem wzrostu dochodu narodowego a poziomem dobrobytu jest teoria zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Prace E. Domara⁶, R. F. Harroda⁷ i innych dały wyjaśnienie związku przyrostu siły roboczej, akumulacji kapitału i zdolności produkcyjnych a przyrostem dochodu narodowego.

Na kolejny poziom wiedzy wprowadziły badania J. A. Schumpetera⁸ z jego teorią rozwoju gospodarczego opartego na czynnikach endogenicznych, a więc innowacjach i przedsiębiorcy, który w poszukiwaniu maksymalnego zysku jest gotów do podejmowania ryzyka. Obszerną interpretację wzrostu gospodarczego narodów, swego rodzaju podporę empiryczną, na którą składa się niezwykle mnogość obserwacji statystycznych dał S. Kuznets⁹. Dzięki niemu lepiej rozumiemy struktury i procesy rozwoju społeczno-gospodarczego, które ostatecznie przekładają się na dobrobyt społeczny.

Współcześnie trzeba wyróżnić dwóch badaczy. Ukazanie roli idei, wiedzy i kapitału ludzkiego oraz informacji w procesach wzrostu gospodarczego i dobrobytu zawdzięczamy P. Romerowi¹⁰. Natomiast dzięki pracom M. Portera¹¹ znamy lepiej

² A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, 1776.

³ S. Sismondi, *Nowe zasady ekonomii politycznej, czyli o bogactwie i jego stosunku do ludności*, 1819.

⁴ C. Pigou, *Ekonomika dobrobytu*, 1920.

⁵ J.R. Hicks, *Kapitał i wzrost*, 1978.

⁶ E.D. Domar, *Szkice z teorii wzrostu gospodarczego*, 1962.

⁷ R.F. Harrod, *Przyczynek do ekonomii dynamicznej*, 1948.

⁸ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, 1912.

⁹ S. Kuznets, *Wzrost gospodarczy narodów. Produkt i struktura produkcji*, 1971.

¹⁰ P.M. Romer, *The Origins of The Endogenous Growth*, 1994.

¹¹ M. Porter, *Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, 2000.

przyczyny zróżnicowanej konkurencyjności narodów oraz naturę klastrow, jako źródła korzyści synergii, przewag konkurencyjnych i ponadprzeciętnej efektywności. Nota bene w idei klastrow manifestuje się zasada korespondencji w nauce, albowiem nawiązuje do konceptu dystryktu przemysłowego A. Marshalla¹².

Obecny kryzys postawił te kwestie na nowo, tym razem w globalnym wymiarze. Przede wszystkim uświadomił społeczności światowej, a zwłaszcza kulturom Zachodu, że stanęliśmy wobec konieczności ustalenia nowych paradygmatów. Dotyczą one zwłaszcza proporcji między wolnością i dyscypliną, konkurencją i współpracą, samoregulacją i interwencjonizmem, centralizacją i decentralizacją, własnością prywatną i publiczną, samofinansowaniem jednostki i finansowaniem zbiorowym, konsumpcją bieżącą i przyszłą. W istocie więc stajemy wobec potrzeby ponownego zdefiniowania roli i organizacji państwa, społeczeństwa i gospodarki oraz ustalenia nowych punktów równowagi i prowadzących do nich ścieżek. Rozwiązanie tych fundamentalnych kwestii zdecyduje o tym, jak obecne i przyszłe pokolenia spożytkują rozporządzalne zasoby, jak usytuują się w społeczności międzynarodowej, a nasze polskie, zwłaszcza we wspólnocie europejskiej.

Rozwiązań tych nie należy upatrywać w ramach tzw. trzeciej drogi, bo ta, jak uczy doświadczenie, jest wysoce nieefektywną hybrydą zbudowaną na wzajemnie sprzecznych zasadach. Źródłem inspiracji powinny być natomiast sprawdzone kanony liberalnej myśli społeczno-ekonomicznej, w której wolność, własność prywatna, równość wobec prawa oraz pomocnicza rola państwa tworzą fundamenty porządku społecznego. Rzecz jasna, rozwiązania te muszą być każdorazowo definiowane stosownie do zmieniających się warunków. Te zatem wymagają uprzedniego rozważenia.

Rozpatrując warunki działania w XXI w. trzeba zwrócić uwagę na przynajmniej pięć tendencji. Po pierwsze na szybki rozwój świata wielobiegunowego, od supremacji jednego supermocarstwa do wielości coraz bardziej równoważących się nowych potęg gospodarczych. Bogata Ameryka i hedonistyczna Europa stoją przed wyzwaniem azjatyckim. Dobiega końca trwająca 600 lat dominacja Zachodu nad resztą świata, a jej miejsce zajmuje szybko budujący się nowy rozkład ośrodków wzrostu gospodarczego, konkurencji i dystrybucji bogactwa.

Kolejne dwie tendencje przeplatają się wzajemnie. Z jednej strony widoczny jest proces starzenia się społeczeństw postindustrialnych i industrialnych, zwłaszcza w Europie. Z drugiej zaś nakłada się na to narastanie tygla kulturowego w Europie,

¹² A. Marshall, *Zasady ekonomiki*, Warszawa 1925.

jako rezultat napływu i silnej rozrodczości ludów pozaeuropejskich, głównie islamskich, co wiązać trzeba z globalizacją i integracją ponadnarodową oraz spuścizną historyczną niektórych państw europejskich. Zmienia to istotnie dynamikę gospodarczą, preferencje i kryteria wyborów, a także instytucje i struktury gospodarcze, co rodzi trudne do przewidzenia skutki społeczno-ekonomiczne, kulturowe i polityczne.

Czwartą tendencję trzeba wiązać z globalizacją, która jako taka, nie jest wyróżnikiem XXI w. Rozwija się bowiem już od dawna i systematycznie zdobywa nowe obszary gospodarki oraz regiony geograficzne. Jest to proces obiektywny mający swe korzenie w korzyściach skali. Wszak *novum*, które uwidoczniło się w obecnym kryzysie, to konieczność innego podejścia do szacowania ryzyka gospodarczego. Nie ogranicza się już ono do granic państw i gospodarek, do ryzyka mikro- i makroekonomicznego oraz politycznego, albowiem globalnej gospodarce immanentnie towarzyszy ryzyko globalne. Jest ono związane z ważkimi decyzjami inwestycyjnymi i finansowymi, których skutki ujawniają się w wymiarach międzynarodowych. Zmienia to zasadniczo perspektywę inwestorów i instytucji finansowych jako dostawców kapitału. Ich zdolność długookresowej, adekwatnej wyceny aktywów i wyznaczania wymaganej stopy zwrotu istotnie spada. Sprawia to, że rynki kapitałowe, globalne i lokalne, stają się bardziej turbulentne i mniej przewidywalne. To z kolei narzuca potrzebę wprowadzenia regulacji w skali globalnej.

Wreszcie po piątę, świat rozciąga się w sensie gospodarczym, choć nierówno, we wszystkich kierunkach gospodarczo-politycznych, a zarazem kurczy się ze względu na nieznany wcześniej dostęp do informacji i komunikacji. Technicznie informatyka nie jest, podobnie jak globalizacja, zjawiskiem nowym. Nowe są natomiast implikacje społeczno-kulturowe, które będą nasilać się współcześnie, w XXI w. Następuje gigantyczna, na nie notowaną dotąd skalę, ewolucja świadomości społecznej, od lokalnej do globalnej. Dyfuzja informacji podnosi poziom edukacji niemal w każdej części świata. Demokratyzacja dostępu do wiedzy i upowszechnianie wspólnych standardów uruchamia procesy emancypacji jednostek, wspólnot lokalnych i narodów, prowadzi do przemian w obyczajach, normach kulturowych i jakościowych. Rodzi nowe aspiracje i oczekiwania, a zarazem wymagania. Konstytuuje to nowy czynnik postępu, ale też potencjalnych konfliktów w skali międzynarodowej oraz samoobrony przed erozją lokalnej tożsamości narodowo-kulturowej.

Z opisu tych tendencji wyłania się obraz XXI wieku. Wiek XIX był wiekiem rewolucji przemysłowej, kolei żelaznej, pary i prądu. Wielka rewolucja techniczna, energia jądrowa, podbój kosmosu, a zwłaszcza rewolucja informatyczna, formowanie się korporacji i ugrupowań ponadnarodowych to atrybuty XX wieku. Wiek XXI będzie wiekiem wielkich synergii, zastosowań dotychczasowych i nowych innowacji w różnych konfiguracjach, tworzących ekstraordynaryjne korzyści. Będzie to

czas ogromnych projektów publicznych indukujących efekty synergii w sektorze prywatnym i organizujących w nowy jakościowo sposób pracę milionów ludzi. Będzie to także wiek ekstras synergii płynących z rozwoju tygli kulturowych, jako wynik rosnącej mobilności przestrzennej ludności, przenikania i asymilacji różnych kultur. Towarzyszyć temu będą nowe kierunki transferu kapitału. Nasili się strumień docierający do producentów surowców strategicznych, nowych źródeł energii oraz ośrodków niskokosztowego wzrostu gospodarczego i wysokiego popytu. Ogromne kapitały skupi się dla uzyskania kontroli nad innymi, poza naftą, rezerwuarami ważnych surowców (na wzór organizacji OPEC w sektorze ropy) w formie tzw. inwestycji upstreamowych. W odwrotnym kierunku podążać będą kapitały na tzw. inwestycje downstreamowe w celu przejęcia kontroli nad dystrybutorami masowych produktów, zwłaszcza energetycznych i żywnościowych, dla ostatecznego odbiorcy. Natężą się też zakupy akcji wielkich korporacji zachodnich dokonywane przez specjalnie utworzone narodowe fundusze krajów posiadających znaczne nadwyżki kapitałowe. Łącznie prowadzić to będzie do kreacji i absorpcji synergii w drodze wielkich fuzji i przejęć międzynarodowych, rozwoju globalnych organizacji przemysłowych i finansowych opasających swoją siecią sprzedażową cały świat. Aktywność rynku kontroli wywoła głębokie zmiany struktur własnościowych o trudno przewidywalnych, choć rysujących się już, konsekwencjach ekonomicznych i geopolitycznych.

Z warunków działania i scenariusza rozwoju XXI wieku płyną dalekosiężne i głębokie implikacje. Jedno wydaje się pewne. Świat z XX w. wyrastający z koncepcji homo oeconomicus oraz założenia, że gospodarka, w której rynek pozostawiony jest kontroli jego graczy, to jest inwestorom, akcjonariuszom, przedsiębiorcom i menedżerom oraz instytucjom finansowym i gospodarstwu domowemu, przy słabym nadzorze nad całością tego rynku, dąży nieuchronnie do nierównowagi, marnotrawstwa zasobów i periodycznych kryzysów. Jeśli chcemy nadal budować dobrobyt, jedyną wartość, której zapewnienie deklarują wszystkie reżimy na świecie, bez względu na poziom autorytaryzmu czy demokracji, to współczesne państwa, społeczeństwa i gospodarki trzeba wyposażać w mechanizmy obronne na wypadek trudnych czasów, ale też w busolę wskazującą kierunki i narzędzia umożliwiające pożądaną koncentrację zasobów i wysiłków całych społeczeństw i to w długim okresie. Świat XXI w., aby pomyślnie rozwiązywał złożone problemy wzrostu bogactwa, które, jak to ujął A. Smith¹³, zależy od ilości rzeczy niezbędnych i wygodnych dla życia, to świat harmonijnie powiązanych instytucji wyznaczających dopuszczalne ramy wolnych wyborów ekonomicznych i działania rynku

¹³ A. Smith, op.cit.

oraz przestrzeń dla rozwoju przedsiębiorczości i innowacji. Właśnie triada: instytucje – mechanizm rynkowy – przedsiębiorczość i innowacyjność może i powinna być *spiritus movens* rozwoju XXI w. Szczególną rolę ma do spełnienia system instytucjonalny, który – jak by to ujął J. R. Commons¹⁴ – tworzy warunki do efektywnego współdziałania uczestników życia społeczno-gospodarczego, a zwłaszcza realizacji transakcji rynkowych w świecie sprzecznych interesów i konfliktów. Podwyższenie jakości instytucjonalizacji w wymiarze gospodarki globalnej, ale też lokalnej, to zatem jedno z głównych wyzwań przed jakim stoją współczesne państwa i społeczeństwa na drodze do wzrostu dobrobytu.

Co zatem w świetle tych ustaleń jest krytycznie ważne tu i teraz. Jak by to określił W. Wilczyński¹⁵, jakie imponderabilia my, Polacy, powinniśmy pielęgnować i rozwijać, jakie deficyty usuwać mając na uwadze posiadaną już wiedzę światową, doświadczenia innych i własne oraz kondycję państwową, społeczną i gospodarczą, jaką zbudowaliśmy po dwudziestu latach transformacji.

Na pierwszym miejscu trzeba postawić postulat posiadania państwa zdolnego do przeprowadzania zmian. Historia dowodzi, że ginęły te państwa, które nie potrafiły w dłuższym okresie kreować, imitować, absorbować i wprowadzać zmian. Państwa zamknięte na stałą zmianę zwiędają się i upadają. Chodzi więc o państwo zdolne do przewidywania szans i zagrożeń, formułowania długofalowych strategii rozwojowych i uzyskiwania dla nich akceptacji społecznej. O państwo, które zmianę utożsamia z realizacją wielkich programów innowacji społecznych nadających jakościowo wyższe parametry cywilizacyjne życiu zbiorowemu i jednostek. Chodzi o państwo zdolne do czynienia rzeczy zrobionymi, kończenia tego, co wcześniej zaczęło w imię wzrostu społecznej racjonalności i ograniczenia marnotrawstwa zasobów. Jak wiemy takich projektów jest dziś wiele w Polsce. Wystarczy wskazać na reformy systemu ubezpieczeń społecznych, służby zdrowia, czy finansów publicznych.

Zmiany inicjowane przez państwo muszą wszak padać na podatny grunt przedsiębiorczości i innowacyjności. Analizy dostarczone przez J. Schumpetera¹⁶, F. Knighta¹⁷ i P. Druckera¹⁸ dowodzą, że przedsiębiorczość jest demiurgiem rozwoju, główną osią, wokół której przebiega gospodarowanie i powstaje nadwyżka ekonomiczna. Dodatkowo z najnowszych badań polskich wynika, że jest ona najważniejszym amortizatorem załamań i kryzysów gospodarczych. Jeśli chcemy państwa z rynkiem, a nie ponad rynkiem, gdzie indywidualna motywacja jest podstawą solidaryzmu wspólnot społecznych, to przedsiębiorczość i rodząca się z niej innowacyj-

¹⁴ J.R. Commons, *Ekonomika instytucjonalna*, 1934

¹⁵ W. Wilczyński, *Polski przełom ustrojowy 1989-2005. Ekonomia epoki transformacji*, 2005.

¹⁶ J. Schumpeter, *op.cit.*

¹⁷ F. Knight, *Etyka konkurencji*, 1935.

¹⁸ P. Drucker, *Praktyka zarządzania*, 1998.

ność musi być akceptowana społecznie i popierana. Propagowanie ducha przedsiębiorczości i etosu przedsiębiorcy jako postawy społecznie pożądanej, wreszcie usuwanie barier prawnych i podatkowych oraz tworzenie zewnętrznych źródeł finansowania małej i średniej przedsiębiorczości, to imperatywy doniosłe społecznie. Takie podejście chroni też przed omnipotencją państwa, które w warunkach uwięźd oddolnej inicjatywy dąży zwykle do przejęcia funkcji mu nie przysługujących.

Wprowadzanie przez państwo wielkich zmian wymaga, jak to ujął J. Locke¹⁹, zdolności sprawczej, bo im władza słabsza tym więcej zasobów poświęca na jej utrzymanie, a mniej na rozwój. To prowadzi do kolejnego postulatu, a więc rozwoju interkomunikacji społecznej, zwłaszcza w trzech formach, to jest powszechnie dostępnego internetu, kształcenia ustawicznego i niezależnych mediów. Są to niezbędne warunki poszerzania udziału racjonalnych zachowań jednostek i grup społecznych oraz dialogu uczestników życia zbiorowego opartego na racjonalnych przesłankach.

Poszerzanie udziału racjonalnych zachowań wymaga konsekwentnego otwierania się na świat, co wpisuje się w ideę społeczeństwa otwartego K. Poppera²⁰. Handel międzynarodowy w XIX w. uzupełniony wymianą pracy i kapitału w XX w., m.in. w ramach europejskiej integracji gospodarczej, to tradycyjne już, choć ważne i niezbędne instrumenty. Wszelako w XXI w. muszą one być wzmacniane przez szczególne nasycenie wymiany ludzi, a za ich pośrednictwem wymiany idei. Buduje to tolerancję, otwartość na obcych i ich dokonania, zdolność do asymilacji nowych standardów, absorpcji innowacji, ale też utwierdzania się w wartości własnych osiągnięć i tożsamości. Powinno to cementować przynależność Polski do zjednoczonej Europy i przynosić różnorodne korzyści.

Rozwój społeczno-gospodarczy jako warunek wzrostu bogactwa wymaga nie tylko wymiany idei, ale też stałego tworzenia i komunikowania własnych. Oznacza to potrzebę dbałości o nieprzerwany rozwój elit intelektualnych zdolnych do wskazywania nowych drogowskazów, formułowania diagnoz i prognoz ostrzegawczych, zrównoważonej interpretacji historii, wszak zwróconej ku przyszłości, a nie służącej wyłącznie rozdrapywaniu ran, sianiu defetyzmu i budowaniu pesymistycznej dumy z doznanych niepowodzeń. Potrzeba elit kształtujących w społeczeństwie nawyk myślenia w kategoriach szans, a dopiero następnie ograniczeń, z których wyłaniają się tak brakujące obecnie autorytety oraz społecznie odpowiedzialni i kompetentni politycy.

Ekonomia XIX w. zajmowała się pracą prostą, kapitałem ludzkim, zaś w XX w. pracą złożoną, czyli kapitałem ekonomicznym. Na obecny XXI w. przypadnie rozkwit badań nad pracą synergiczną, która tworzy formację kapitału społecznego. Kapitał ten oparty na takich relacjach jak lojalność, reputacja i zaufanie umożliwia na zasadzie efektów synergii obniżanie kosztów transakcyjnych, w tym biurokracji

¹⁹ J. Locke, Kołakowski L., *Ułamki filozofii*, 2008.

²⁰ K. Popper, *Wiedza obiektywna. Ewolucyjna teoria epistemologiczna*, 1992.

oraz ryzyka działania, co prowadzi do wzrostu sprawności całej organizacji społecznej, w tym gospodarki. W rozwoju kapitału społecznego w kulturze Zachodu należy dostrzegać jedną z głównych rezerw produktywności, odpowiedź na wyzwania konkurencji ze strony krajów o niskich kosztach pracy. Jest to szczególnie ważne dla Polski, kraju doganiającego, która według badań S. Gomułki²¹ wykorzystuje tylko w połowie posiadany potencjał rozwojowy tkwiący w kapitale społecznym jako źródło przedsiębiorczości i społeczeństwa obywatelskiego.

Wreszcie last but not least, z punktu widzenia wzrostu bogactwa w całym XXI w., a nie tylko doraźnie niezbędne jest stosowanie się do zasady solidaryzmu międzypokoleniowego. Oznacza to, że żyjące pokolenie zostawia po sobie „stan spraw” lepszy od tego, który objęło na początku. Że niezależnie od wzrostu ilościowego i jakościowego aktywów, PKB na mieszkańca, ustępujące pokolenie zostawia też uporządkowane rachunki, pasywa, a więc niski dług publiczny i deficyt budżetowy, zdrowy system dostawy dóbr publicznych, silny i stabilny pieniądz. By tak się stało potrzeba spełnienia czterech warunków. Niewątpliwą wadą gospodarki rynkowej jest to, że posiadanie i konsumowanie, zaspokajanie podgrzewanych często prymitywną reklamą pokus wypiera rozumne smakowanie życia w jego różnych wymiarach, również niematerialnych, w sferze duchowej, intelektualnej i emocjonalnej. Jak to określił Z. Bauman²² konsument zastępuje obywatela, co nawiązuje do konceptu F. Fukuyamy²³, tzw. „ostatniego człowieka”, który spełnia się i zasypuje pustkę życiową „zarabiając pieniądze i robiąc zakupy”. W aforyzmie T. Kotarbińskiego „rób coś gałganie, najlepiej pożytecznego” mieści się zatem postulat aprobaty społecznej, pochwały życia pożytecznego, propagowania rozwoju aktywności życiowej również w rzeczywistości symbolicznej, znaków kulturowych. Mówiąc obrazowo chodzi o to, by odsetek tych, którzy samorealizują się także w owej przestrzeni ponadmaterialnej, duchowo-intelektualnej był jak najwyższy, bo to prowadzi do społeczeństwa obywateli, a nie tylko konsumentów. Taka postawa wymaga afirmacji życia i pracy w ogóle, a więc – jako społeczeństwo wychowane w tradycji wartości chrześcijańskich – podążania za myślą św. Tomasza z Akwinu²⁴, który zaleca troskę o życie fizyczne i dobra ziemskie, w tym powstałe z pracy, choć dobra duchowe mają pierwszeństwo. Oznacza to, że życie jest wartością samą w sobie, a nie tylko przystankiem pośrednim do stacji docelowej, a praca ethosem, a nie karą za grzech pierworodny. Prowadzi to do potrzeby prymatu oszczędzania nad konsumpcją, kumulowania oszczędności i ich zamiany w produktywne kapitały w myśl zasady, że bogactwo społeczeństwa w długim okresie zależy od stopy oszczędzania i inwestycji, a nie bieżącej konsumpcji. Potrzeba więc bodźców zorientowanych na inwestorów i przedsiębiorców, albowiem daje to lepsze efekty w sferze

²¹ S. Gomułka, *Teoria postępu technicznego a wzrost gospodarczy*, 1990.

²² Z. Bauman, *Zindywidualizowane społeczeństwo*, 2008.

²³ F. Fukujama, *Koniec historii*, 1996.

²⁴ Tomasz św. z Akwinu, *Suma teologiczna*, 1269.

wzrostu gospodarczego i zatrudnienia niż wzrost podatków i funduszy zwalczania bezrobocia. Nie trzeba dodawać, że bodźce te powinny prowadzić do takiej aktywności gospodarczej, która harmonijnie koegzystuje z środowiskiem naturalnym.

Historia uczy, że świat rozwija się nieustannie. Statystyki każdej mijającej dekadę demonstrują wzrost światowego dobrobytu. Tak będzie również w XXI w. Rodzi to wielkie wyzwania dla naszego kraju, dla Polski, o ile chcemy gospodarki i jakości życia na miarę naszych możliwości i aspiracji. By tak się stało Polska musi lepiej wykorzystywać swoje szanse rozwojowe. Obecnie nadmierne zadłużenie i wysokie koszty jego obsługi oraz wieloletnia ekspansywna polityka fiskalna ograniczają poziom inwestycji prywatnych, wobec wysokich potrzeb pożyczkowych sektora publicznego. Polsce potrzebna jest polityka gospodarcza o wyraźnej orientacji strategicznej, nastawiona na jasno ustalone cele i obszary zmian. Państwo musi lepiej sobie radzić z realizacją podstawowych zadań regulacyjnych i rozwojowych. Gospodarka musi rozwijać się nie tylko w sektorze prywatnym, ale także w publicznym, w którym konieczne jest przełamanie indolencji i zasadnicze podniesienie jakości dostarczanych usług i dóbr publicznych. Niezbędne jest zwiększenie siły indukcji płynącej z tego sektora w kierunku sektora prywatnego. Są to warunki zwiększenia absorpcji efektów synergii, która będzie przecież głównym motorem rozwoju bogactwa w XXI w.

Literatura

Bibliography

- Bauman Z., *Zindywidualizowane społeczeństwo*, 2008.
Commons J. R., *Ekonomika instytucjonalna*, 1934.
Domar E. D., *Szkice z teorii wzrostu gospodarczego*, 1962.
Drucker P., *Praktyka zarządzania*, 1998.
Fukujama F., *Koniec historii*, 1996.
Gomółka S., *Teoria postępu technicznego a wzrost gospodarczy*, 1990.
Harrod R. F., *Przyczynek do ekonomiki dynamicznej*, 1948.
Hicks J. R., *Kapitał i wzrost*, 1978.
Knight F., *Etyka konkurencji*, 1935.
Kuznets S., *Wzrost gospodarczy narodów. Produkt i struktura produkcji*, 1971.
Locke J., Kołakowski L., *Ułamki filozofii*, 2008.
Marshall A., *Zasady ekonomiki*, Warszawa 1925.
Pigou C., *Ekonomika dobrobytu*, 1920.
Popper K., *Wiedza obiektywna. Ewolucyjna teoria epistemologiczna*, 1992.

- Porter M., *Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, 2000.
- Romer P.M., *The Origins of The Endogenous Growth*, 1994.
- Sismondi S., *Nowe zasady ekonomii politycznej, czyli o bogactwie i jego stosunku do ludności*, 1819.
- Schumpeter J. A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, 1912.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, 1776.
- Tomasz św. z Akwinu, *Suma teologiczna*, 1269.
- Wilczyński W., *Polski przełom ustrojowy 1989-2005. Ekonomia epoki transformacji*, 2005.

O źródłach wzrostu bogactwa narodów w XXI wieku. Wskazówki dla Polski

Streszczenie

Wiedza o źródłach bogactwa i jego wzrostu jest obszerna, a jej gromadzenie w czasach nowożytnych rozciąga się w ostatnich 250 latach. Praktycznie wszyscy wielcy ekonomiści i niemal wszystkie szkoły teoretyczne zajmowały się tymi problemami bezpośrednio lub pośrednio.

Wiek XIX był wiekiem rewolucji przemysłowej, kolei żelaznej, pary i prądu. Wielka rewolucja techniczna, energia jądrowa, podbój kosmosu, a zwłaszcza rewolucja informatyczna, formowanie się korporacji i ugrupowań ponadnarodowych to atrybuty XX wieku. Wiek XXI będzie wiekiem wielkich synergii, zastosowań dotychczasowych i nowych innowacji w różnych konfiguracjach, tworzących ekstraordynaryjne korzyści.

Obecny kryzys uświadomił społeczności światowej, że stanęliśmy wobec konieczności ustalenia nowych paradygmatów. Stajemy wobec potrzeby ponownego zdefiniowania roli i organizacji państwa, społeczeństwa i gospodarki oraz ustalenia nowych punktów równowagi i prowadzących do nich ścieżek. Rozwiązanie tych fundamentalnych kwestii zdecyduje o tym, jak obecne i przyszłe pokolenia spożytkują rozporządzalne zasoby, jak usytuują się w społeczności polskiej, a zwłaszcza we wspólnocie europejskiej.

About the sources of growth in the wealth of nations in the 21st century. Guidelines for Poland

Summary

The knowledge of sources of wealth and its growth is broad, and the process of its accumulation covers the last 250 years. Practically all great economists and almost all theoretical schools have dealt with these problems, either directly or indirectly.

The 19th century was the time of industrial revolution, iron railway, steam and electricity. The Great Technological Revolution, nuclear energy, conquering the space, and information technology revolution in particular, as well as the formation of corporations and supranational organizations, are the attributes of the 20th century. The 21st century will be the time of great synergy of the solutions hitherto applied and new innovations in various configurations, creating extraordinary benefits.

The current recession has made global society realize that we have faced the necessity of setting new paradigms. We are facing the need to redefine the role and organization of a state, society and economy, as well as to establish new balance points and paths leading to them. Solving these fundamental issues will decide how contemporary and future generations will use disposable resources, how they will situate themselves in the Polish society, and in the European community in particular.

Makroekonomiczne uwarunkowania handlu w Polsce w latach 1990-2008

The macroeconomic factors of trade in Poland in years 1990-2008

Analizując przeobrażenia dokonujące się w handlu detalicznym w Polsce po roku 1990 należy podkreślić dynamiczny rozwój tego sektora wyrażający się nie tylko przyrostem powierzchni sprzedażowej nowoczesnych wielkopowierzchniowych sklepów, takich jak hipermarkety, supermarkety, dyskonty, galerie handlowe, ale również mający swoje odzwierciedlenie w poprawie jakości usług handlowych oferowanych klientom. Rosnącą rolę handlu w życiu społeczno-gospodarczym Polski odzwierciedla systematyczny wzrost wolumenu sprzedaży detalicznej. Dynamikę tego zjawiska przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Dynamika sprzedaży detalicznej* towarów w cenach stałych w latach 1990-2008
Table 1. Dynamics of retail sales of goods in fixed prices in the years 1990-2008

Rok	Ogółem	Artykuły żywnościowe	Napoje alkoholowe	Artykuły nieżywnościowe
1990	82,6	103,0	98,7	70,5
1995	102,3	103,0	100,1	100,2
1996	104,5	102,5	92,7	107,5
1997	106,8	104,8	98,4	101,5
1998	102,6	104,1	96,4	101,1
1999	104,0	108,1	97,3	105,1
2000	101,0	103,0	97,1	100,1
2001	100,2	101,8	97,5	100,1
2002	101,9	104,3	99,6	101,7
2003	103,6	103,0	106,3	104,5
2004	102,5	101,1	102,2	105,3
2005	97,6	98,5	102,0	93,2
2006	107,2	101,4	101,1	110,8
2007	107,6	101,8	105,7	110,3
2008	105,0	100,9	102,4	110,3

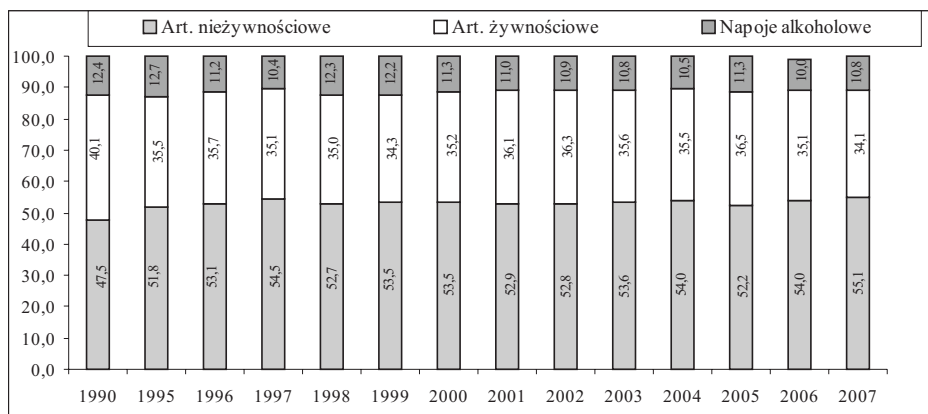
*) rok poprzedni = 100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Roczników Statystycznych GUS*: 1999, s. 433, 2003, s. 449 oraz 2009, s. 548

W minionym dwudziestolecu udział sektora prywatnego w realizacji sprzedaży detalicznej wzrósł w latach 1987-2007 z 2,6 do 98,6%, co oznacza, że przedsiębiorstwa sektora publicznego odgrywają w handlu jedynie marginalną rolę. Oceniając z kolei zmiany w branżowej strukturze sprzedaży detalicznej w latach 1990-2007 należy podkreślić wyraźny spadek udziału artykułów żywnościowych i alkoholowych w sprzedaży ogółem i równoczesny wzrost sprzedaży produktów nieżywnościowych, co ilustruje rys. 1.

Rysunek 1. Branżowa struktura sprzedaży detalicznej w latach 1990-2007 (w %)

Figure 1. Structure of retail trade by sectors in the years 1990-2007 (%)



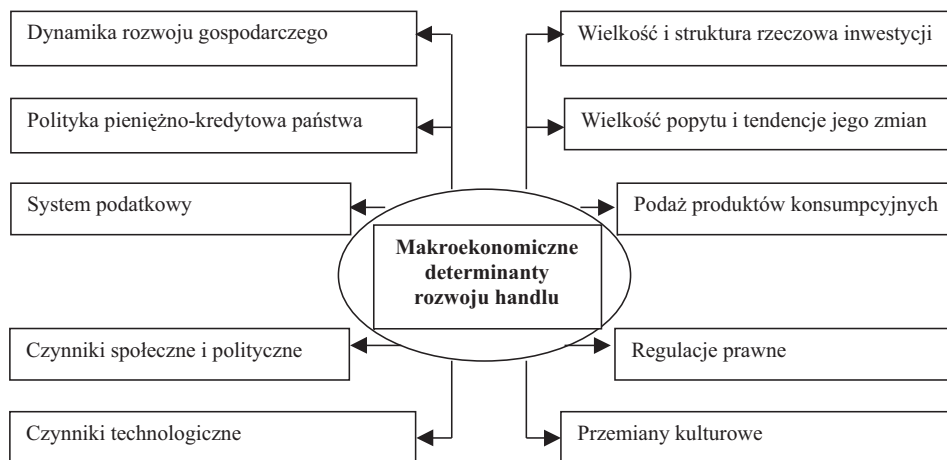
Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Roczników Statystycznych GUS* oraz *Handel wewnętrzny w Polsce w 2007 roku*, Red. naukowa U. Kłosiewicz-Górecka, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2008, s. 13

Funkcjonowanie sektora handlu zależy zarówno od czynników endogenicznych, jak i egzogenicznych. Do tych pierwszych należy zaliczyć stan bazy materialno-technicznej, wielkość powierzchni sprzedażowej sklepów, poziom i strukturę zatrudnienia oraz płac w handlu i inne wewnętrzne uwarunkowania funkcjonowania sektora handlu. Drugą grupę stanowią czynniki zewnętrzne. Istotą oddziaływania elementów makrośrodowiskowych jest to, że z jednej strony kształtują one warunki funkcjonowania przedsiębiorstw w całej gospodarce i danym jej sektorze, a z drugiej strony poszczególne firmy nie mają na nie wpływu i nie mogą ich kształtować. Makroekonomiczne czynniki determinujące rozwój handlu można podzielić na ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczne, prawne oraz technologiczne. Ich zestawienie zamieszczono na rysunku 2.

Za najistotniejszą grupę makrośrodowiskowych uwarunkowań, decydujących o tym czy w danym okresie handel przechodzi fazę dynamicznego rozwoju czy też recesji, należy uznać czynniki ekonomiczne. Ich spektrum jest bardzo bogate, tym niemniej do kluczowych należy tempo rozwoju gospodarczego państwa i jego poli-

Rysunek 2. Makroekonomiczne czynniki wpływające na rozwój handlu

Figure 2. Macroeconomic determinants of development of trade



Źródło: Opracowanie własne

tyka pieniężno-kredytowa. Dynamika rozwoju gospodarczego kraju mierzona jest wielkością i strukturą PKB, przy uwzględnieniu fazy cyklu koniunktury gospodarczej, w której znajduje się gospodarka narodowa.

Na politykę pieniężno-kredytową państwa, składają się między innymi:

- poziom i kierunek zmian wskaźnika inflacji,
- stabilność kursu walutowego,
- wymienialność złotego,
- stopy procentowe,
- skala deficytu budżetowego.

Wskaźniki ilustrujące podstawowe wartości makroekonomiczne informujące o tempie rozwoju gospodarczego Polski w ostatnich latach zilustrowano w tabeli 2.

Tabela 2. Makroekonomiczne parametry odzwierciedlające kondycję polskiej gospodarki w latach 1998-2009

Table 2. Macroeconomic parameters presenting situation of Polish economy in the years 1998-2009

Wskaźnik	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009**
PKB [w mld PLN]	554	615	744	780	809	843	925	983	1 060	1 175	1266	1288
Tempo wzrostu PKB [%]	4,8	4,1	4,3	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,7	4,8	1,7
Stopa bezrobocia [%]	10,4	13,1	15,1	17,5	20,0	20,0	19,0	17,6	14,8	11,2	9,5	12,5
Deficyt budżetu [w mld PLN]	13,2	12,5	15,4	32,4	39,4	37,0	41,4	28,4	25,1	15,9	24,3	27,2
Relacja deficytu do PKB [%]	2,4	2,0	2,2	4,5	5,1	4,5	4,7	2,9	2,4	1,4	1,9	2,2*

Inflacja [%]	11,6	7,3	10,1	5,5	1,9	0,8	3,5	2,1	1,0	2,5	4,2	3,5*
Eksport [w mld EUR]	29,7	26,4	39,0	46,5	49,3	53,8	65,8	77,5	93,4	105,9	114,6	45,7*
Import [w mld EUR]	43,6	40,8	52,3	55,1	57,0	58,9	70,4	79,8	98,9	118,2	139,3	49,4*
Saldo HZ [w mld EUR]	-13,9	-14,4	-13,3	-8,6	-7,7	-5,1	-4,6	-2,3	-5,5	-12,4	-24,8	-3,8*
Kurs [PLN/USD]	3,49	3,97	4,35	4,09	4,08	3,89	3,65	3,23	3,10	2,45	2,94	3,19
Kurs [PLN/EUR]	-	-	-	-	3,86	4,40	4,53	4,03	3,90	3,60	4,10	4,37
Napływ BIZ*** [mld EUR]	10,1	8,3	10,6	6,4	4,4	4,1	10,2	8,3	15,7	16,7	10,9	1,0*

*) dane za pierwsze półrocze 2009

**) dane wstępne - 2009

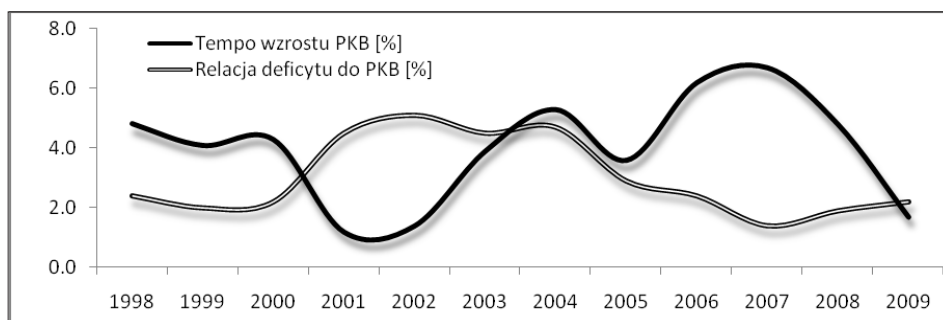
***) Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, PAIiZ i NBP

W latach 2003-07 podstawowe zmienne makroekonomiczne ulegały pozytywnym zmianom: za korzystne należy uznać długotrwały spadek inflacji, znaczne zmniejszenie się bezrobocia, a także wysoki, kilkuprocentowy wzrost produktu krajowego. Niestety w latach 2008-2010 zanotowano pogorszenie się wskaźników makroekonomicznych ilustrujących kondycję polskiej gospodarki. Wpłynął na to kryzys na światowych rynkach finansowych oraz dekoniunktura występująca zarówno w gospodarce USA, jak i Niemiec, Francji i innych państw, które są ważnymi partnerami naszego kraju w handlu międzynarodowym.

Rysunek 3. Wahania zmian Produktu Krajowego Brutto i deficytu budżetu w relacji do PKB w latach 1998-2009

Figure 3. Fluctuations of the Gross Domestic Product and budget deficit in relation to GDP in the

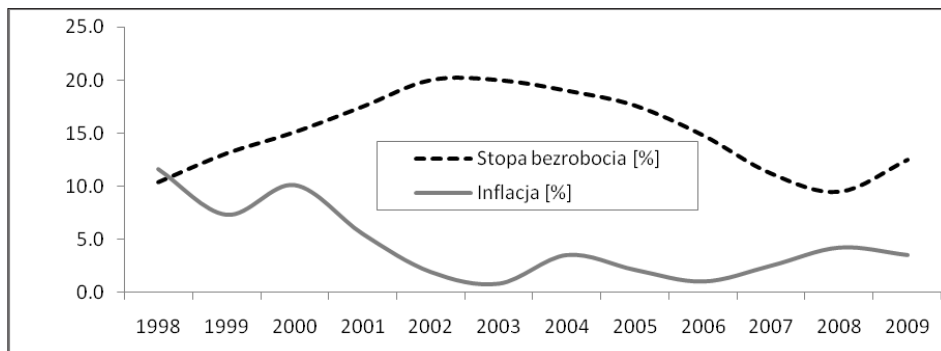


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 2

Na rysunku 4 zaprezentowano dane na temat poziomu stopy bezrobocia i wskaźnika inflacji Polsce w latach 1998-2009¹. Współczynnik korelacji pomiędzy tymi wskaźnikami wyniósł - 0,45, co oznacza, że spadkowi wskaźnika inflacji towarzy-

¹ W marcu 2010 bezrobocie wynosiło 12,9%, a inflacja 2,4%.

Rysunek 4. Wskaźniki ilustrujące poziom bezrobocia i inflacji w Polsce w latach 1998-2009
 Figure 4. Unemployment and inflation rates in Poland in the years 1998-2009



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 2

szy wzrost stopy bezrobocia, a zatem restrykcyjna walka z inflacją polegająca na ograniczaniu wydatków na cele publiczne przekłada się na wzrost liczby bezrobotnych. Zależność ta działa również w drugą stronę, czyli znaczący wzrost nakładów na walkę z bezrobociem może powodować osłabienie wartości pieniądza, czyli zwiększenie wskaźnika inflacji. Ekonomiści zarządzający finansami publicznymi i odpowiedzialni za politykę pieniężną państwa powinni poszukiwać takiego optimum opisywanych parametrów ekonomicznych, przy których można minimalizować obydwa niekorzystne dla gospodarki zjawiska, którymi są bezrobocie (eliminujące poza margines aktywności zawodowej szerokie grupy społeczne ze wszystkimi tego konsekwencjami), jak i inflację (zniechęcającą do oszczędzania i zniekształcającą rachunek ekonomiczny).

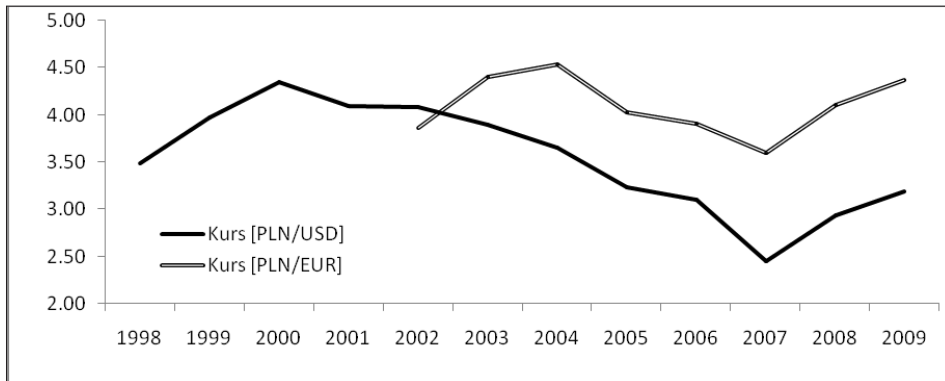
Wśród kolejnych czynników makroekonomicznych determinujących funkcjonowanie przedsiębiorstw handlowych, a w szczególności eksporterów, importerów i całego sektora finansowego należy wymienić poziom kursu walutowego złotego względem Euro i dolara. Gwałtowne wahania ceny walut obcych, np. z roku 2007 i straty spowodowane stosowaniem opcji walutowych wpływają nie tylko na kondycję finansową przedsiębiorstw, ale także na klimat zaufania biznesowego kontrahentów. Na rysunkach 5 i 6 zaprezentowano, w jaki sposób niski kurs euro i dolara z lat 2006-2007 przełożył się na poziom importu i eksportu towarów.

Do innych uwarunkowań ekonomicznych, decydujących o tym czy w danym okresie handel przechodzi fazę dynamicznego rozwoju czy też recesji, należą takie czynniki jak:

1. system podatkowy;
2. wielkość i struktura rzeczowa inwestycji;
3. podaż produktów konsumpcyjnych;
4. wielkość i tendencje zmian popytu, wskaźniki zaufania konsumentów.

Rysunek 5. Średnie kursy walut

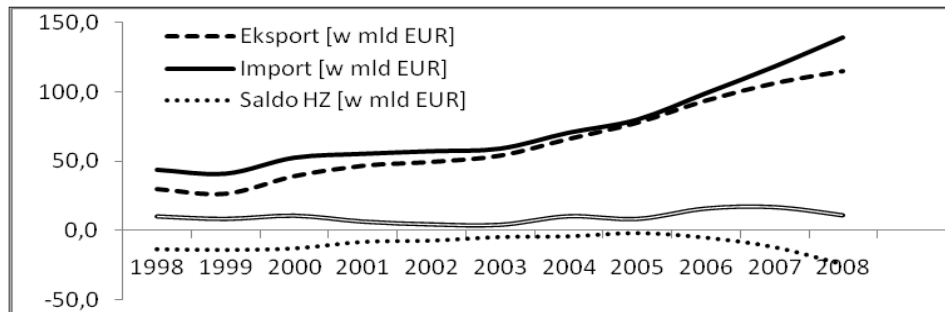
Figure 5. Average foreign exchange rates



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 2

Rysunek 6 Eksport, import, saldo handlu zagranicznego i napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1998-2009

Figure 6 Export, import, balance of foreign trade and inflow of foreign direct investment to Poland in the years 1998-2009



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 2

Na system podatkowy składają się regulacje prawne obejmujące podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych, podatki VAT i akcyzowy oraz system zwolnień i ulg podatkowych. Przedsiębiorcy oczekują nie tylko sukcesywnego zmniejszania ciężarów podatkowych, ale przede wszystkim stabilności systemu i przewidywalności działań podejmowanych przez ustawodawcę.

Następnym uwarunkowaniem rozwoju handlu jest wielkość i struktura rzeczowa inwestycji napływających do sektora, na którą mają wpływ:

- skłonność do inwestowania,
- ryzyko inwestycyjne,

- dostępność źródeł finansowania, takich jak środki własne, kredyty, emisje akcji, fundusze unijne, bezpośrednie inwestycje zagraniczne,
- oprocentowanie kredytów inwestycyjnych,
- skala inwestycji zagranicznych determinowana pojemnością rynku, dynamiką wzrostu gospodarczego i niskimi barierami wejścia wynikającymi z liberalnej polityki handlowej.

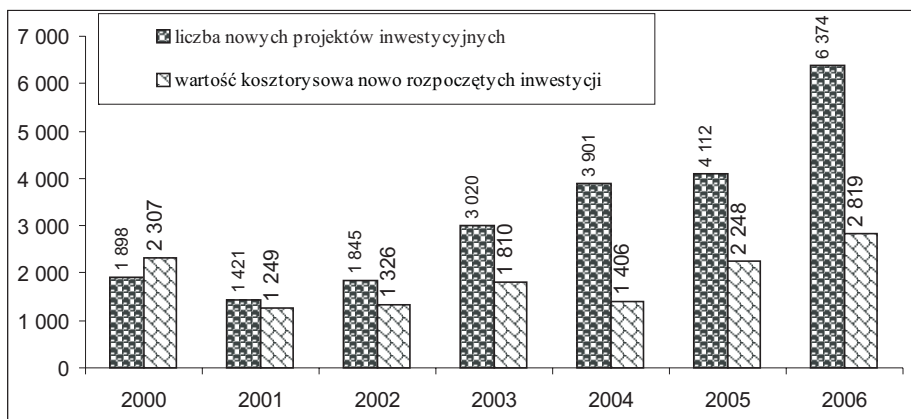
Przedmiot działalności handlu, czyli podaż produktów konsumpcyjnych zależy przede wszystkim od wzrostu produkcji sprzedanej przemysłu i korzystnego dla wzmoczonego importu kursu walutowego. Nie bez znaczenia jest także zapewnianie dużej swobody podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej, co przekłada się na wolumen masy towarowej kierowanej do sprzedaży.

Jedną z najważniejszych makrodeterminant rozwoju sektora handlu jest skala krajowych i zagranicznych inwestycji umożliwiających nie tylko odtworzenie zamortyzowanego majątku trwałego i obrotowego, ale również wdrażanie postępu technologicznego i organizacyjnego. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że dla inwestorów zagranicznych najbardziej atrakcyjnym obszarem inwestowania w Polsce jest działalność produkcyjna (40% środków) i pośrednictwo biznesowe (24%). Dopiero na trzecim miejscu z 12% udziałem w całkowitych inwestycjach zagranicznych znajduje się handel². W strukturze inwestycji w handlu dominuje zakup nieruchomości (zarówno istniejących budynków jak i ziemi pod przyszłe inwestycje), budowa hipermarketów, supermarketów, sklepów dyskontowych, sklepów typu cash and carry, stacji paliw wraz z zapleczem handlowo-usługowym oraz centrów logistycznych. Na rysunku 7 przedstawiono liczbę i kosztorysową wartość inwestycji w sekcji handel i naprawy (w mln zł) rozpoczętych w latach 2000-2006.

Rozwój sieci handlowej wymaga ponoszenia nakładów inwestycyjnych. Pomimo, że koszty stworzenia stanowiska pracy w handlu są niższe niż w przemyśle, to ponoszone nakłady inwestycyjne są relatywnie wysokie. Doskonałym przykładem skali inwestycji lokowanych w rozwój handlu w Polsce jest portugalski Jeronimo Martins, który zainwestował w rozwój sieci handlowej Biedronka i organizację własnego zaplecza logistycznego ponad 3 mld zł i dzięki temu zarządza największą siecią ponad 1500 dyskontów spożywczych w Polsce. Dzięki tym nakładom finansowym liczba sklepów sieci Biedronka wzrosła corocznie o ponad 100. Firma jest liderem wśród detalistów na rynku fmcg. Posiada około 6,5 % udziałów w sprzedaży detalicznej artykułów częstego zakupu, zatrudnia 27 tys. pracowników i oferuje towary pochodzące od 450 dostawców, przy czym 95% asortymentu artykułów żywnościowych pochodzi od polskich producentów. Sieć, która w tym roku obchodzi jubileusz 15-lecia działalności jest obecna w ponad 600 miastach i miasteczkach całego kraju. Na początku roku 2010 otwarto 1500 sklep sieci (w Poznaniu) i jeśli dotychczasowe tempo ekspansji zostanie zachowane, to obiekt nr 2000 zostanie

² Por. M. Stawicka, *Atrakcyjność inwestycyjna Polski*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 109.

Rysunek 7. Liczba i wartość inwestycji rozpoczynanych w handlu w latach 2000-06
 Figure 7. Number and volume of commenced investment in trade in the years 2000-06



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Polska 2007. Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2007, s. 186

uruchomiony w ciągu dwóch najbliższych lat. Zarząd sieci nie wyklucza, że kolejnym wyzwaniem będzie dywersyfikacja działalności np. w stronę produkcji żywności. Dzięki redukcji kosztów i agresywnej polityce marketingowej, w tym głównie cenowej, Jeronimo Martins od lat utrzymuje pozycję najtańszego operatora sieciowego i rocznie obsługuje ponad 300 mln klientów.

Do innych liderów wśród zagranicznych inwestorów w handlu detalicznym i hurtowym należą:

- 1) Tesco z dotychczas zainwestowanymi nakładami w latach 1998-2007 w wysokości 6,6 mld zł, przeznaczonymi na rozwój i modernizację 52 hipermarketów, 282 supermarketów (w tym 145 przejętych od spółki Leader Price), 2 centrów dystrybucyjnych oraz stacje benzynowe;
- 2) Carrefour, który zainwestował dotychczas ponad 5 mld zł w rozwój i modernizację 80 hipermarketów, 264 supermarketów Carrefour Express, stacje benzynowe i własne zaplecze logistyczne;
- 3) Grupa Metro z nakładami przekraczającymi 5 mld zł, wydatkowanymi na budowę 26 hipermarketów hurtowych Makro Cash and Carry, budowę i modernizację 50 hipermarketów Real, (w tym 10 przejętych od spółki Geant), budowę 42 sklepów elektronicznych Media Markt i Media Saturn, a także na zorganizowanie własnego zaplecza logistycznego oraz deweloperskiego;
- 4) sieć E.Leclerc z dotychczasowymi nakładami w wysokości 1,4 mld zł, zainwestowanymi w uruchomienie m.in. 12 hipermarketów i 6 supermarketów.

Do kolejnych uwarunkowań rozwoju handlu należy zaliczyć podażową i popytową stronę rynku. Handel jest pośrednikiem profesjonalnie zajmującym się dystry-

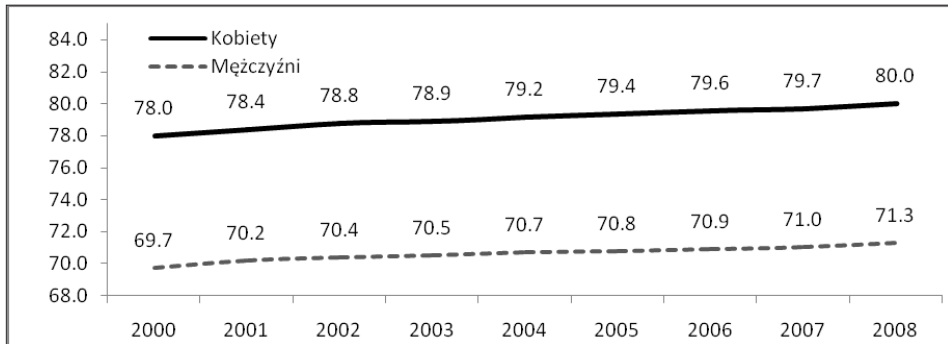
bucją towarów ze sfery produkcji do sfery konsumpcji. Im bardziej rozwinięta jest podażowa strona rynku, tym lepiej hurtownicy i detaliści spełniają swoje funkcje zaopatrując klientów w towary. Wielkość i tendencje zmian popytu determinują warunki, w których funkcjonują przedsiębiorstwa sektora handlu hurtowego i detalicznego. Popytowa strona rynku również decyduje o koniunkturze w handlu. Realia rynku kształtowane przez następujące elementy:

- liczba ludności, jej struktura i tempo przyrostu naturalnego,
- wielkość zatrudnienia, stopa bezrobocia,
- poziom, dynamika i struktura dochodów konsumentów, na które wpływają zarówno zmiany przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia realnego, jak i rosnący odsetek ludności utrzymującej się z emerytur, rent i innych niezarobkowych źródeł,
- zadłużenie gospodarstw domowych,
- skłonność do oszczędzania i wielkość zgromadzonych oszczędności,
- fundusz swobodnej decyzji nabywców,
- udział wydatków na żywność w całkowitych wydatkach gospodarstw domowych.

Wpływ kolejnej grupy czynników - demograficznych - na rozwój handlu uwiadczenia się najbardziej w długim horyzoncie czasu. Na wolumen sprzedaży, miejsce i częstotliwość zakupu, a także wartość przeciętnego koszyka zakupów wpływają następujące determinanty:

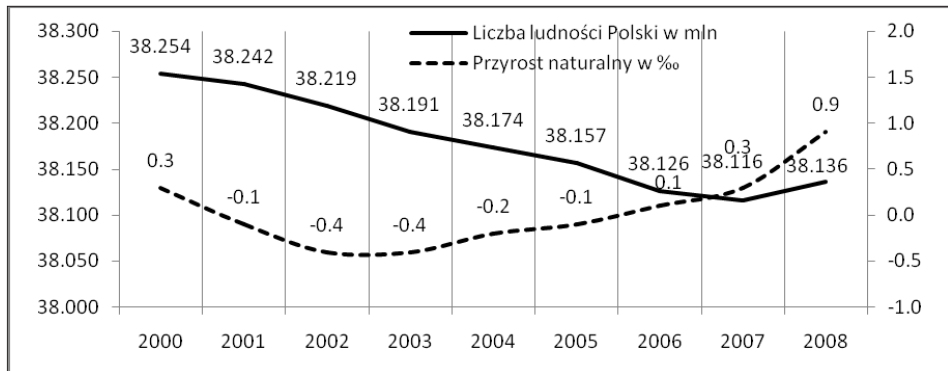
- 1) starzenie się społeczeństwa - średnia długość życia wzrosła w ciągu ostatniej dekady (lata 1995-2008) niemal o 5,5% z 67,6 do 71,3 lat dla mężczyzn i z 76,4 do 80,0 lat dla kobiet).
- 2) zmiany przyrostu naturalnego - w wartościach bezwzględnych w Polsce w latach 1990-2005 nastąpił drastyczny spadek przyrostu naturalnego z 157,4 tys. osób do ujemnej wartości -3,9 tys. osób. Współczynnik przyrostu naturalnego spadł w analizowanym okresie z 4,1 do -0,1‰. Warto przy tym podkreślić, że w latach 2001-2005 notowano ujemny przyrost naturalny powodujący spadek liczby ludności Polski, co ilustruje rysunek 8.
- 3) rosnący wskaźnik rozwodów, których liczba wzrosła w Polsce w latach 1995-2008 aż o 72% (z 38,1 do 65,5 tys.), przy równoczesnym wzroście liczby zawieranych małżeństw o 24% (w 1995 roku 207,1 tys. a 2008 roku 257,5 tys.).
- 4) wzrastający odsetek jednoosobowych gospodarstw domowych w całkowitej ich populacji - w latach 1988-2002 liczba tych gospodarstw zwiększyła się z 2,188 do 3,307 mln czyli o 51,1%, podczas gdy całkowita liczba gospodarstw domowych w Polsce wzrosła tylko o 11,4% (z 11,970 do 13,337 mln). Co czwarte gospodarstwo domowe w Polsce to gospodarstwo jednoosobowe (w miastach niemal co trzecie a na wsi co piąte). Odsetek jednoosobowych gospodarstw domowych w całkowitej ich liczbie systematycznie rośnie (w latach 1988-2002 z 18,3 do 24,8%). Niestety do czasu przeprowadzenia kolejnego narodowego

Rysunek 8 Średni wiek życia kobiet i mężczyzn w Polsce
Figure 8 Average life expectancy for women and men in Poland



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Rocznika Statystycznego GUS* 2009, s. 212

Rysunek 9. Liczba ludności Polski i przyrost naturalny
Figure 9. Population of Poland and birth rate

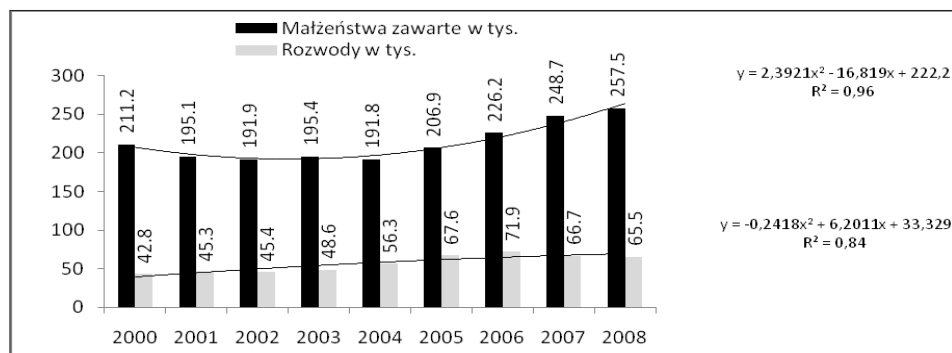


Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Rocznika Statystycznego GUS* 2009, s. 200 i 207

spisu powszechnego (w 2011 roku) nie są dostępne bardziej aktualne i reprezentatywne dane statystyczne obrazujące analizowane przeobrażenia społeczno-demograficzne. Liczebność gospodarstw domowych oraz ich faza rozwojowa to ważne dla handlu informacje, gdyż na ich bazie można oszacować popyt na wiele dóbr, jak mieszkania czy sprzęt gospodarstwa domowego. Z kolei popyt na artykuły dla niemowląt pośrednio zależy od takich kwestii demograficznych, jak struktura ludności według wieku, liczba urodzeń, dzietność kobiet, liczba rozwodów, preferowany model rodziny itp.

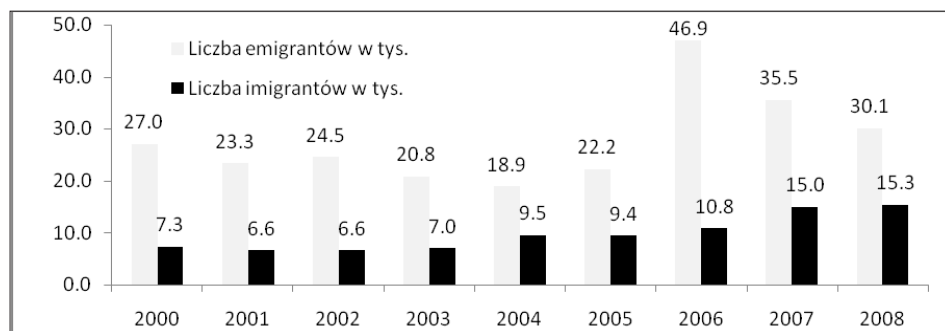
- 5) wielkość zagranicznych migracji ludności, czyli emigracji z Polski na pobyt stały do innych państw oraz przyjazdów do Polski. Dane zamieszczone na rysunku 11 świadczą o znacznej przewadze liczby osób opuszczających Polskę

Rysunek 10. Zmiany liczby małżeństw i rozwodów w Polsce w latach 2000-2008
 Figure 10. Quantitative changes in marriages and divorces in Poland in the years 2000-2008



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Rocznika Statystycznego GUS* 2009, s. 208

Rysunek 11. Wyjazdy z Polski i przyjazdy do Polski na pobyt stały w latach 2000-2008
 Figure 11. Departures from Poland and arrivals in Poland for permanent residence in the years 2000-2008



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Rocznika Statystycznego GUS* 2009, s. 214

nad liczbą rodaków powracających do ojczyzny. Emigracja o charakterze zarobkowym odgrywa spore znaczenie dla funkcjonowania rodzimych przedsiębiorstw, np. firm budowlanych, banków, ponieważ środki finansowe wypracowane za granicą są niejednokrotnie przesyłane do rodzin w kraju oraz przeznaczane na zakup różnego rodzaju artykułów.

Ważną grupą makroekonomicznych czynników determinujących rozwój handlu są czynniki społeczno-kulturowe i polityczne. Do tych pierwszych należy zaliczyć zmianę stylu życia, mobilność zawodową, rosnący poziom wykształcenia³ i eduka-

³ Odsetek ludności Polski z wykształceniem wyższym wzrósł z 11,1% w 2002 roku do 16,5% w roku 2007

cji konsumenckiej, a wśród czynników politycznych najważniejsze to stabilność władzy, proces integracji europejskiej i jego skutki dla przedsiębiorstw handlowych. Jednym z takich potencjalnych skutków będzie nie tyle ochrona przed ekspansją zachodnich sieci hipermarketów, gdyż ta już się dokonała, co możliwości wejścia polskich firm handlowych na rynki unijne.

Do grupy uwarunkowań prawnych należy zaliczyć ogólne i szczegółowe ustawodawstwo regulujące sferę funkcjonowania handlu. Należałoby tu wymienić przepisy z zakresu ustawodawstwa antymonopolowego, prawa pracy, regulacje ograniczające budowę obiektów wielkopowierzchniowych i sprzedaż w niedziele i święta, ochronę interesów konsumentów, zwalczanie nieuczciwej konkurencji. Warto także podkreślić, że bardzo ważną kwestią w dziedzinie regulacji prawnych jest ograniczanie zasięgu szarej strefy w handlu oraz przeciwdziałanie korupcji i innym patologiom, takim jak wirtualna księgowość, wieloletnia deficytowość działalności gospodarczej, itp.

Czynniki prawne wynikają z uregulowań kodeksu handlowego, kodeksu cywilnego, prawa antymonopolowego, ochrony konsumentów, ustawy o swobodzie działalności gospodarczej i innych obowiązujących regulacji sfery funkcjonowania przedsiębiorstw. Uregulowania te obejmują bardzo szeroki zakres spraw, począwszy od opakowania lub oznakowania produktu przez zasady udzielania i egzekwowania gwarancji, rękojmi, zakaz lub ograniczanie sprzedaży towarów w określonych miejscach (np. w pobliżu stadionów, miejsc kultu religijnego) lub określonym grupom nabywców (np. alkoholu osobom nietrzeźwym, dzieciom i młodzieży). W odniesieniu do cen normy prawne zakazują praktyk monopolistycznych przy ich ustalaniu i podnoszenia do pułapu, który nie jest uzasadniony wzrostem kosztów. Ustawodawca ingeruje również w formy kredytowania sprzedaży i terminy płatności. W działaniach promocyjnych szczególnie ważne są uregulowania dotyczące podmiotowych i przedmiotowych ograniczeń reklamy i promocji sprzedaży. Równocześnie oprócz uregulowań ogólnopolskich trzeba uwzględniać przepisy prawa lokalnego stanowiącego przez jednostki samorządu terytorialnego. Regulują one np. dopuszczalne miejsca lokalizacji sklepów i godziny ich otwarcia, niektóre formy opodatkowania działalności gospodarczej, ulgi inwestycyjne i inne.

Kolejną grupą uwarunkowań rozwoju handlu są czynniki technologiczne. Należy tu wymienić innowacyjność gospodarki, wydatki państwa na badania i rozwój, nowe odkrycia w technologii i szybkość transferu technologii. Generalnie w handlu, mimo olbrzymiego znaczenia tzw. czynnika ludzkiego w procesie obsługi bezpośredniej, rozwój nowych technologii służy minimalizacji kosztów np. logistycznych, czy obsługi finansowej oraz generowaniu nowych udoskonalonych metod pozyskiwania klientów i sprzedaży towarów. Zmiany technologiczne wdrażane są w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej w takich dziedzinach, jak systemy zamówień, magazynowanie, inwentaryzacja, komunikacja z klientami, przepływ płatności. Nowoczesne technologie służą mechanizacji prac w przedsiębiorstwie handlo-

wym oraz obniżeniu pracochłonności i kapitałochłonności. Realizacji tych zadań powinno służyć wyznaczanie optymalnych proporcji czynników wytwórczych, czyli angażowanego kapitału i czynnika ludzkiego. Podstawowe obszary aplikacji technologicznych innowacji to komputerowe sterowanie i kontrola zarządzania sprzedażą i zapasami. Takie osiągnięcia techniki, jak komputery, czytniki kodów kreskowych i kasy fiskalne decydują o wydajności pracy w handlu. Oprócz wynalazków bazujących na elektronice wdrażanie nowych technologii obejmuje nowe meble sklepowe, urządzenia składowe i inne pomocnicze środki pracy ułatwiające przechowywanie towarów i podnoszące ich trwałość. Ponadto istotną sferą, w której kreatywność i innowacyjność jest źródłem biznesowego sukcesu jest poszukiwanie nowych oryginalnych rozwiązań w budownictwie obiektów handlowych. Okazuje się bowiem, że awangardowe rozwiązania architektoniczne są cenione przez coraz bardziej wymagających klientów.

Technologia służy także podejmowaniu trafnych decyzji, choć na pewnym etapie sama w sobie staje się wyzwaniem dla menedżerów. Analizując tę grupę uwarunkowań rozwoju firm handlowych należy podkreślić niemal nieograniczone możliwości zmian technologicznych oraz fakt, że innowacyjne urządzenia i techniki sprzedaży (np. z automatów) są coraz szybciej komercjalizowane, ale i naśladowane przez rynkowych rywali. Można także oczekiwać rosnącego zaangażowania się państwa w prawną regulację wyzwań wynikających z ogromnego postępu technologicznego, np. zasad sprzedaży żywności genetycznie modyfikowanej.

Reasumując, makrootoczenie posiada bardzo istotny wpływ na rozwój handlu. Żadna strategia rozwoju zarówno całego sektora, jak i poszczególnych sieci handlowych nie może abstrahować od rzetelnej diagnozy poszczególnych elementów otoczenia. Problematyka ta jest na tyle inspirująca i aktualna, że stanowi dla ekonomistów i menedżerów przedmiot rozważań i analiz.

Literatura

Bibliography

Handel wewnętrzny w Polsce w 2007 roku, Red. naukowa U. Kłosiewicz-Górecka, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2008.

Polska 2007. Raport o stanie gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2007.

Roczniki Statystyczne GUS z lat 1990-2009.

Rynek Wewnętrzny w 2008 roku, GUS, Warszawa 2009.

Ślawińska M., *Stan i kierunki rozwoju handlu w Polsce*, [w:] *Handel. Znaczenie we współczesnej gospodarce*, Red. naukowy J. Mikołajczyk, Wydawnictwo Naukowe WSzHiU w Poznaniu, Poznań 2006.

Stawicka M., *Atrakcyjność inwestycyjna Polski*, CeDeWu, Warszawa 2007.

Śmigielska G. *Kreowanie przewagi konkurencyjnej w handlu detalicznym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2007.

Zarządzanie marketingowe we współczesnym handlu i usługach, Redakcja naukowa H. Bronakowski, E. Hościłowicz, U. Widelska, Wydawnictwo WSzFiZ w Białymstoku, Białystok 2007.

Makroekonomiczne uwarunkowania handlu w Polsce w latach 1990-2008

Streszczenie

Handel jest bardzo ważnym sektorem gospodarki narodowej. Od sprawności jego funkcjonowania zależy jakość obsługi klientów i stopień ich satysfakcji z dokonywanych zakupów. W sektorze handlu zaszły w minionych 20 latach olbrzymie przemiany, zarówno pod względem liczby sklepów, ich powierzchni, jak i metod zarządzania. Jednakże o rozwoju sklepów i hurtowni decydują nie tylko czynniki zależne od kadry menedżerskiej przedsiębiorstw, takie jak wielkość i struktura zatrudnienia, poziom płac sprzedawców, czy sprawność zarządzania firmą, ale również czynniki makroekonomiczne, na które przedsiębiorstwa nie posiadają bezpośredniego wpływu. Zaliczyć do nich należy uwarunkowania ekonomiczne, demograficzne, społeczno, kulturowe, polityczne, prawne oraz technologiczne. Wymienione determinanty rozwoju handlu mają charakter zmiennych niezależnych, co oznacza, że wpływają one na warunki funkcjonowania przedsiębiorstw w całej gospodarce i danym jej sektorze, ale poszczególne podmioty gospodarcze nie mają na nie wpływu i nie mogą ich kształtować. Tym determinantom rozwoju handlu poświęcono niniejszy artykuł.

The macroeconomic factors of trade in Poland in years 1990-2008

Summary

Trade is a very important sector of national economy. Its efficiency is a determining factor for quality of servicing customers and the level of their satisfaction with their purchases. The trade sector has undergone tremendous changes over the last 20 years, both in terms of the number of shops, their surface area, and methods of management. Yet the determinants of development of retail and wholesale outlets are not only those dependent on management, such as the volume and structure of workforce, level of staff's wages or competence of management, but also macroeconomic factors that companies cannot control directly. Among those are economic, demographic, social and cultural, political, legal and technological determinants. The said determinants of development of trade are of character of operands, which means they have an effect on conditions of companies' performance in the whole economy and their specific sector, yet individual companies cannot control or shape them. The article is dedicated to the said determinants of the development of trade.

WŁADYSŁAWA ŁUCZKA-BAKUŁA

JOANNA SMOLUK-SIKORSKA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Poziom cen produktów ekologicznych w handlu detalicznym

The organic food price level in retail sales

Wprowadzenie Introduction

Rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce napotyka na szereg barier, wśród których ważną rolę odgrywają ograniczenia o charakterze rynkowym. Obok niskiego rozwoju przetwórstwa, małej efektywności dystrybucji, dość istotna jest bariera popytu związana przede wszystkim z wysokim poziomem cen żywności ekologicznej.

Wyniki wielu badań wskazują na to, że cena jest jednym z najważniejszych czynników wpływających na decyzje zakupowe konsumentów. Mimo że w przypadku żywności ekologicznej znaczenie ceny jako determinanty popytu jest względne, ponieważ decyzje zakupowe w znacznej mierze zależą również od segmentu rynku, rodzaju nabywanego produktu, sytuacji dochodowej konsumenta oraz czynników pozaekonomicznych, to jednak jest ona bardzo często jedną z ważniejszych barier popytu¹.

Dodatkową słabością polskiego rynku żywności ekologicznej jest mała przejrzystość rynku. Brakuje informacji o podaży, zbycie, dostawcach, miejscach występowania popytu, jak również o cenach żywności ekologicznej. W związku z tym podjęto badania cen żywności ekologicznej w handlu detalicznym.

Celem artykułu jest prezentacja wyników badań cen żywności ekologicznej i konwencjonalnej prowadzonych w sklepach detalicznych zlokalizowanych w Poznaniu. W opracowaniu przedstawiony został poziom cen ekologicznych produktów przetworzonych oraz relacje cenowe żywności ekologicznej i konwencjonalnej.

¹ W. Łuczka-Bakuła, *Rynek żywności ekologicznej. Wyznaczniki i uwarunkowania rozwoju*, PWE, Warszawa 2007.

Metody badawcze

Research methods

Badania poziomu cen żywności ekologicznej zostały przeprowadzone w ramach projektu badawczego finansowanego przez Urząd Miasta Poznania pt. „Poziom cen żywności ekologicznej w sklepach detalicznych miasta Poznania” (nr RoM.V./3420). Głównym celem przeprowadzonych badań było rozpoznanie poziomu cen detalicznych żywności ekologicznej w porównaniu do cen żywności konwencjonalnej.

Badania poziomu cen żywności ekologicznej w sklepach detalicznych trwały 6 tygodni (7.10.2009-15.11.2009) i opierały się na regularnych, cotygodniowych notowaniach prowadzonych równolegle w sklepach oferujących produkty ekologiczne oraz w sklepach z żywnością konwencjonalną. Badania zostały przeprowadzone w 34 sklepach zlokalizowanych w Poznaniu, z czego 17 stanowiły sklepy specjalistyczne i konwencjonalne sieci handlowe oferujące żywność ekologiczną oraz 17 sklepów konwencjonalnych. Badania poziomu cen żywności ekologicznej i konwencjonalnej obejmowały produkty w następujących grupach asortymentowych:

- przetwory zbożowe,
- przetwory warzywne,
- przetwory owocowe,
- nabiał,
- oleje roślinne,
- kawa, herbata.

Poziom cen produktów ekologicznych

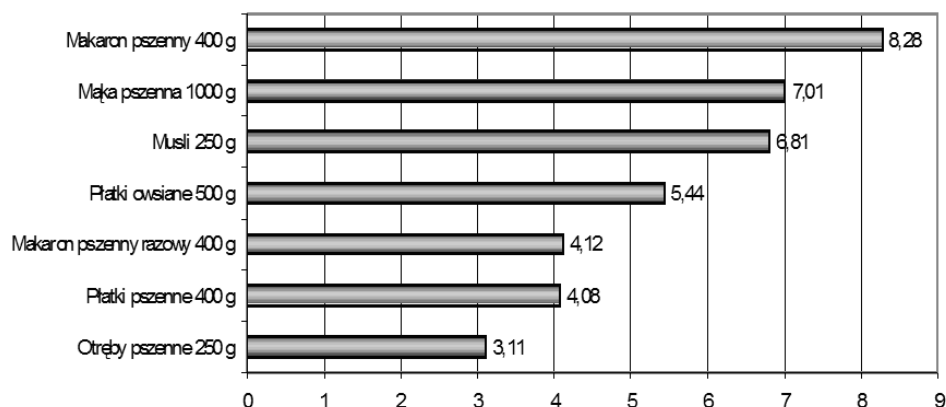
The price level of organic products

Przy ustalaniu ceny detalicznej konieczne jest oszacowanie pewnego dopuszczalnego przedziału cenowego, związanego z percepcją ceny i produktu przez konsumentów. Granice tego przedziału określa z dołu poziom ceny zbyt niskiej dla producenta (nie pokrywa jednostkowych kosztów produkcji) i konsumenta (aspekty jakościowe), natomiast z góry poziom ceny zbyt wysokiej (bariera popytowa)². W przypadku produktów ekologicznych cena jest wyznacznikiem wyższej wartości i unikalności, zatem ustalenie jej poniżej dolnej granicy może sugerować gorszą jakość. Natomiast wysoka cena może obniżyć wielkość sprzedaży. W praktyce zakres cen żywności ekologicznej jest dość szeroki, co wynika m.in. ze słabego obiegu informacji rynkowej. Ważne jest więc ustalenie ceny na tzw. bezpiecznym poziomie, wpływającym na określony wizerunek producenta i jednocześnie dostępnym dla pewnego segmentu konsumentów.

² B. Rogoda, *Polityka cenowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.

Rysunek 1. Średnie ceny przetworów zbożowych (zł)

Figure 1. The average prices of cereal products (PLN)



Źródło: badania własne.

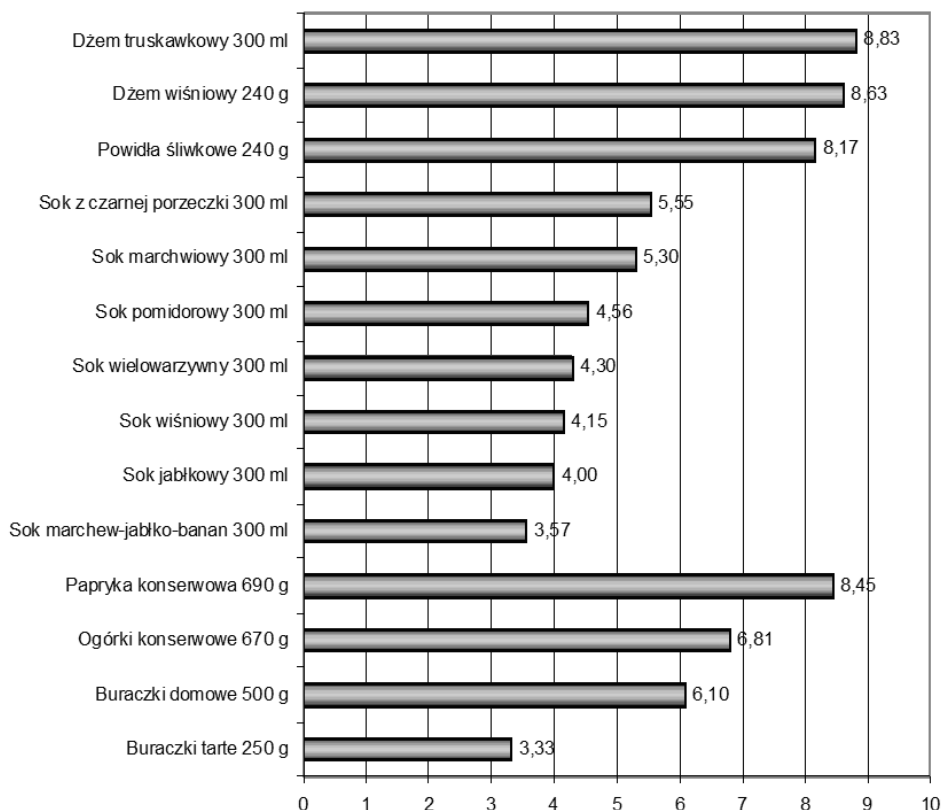
Z przeprowadzonych badań wynika, że w grupie przetworów zbożowych dość wysoką średnią ceną charakteryzowały się dwa produkty: makaron pszenny (8,28 zł/400g) oraz mąka pszenna (7,01 zł/1000 g), z kolei niższe przeciętne ceny zanotowano w otrębach pszennych (3,11 zł/250 g) i płatkach pszennych (4,08 zł/400 g) (rys.1). Generalnie przetwory zbożowe cechują się relatywnie niskimi cenami w porównaniu do innych produktów przetworzonych, co wynika głównie z dość dużej podaży oferowanej przez producentów krajowych. Asortyment ekologicznych przetworów zbożowych jest dość szeroki i znacznie przewyższa ofertę sklepów konwencjonalnych. W grupie produktów ekologicznych dostępne są różnego typu mąki, płatki, otręby, makarony, kasze produkowane z różnych gatunków zbóż³. Duża liczba producentów, jak i szeroki asortyment sprzyjają niższemu poziomowi cen. Jedynie w przypadku makaronu i mąki pszennej oferta produktów importowanych znacznie przewyższa ofertę krajowych producentów, co przyczynia się do utrzymywania wysokiego poziomu cen.

W przypadku przetworów owocowych i warzywnych wysokie ceny zanotowano w dżemach: wiśniowym i truskawkowym (odpowiednio 8,83 zł/240 g i 8,63 zł/240 g) oraz w powidłach śliwkowych (8,17 zł/240 g) (rys. 2). Niższe ceny zanotowano w sokach, z których najwyższym poziomem cechował się sok z czarnej porzeczki (5,55 zł/300 ml), sok marchwiowy (5,30 zł/300 ml) i sok wieloskładnikowy (marchew, jabłko, banan – 3,57 zł/300 ml).

³ W. Łuczka-Bakuła, J. Smoluk-Sikorska, *Poziom i różnicowanie oferty asortymentowej żywności ekologicznej w kanale specjalistycznym*, Journal of Research and Application in Agricultural Engineering, 2009, Vol. 54(3).

Rysunek 2. Średnie ceny przetworów warzywnych i owocowych (zł)

Figure 2. The average prices of processed fruit and vegetables (PLN)



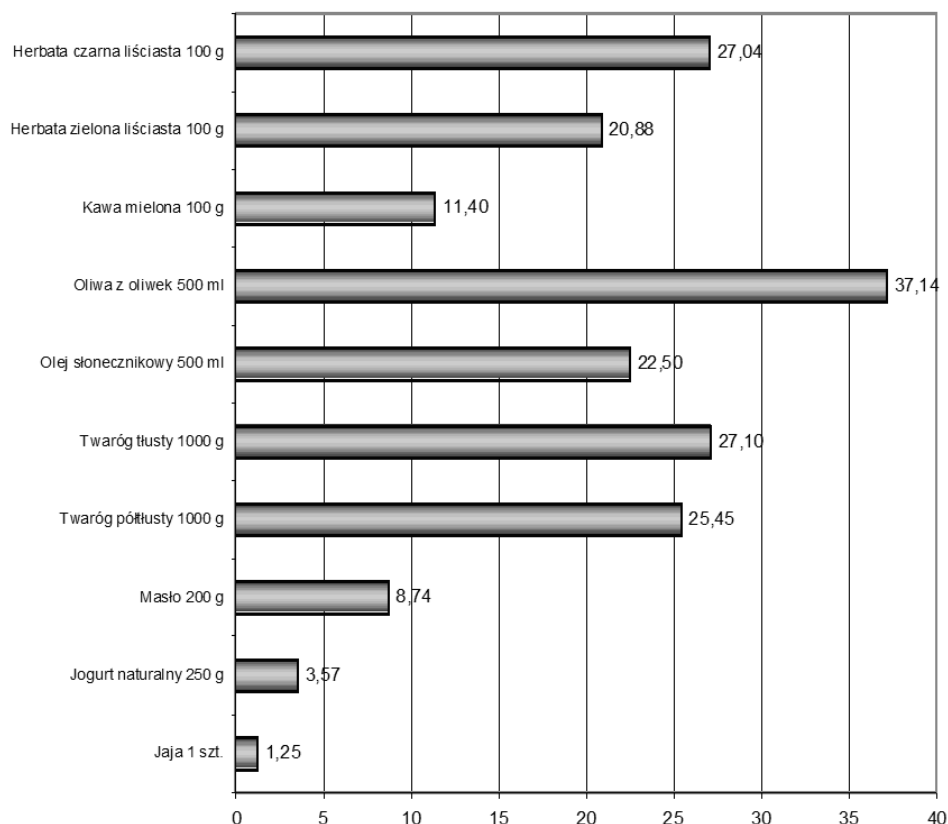
Źródło: badania własne.

W przetworach warzywnych wysoką cenę zanotowano w papryce konserwowej (8,45 zł/690 g). Stosunkowo nisko poziom cen w grupie przetworów warzywnych mają buraczki tarte (3,33 zł/250 g), których asortyment jest zdominowany przez jednego regionalnego przetwórcę, oferującego produkt po cenie konkurencyjnej w porównaniu do innych wytwórców.

W kawie i herbacie najwyższą cenę zanotowano w herbacie czarnej liściastej (27,04 zł/100 g). W olejach roślinnych natomiast cena oliwy z oliwek *extra vergin* (37,14 zł/500 ml) była wyższa od ceny oleju słonecznikowego, co jest również znamienne dla rynku produktów konwencjonalnych (rys. 3). Cena oliwy z oliwek wyróżniała się dużą rozpiętością – najniższa cena wynosiła 18,99 zł/kg, najwyższa natomiast 65 zł/kg. Asortyment ekologicznej oliwy z oliwek w ostatnim czasie w dużym stopniu został poszerzony o produkty importowane z Włoch, Grecji, jak również Wielkiej Brytanii, które charakteryzują się dość zróżnicowanymi cenami.

Rysunek 3. Średnie ceny nabiału, jaj, olejów roślinnych oraz kawy i herbaty (zł)

Figure 3. The average prices of dairy products, plant oils and coffee and tee (PLN)



Źródło: badania własne.

W przypadku nabiału twaróg tłusty wyróżniał się wyższym poziomem ceny (27,1 zł/kg) w porównaniu do twarogu półtłustego (25,45 zł/kg).

Relacje cenowe żywności ekologicznej i konwencjonalnej ***Price relations of organic and conventional food***

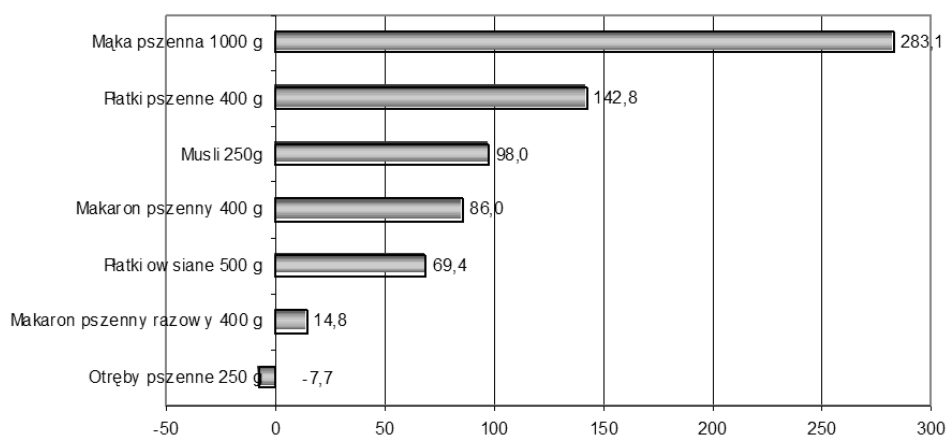
Z przeprowadzonych badań wynika, że różnice cenowe produktów ekologicznych i konwencjonalnych (tzw. premie) są generalnie wysokie. Wynoszą one od kilkunastu do ponad 460%. Wysokie premie cenowe notuje się w herbacie, mące pszennej, sokach i dżemach oraz olejach, natomiast niższe w nabiale, przetworach warzywnych i przetworach zbożowych. Wysokie ceny mają do pewnego stopnia uzasadnienie w przypadku produktów o specjalnych cechach, przeznaczonych dla

stosunkowo niewielkiej grupy nabywców⁴, do jakich należą konsumenci żywności ekologicznej.

W przetworach zbożowych najwyższe różnice notuje się w mące pszennej (283,1%) z uwagi na niską podaż produktów krajowych i konieczność uzupełniania jej importem, który wpływa na poziom cen. Podobna sytuacja występuje w przypadku musli (98%) i makaronu pszennego (89%), gdzie niewielka produkcja krajowa jest uzupełniana produktami z importu (rys. 4). Najniższe różnice zanotowano w otrębach pszennych (-7,7%) i makaronie pszennym razowym (14,8%). Niższe premie cenowe wynikają z tego, że produkty te na rynku żywności konwencjonalnej są postrzegane jako wysoce zdrowotne, dlatego ich cena jest stosunkowo wysoka.

Rysunek 4. Różnice cenowe przetworów zbożowych (%)

Figure 4. Price premiums of cereal products (%)



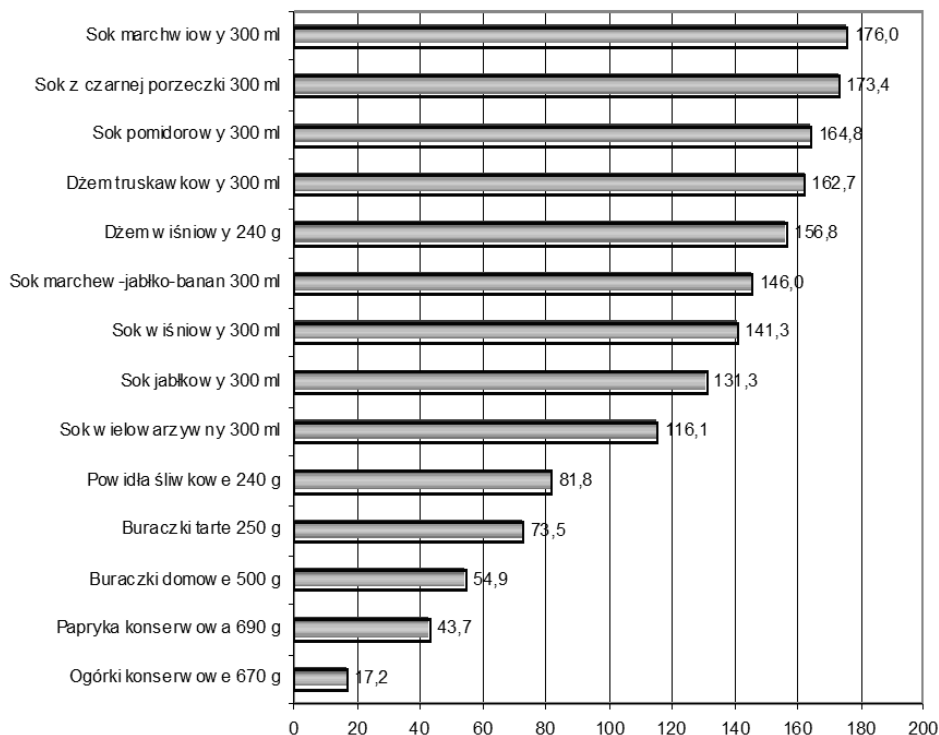
Źródło: badania własne.

W przetworach owocowo-warzywnych najwyższe różnice cenowe (tzw. premie) występują w sokach: marchwiowym (176%), z czarnej porzeczki (173,4%) oraz pomidorowym (164,8%) (rys. 5). Wysokie premie występowały również w dżemie truskawkowym i wiśniowym (odpowiednio 162,7% i 156,8%). Nieco niższymi różnicami charakteryzowały się pozostałe soki (wiśniowy – 141,3%, jabłkowy – 131,3% i wielowarzywny – 116,1%), w przypadku których podaż surowca jest względnie duża. Najniższe różnice zanotowano w ogórkach konserwowych (17,2%), papryce konserwowej (blisko 44%), co wynika m.in. ze stosunkowo wysokich cen produktów konwencjonalnych. Dość niskie premie zanotowano również w buraczkach tartych i domowych, z uwagi na dużą podaż surowca i jednocześnie relatywnie niską cenę buraków czerwonych.

⁴ P. Waniowski, *Strategie cenowe*, PWE, Warszawa 2003.

Rysunek 5. Różnice cenowe przetworów warzywnych i owocowych (%)

Figure 5. Price premiums of processed fruit and vegetables (%)



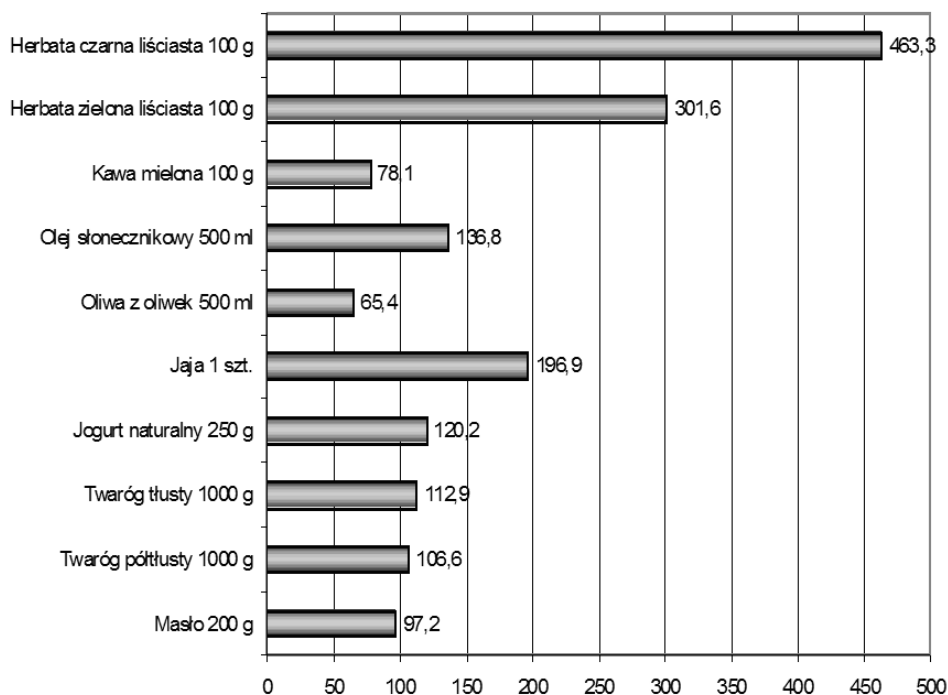
Źródło: badania własne.

W nabiale premie cenowe kształtowały się na poziomie nieco ponad 100%. W tej grupie asortymentowej najwyższe różnice zanotowano w jogurcie (120,2%) (rys. 6). W przypadku twarogów, wyższe różnice wystąpiły w twarogu tłustym niż twarogu półtłustym, najniższe wystąpiły zaś w maśle (97,2%). Natomiast w oliwie z oliwek różnica była stosunkowo niska i wyniosła 65,4%, przede wszystkim z uwagi na dość wysoką cenę oliwy konwencjonalnej. Wysokie premie zanotowano również w herbacie oraz jajach, w przypadku których wysoka różnica wynika z dużego zapotrzebowania rynkowego, co sprzyja podnoszeniu cen.

Z przeprowadzonych badań wynika, że ceny w sklepach specjalistycznych są wyższe w porównaniu do cen w handlu wielkopowierzchniowym średnio o 25%. Najwyższe różnice między tymi sklepami odnotowano w otrębach pszennych (70%), płatkach owsianych (70%), musli (58%), herbacie czarnej liściastej (53%). Sklepy specjalistyczne zaś oferują niższe ceny w porównaniu do handlu wielkopowierzchniowego w przypadku następujących produktów: kawy mielonej (57%), oliwy z oliwek (8%), jaj (5%) oraz makaronu pszennego (4%).

Rysunek 6. Różnice cenowe nabiału, jaj, olejów roślinnych oraz kawy i herbaty (%)

Figure 6. Price premiums of dairy products, eggs, plant oils and coffee and tee (%)



Źródło: badania własne.

Warto podkreślić, że sklepy specjalistyczne dysponują bogatszą ofertą tych produktów, ponieważ istnieją na rynku żywności ekologicznej od wielu lat i dlatego mają większą wiedzę na temat struktury i poziomu popytu zgłaszanego przez konsumentów. Stosunkowo wąska jest oferta słodczy oraz mięsa i wędlin. Brak jest również żywności wygodnej, która znajduje się w ofercie sklepów w innych krajach europejskich. Sieci sklepów detalicznych z kolei stosunkowo niedawno wprowadziły do sprzedaży produkty ekologiczne, stąd ich oferta jest nie tylko wąska, ale i płytka⁵. Można jednak oczekiwać, że z czasem wraz ze wzrostem popytu aktywność sieci na tym rynku będzie rosła.

⁵ W. Łuczka-Bakuła, J. Smoluk, *Analiza dystrybucji żywności ekologicznej w Polsce* [w:] *Wybrane zagadnienia ekologiczne we współczesnym rolnictwie*, red. Z. Zbytek., Monografia, t. 3, Wyd. PIMR, Poznań 2006.

Zakończenie

Conclusion

Z badań cen żywności ekologicznej i wynika, że z reguły osiągają one poziom zdecydowanie wyższy niż ceny produktów konwencjonalnych. W przypadku produktów przetworzonych relacje cenowe zależą m.in. od wielkości podaży surowca, stopnia przetworzenia oraz od tego, czy jest to produkt krajowy czy importowany. Wysoki poziom cen jest wyrazem niedoskonałości rynku żywności ekologicznej. Spowodowany jest m.in. niedoborem niektórych produktów, nieefektywną dystrybucją, dużymi kosztami transportu produktów krajowych lub koniecznością ich importu po wyższych cenach.

Można oczekiwać, że wraz z rozwojem rynku wśród czynników cenotwórczych coraz większe znaczenie będą mieć determinanty o charakterze popytowym. W odniesieniu do polskiego konsumenta cena nadal w największym stopniu kształtuje popyt na żywność ekologiczną, w przeciwieństwie od krajów europejskich, gdzie dużą rolę pełnią motywy pozacenowe. Jest wysoce prawdopodobne, że w przyszłości polski rynek będzie miał podobny charakter i większe znaczenie będą odgrywać czynniki, takie jak: jakość czy unikatowość produktu.

Literatura

Bibliography

- Łuczka-Bakuła W., *Rynek żywności ekologicznej. Wyznaczniki i uwarunkowania rozwoju*, PWE, Warszawa 2007.
- Łuczka-Bakuła W., Smoluk J., *Analiza dystrybucji żywności ekologicznej w Polsce* [w:] *Wybrane zagadnienia ekologiczne we współczesnym rolnictwie*, red. Z. Zbytek., Monografia, t. 3, Wyd. PIMR, Poznań 2006.
- Łuczka-Bakuła W., Smoluk-Sikorska J., *Poziom i zróżnicowanie oferty asortymentowej żywności ekologicznej w kanale specjalistycznym*, Journal of Research and Application in Agricultural Engineering, 2009, Vol. 54(3).
- Rogoda B., *Polityka cenowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
- Waniowski P., *Strategie cenowe*, PWE, Warszawa 2003.

Poziom cen produktów ekologicznych w handlu detalicznym

Streszczenie

W artykule zaprezentowano wyniki badań poziomu cen żywności ekologicznej i konwencjonalnej przeprowadzonych w 2009 r. w poznańskich sklepach detalicznych, zarówno specjalistycznych, jak i w konwencjonalnych sieciach handlowych. Wyniki badań wskazują na to, że ceny produktów ekologicznych są dość wysokie. Premie cenowe wynosiły od kilkudziesięciu do kilkuset procent. Najwyższe różnice cenowe zanotowano w herbacie (zielonej i czarnej), mące pszennej, jajach i sokach owocowo-warzywnych. Generalnie ceny produktów ekologicznych były wyższe w sklepach specjalizujących się w sprzedaży żywności ekologicznej, niż w sieciach handlowych.

The organic food price level in retail sales

Summary

The results of organic and conventional price level research conducted in 2009 in the Poznan retail stores, both specialist stores and conventional retail chains were presented in the article. The research results indicate that the prices of organic food were quite high. Price premiums amounted from tens to a few hundred percent. The highest premiums were noted in tea (green and black), wheat flour, eggs and fruit and vegetable juices. Generally the prices of organic products were higher in the stores specializing in organic food sales than in retail chains.

BEATA RASZKA

Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu

MONIKA KURAŚ

Akademia Wychowania Fizycznego im. Eugeniusza Piaseckiego w Poznaniu

Znajomość produktów regionalnych i tradycyjnych w Wielkopolsce na przykładzie powiatu Nowy Tomyśl

Perception of the regional and traditional food-products in Wielkopolska Region for instance Nowy Tomyśl District

Wprowadzenie Introduction

Najpiękniejsze i najwartościowsze rzeczy naszej cywilizacji powstają tam, gdzie spotykają się różne kultury. Rozwój regionalny i proces integracji europejskiej zależał będzie od tego, w jaki sposób wspólnie wykorzystamy dorobek przeszłych pokoleń. Jednym z największych bogactw zjednoczonej Europy jest dziedzictwo kulturowe państw i regionów, stanowiące o tożsamości lokalnej, regionalnej i narodowej. Jedną z jego części jest dziedzictwo kulinarne. Polska posiada wiele specyficznych wyrobów, będących wyrazem wielowiekowej tradycji kuchni polskiej. Poprzez budowę marki mają one bezpośrednio wpływ na sukces w rozwoju turystycznym regionu, występując w różnych formach turystyki związanej z gastronomią (turystyka: smakoszy, kuchni narodowej, gastronomiczna, kulinarna, smakowania, wiejska, winiarska, piwna)¹. Tworzone są także szlaki kulinarne mające wpływ na wzrost atrakcyjności turystycznej danego miejsca lub regionu (np. Małopolski Szlak Owocowy, Podlaski Szlak Tatarski, Szlak Jadła Mazurskiego).²

Jednym z takich regionów, który na mapie Polski wyróżnia się bogatą historyczną przeszłością oraz zachowanym dziedzictwem wysokiej kultury rolnej i pro-

¹ E. Czarniecka-Skubina, J. Grochowicz, *Gastronomia w turystyce w XXI wieku*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Usług, Poznań 2010, 19: 223-236.

² E. Czarniecka-Skubina, D. Nowak, *Nowe trendy w gastronomii w turystyce i rekreacji*, [w]: W. Siwiński, R.D. Tauber, E. Mucha-Szajek (red.), *Współczesne tendencje w rekreacji i turystyce*. Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii, Polskie Stowarzyszenie Naukowe Animacji Rekreacji i Turystyki, Poznań, 2008, s. 495-506.

dukcji tradycyjnej żywności, jest Wielkopolska. Atutem tego regionu w promocji swojej historii, gospodarki, etosu pracy oraz kultury duchowej i materialnej jest doskonale usytuowanie, na skrzyżowaniu ważnych europejskich szlaków komunikacyjnych. Sprzyja to odkrywaniu i upowszechnianiu produktów żywnościowych o szczególnych cechach jakościowych i tradycyjnych sposobach wytwarzania, stanowiących jedną z ważnych wartości kształtujących dzisiejszy rynek Europy.

Określenie handlowej jakości znanych tradycyjnych produktów, a zwłaszcza ochrona zbiorowej wiedzy na ich temat, nie jest możliwa bez określenia znajomości produktów regionalnych w lokalnym społeczeństwie. To ona bowiem umożliwia świadome kształtowanie zachowań kupujących, stanowiąc podstawę rynku, pracy wytwórców, lokalnych władz samorządowych i organizacji pozarządowych.

Produkty regionalne w Polsce ***Regional products in Poland***

Produkty regionalne to płody rolne, wyroby i przetwory żywnościowe ściśle związane z danym terenem, których cechą charakterystyczną jest naturalny sposób produkcji i wytwarzania³. Za tradycyjne uważa się produkty, które powstały w oparciu o metody produkcji wykorzystywane od co najmniej 25 lat, a ich jakość i wyjątkowe cechy oraz właściwości wynikają z zastosowanych tradycyjnych metod wytwarzania. Ustawa o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych⁴, oprócz regulacji dotyczących rejestracji nazw na szczeblu Unii Europejskiej, zawiera także zasady tworzenia Listy Produktów Tradycyjnych.

Prowadzenie przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Marszałków Województw Listy Produktów Tradycyjnych ma na celu zidentyfikowanie jak największej liczby wytwarzanych w całej Polsce produktów, które w Unii Europejskiej cieszą się bardzo dużym zainteresowaniem. Lista ma na celu rozpowszechnianie informacji o produktach wytwarzanych tradycyjnymi, historycznie ugruntowanymi metodami. Produkty stanowią jednocześnie zasób dziedzictwa kulturowego regionu i są elementem tożsamości społeczności lokalnej. Unijni konsumenci chętnie kupują żywność najwyższej jakości, która jednocześnie charakteryzuje się tradycyjnymi metodami produkcji z lokalnych surowców. Idea produktów tradycyjnych staje się obecnie coraz bliższa konsumentom, którzy na rynku zdominowanym przez produkty masowe szukają wyrobów wyjątkowych i niepowtarzalnych. Obecnie lista zawiera 732 produkty tradycyjne (tabela 1).

³ M. Gąsiorowski (red.), *O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia*, Fundacja Fundusz Współpracy, 2005, 408 str.; M. Gąsiorowski, *Ochrona produktów regionalnych i tradycyjnych*, Agro-Smak, 2006b, 2: 4-7.

⁴ Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych. Dz. U. z 2005 r. Nr 10, poz. 68, z późn. zm.

Tabela 1. Produkty tradycyjne w podziale na województwa i kategorie według danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, (stan na dzień 31 marca 2010 r.)

Table 1. Traditional products in distribution on provinces and categories according to data of Ministry of Agriculture and Rural Development (state on March 31, 2010)

Województwo	Kategoria produktów										Razem:
	mleczne	mięsne	ryby	warzywa i owoce	piekarnicze i cukiernicze	oleje i tłuszcze	miody	gotowe dania i potrawy	napoje	inne	
Dolnośląskie	-	1	1	3	5	-	4	4	2	-	20
Kujawsko-pomorskie	3	-	-	2	5	-	1	2	9	1	23
Lubelskie	1	8	2	3	16	3	7	14	13	-	67
Lubuskie	-	-	-	1	3	-	1	-	3	-	8
Łódzkie	2	7	-	11	14	1	1	10	3	-	49
Małopolskie	7	3	1	6	8	-	2	2	2	2	33
Mazowieckie	-	10	-	3	4	-	2	1	3	2	25
Opolskie	2	8	1	7	8	-	1	12	2	3	44
Podkarpackie	5	31	-	5	18	-	3	17	6	-	85
Podlaskie	9	5	1	4	7	1	2	9	3	2	43
Pomorskie	2	14	7	9	17	2	3	37	13	2	106
Śląskie	11	10	2	7	22	1	3	43	5	-	104
Świętokrzyskie	-	2	3	8	4	1	2	3	1	1	25
Warmińsko-mazurskie	3	12	-	1	2	-	-	-	1	-	19
Wielkopolskie	4	27	-	6	5	5	1	15	8	2	73
Zachodnio-pomorskie	-	-	-	3	1	-	1	-	3	-	8
Razem:	49	138	18	79	139	14	34	169	77	15	732

Najwięcej regionalnych produktów tradycyjnych zarejestrowano w kategorii gotowe dania i potrawy (169), piekarnicze i cukiernicze (139) oraz produkty mięsne (138). Zróżnicowany jest rozkład przestrzenny zarejestrowanych produktów. Najwięcej produktów zarejestrowano w województwach pomorskim i śląskim (powyżej 100 produktów), lubelskim, podkarpackim i wielkopolskim (50-100 produktów) oraz dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, łódzkim, małopolskim, mazowieckim, opolskim, podlaskim, świętokrzyskimi warmińsko-mazurskim (10-49 produktów). Najmniej regionalnych produktów tradycyjnych zarejestrowano w województwach lubuskim i zachodniopomorskim.

Od 1992 roku istnieje w Unii Europejskiej dobrowolny system rejestracji i ochrony regionalnych produktów rolno-spożywczych⁵. Zagadnienia związane z ochroną produktów regionalnych i wytwarzanych tradycyjnymi metodami określone są w prawie Unii Europejskiej w:

1. rozporządzeniu Rady (WE) nr 509/2006 z dnia 20 marca 2006 r. w sprawie produktów rolnych i środków spożywczych będących gwarantowanymi tradycyjnymi specjalnościami,
2. rozporządzeniu Rady (WE) nr 510/2006 z dnia 20 marca 2006 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych,
3. rozporządzeniu Komisji (WE) nr 1898/2006 z dnia 14 grudnia 2006 r. określającym szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 510/2006 w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych,
4. rozporządzeniu Komisji (WE) nr 1216/2007 z dnia 18 października 2007 r. ustanawiającym szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 509/2006 w sprawie produktów rolnych i środków spożywczych będących gwarantowanymi tradycyjnymi specjalnościami.

Unia Europejska chroni wytwory regionalne tworząc specjalne rejestry: Rejestr Chronionych Nazw Pochodzenia, Chronionych Oznaczeń Geograficznych oraz Rejestr Gwarantowanych Tradycyjnych Specjalności. Zgodnie z przepisami zarejestrowane nazwy, w przypadku Chronionych Nazw Pochodzenia, Chronionych Oznaczeń Geograficznych oraz Gwarantowanych Tradycyjnych Specjalności zarejestrowanych z zastrzeżeniem nazwy, są chronione przed:

1. wszelkim bezpośrednim lub pośrednim wykorzystywaniem w celach komercyjnych zarejestrowanej nazwy dla produktów nie objętych rejestracją, o ile produkty te są porównywalne do produktów zarejestrowanych pod tą nazwą lub jeśli stosowanie nazwy narusza prestiż chronionej nazwy;
2. każdym niezgodnym z prawem zawłaszczeniem, imitacją lub aluzją, jeśli nawet prawdziwe pochodzenie produktu jest zaznaczone lub chroniona nazwa została przetłumaczona, lub towarzyszy jej wyrażenie „w stylu”, „rodzaju”, „przy użyciu metody”, „tak jak produkowane w”, „imitacja” lub „podobne”;
3. wszelkimi innymi fałszywymi lub mylącymi danymi odnoszącymi się do miejsca pochodzenia, właściwości lub podstawowych cech produktu na opakowaniu wewnętrznym lub zewnętrznym, w materiale reklamowym lub dokumentach odnoszących się do danego produktu lub na opakowaniu produktu w pojemniku, mogącym stworzyć fałszywe wrażenie co do jego pochodzenia;
4. wszelkimi innymi praktykami mogącymi wprowadzić w błąd zainteresowanych co do prawdziwego pochodzenia produktu.

⁵ M. Gąsiorowski, *Produkty z duszą*, Agro-Smak, 2006a, 1: 4-6.

W Polsce jednostką odpowiedzialną za prowadzenie systemu rejestracji produktów o określonym pochodzeniu geograficznym i specyficznej, tradycyjnej jakości, w rozumieniu przepisów unijnych jest Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Zgodnie z ustawą o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych⁶ Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi jest odpowiedzialne za przyjmowanie, ocenę i przekazywanie wniosków o rejestrację nazw pochodzenia, oznaczeń geograficznych oraz gwarantowanych tradycyjnych specjalności do Komisji Europejskiej. Ustawa reguluje także następujące kwestie:

1. zasady i tryb oceny wniosków o rejestrację nazw pochodzenia, oznaczeń geograficznych i gwarantowanych tradycyjnych specjalności;
2. warunki tymczasowej ochrony nazw produktów rolnych i środków spożywczych na gruncie krajowym przed rejestracją na szczeblu UE;
3. zasady oraz tryb kontroli produktów rolnych i środków spożywczych posiadających chronioną nazwę pochodzenia, chronione oznaczenie geograficzne albo gwarantowaną tradycyjną specjalność;
4. warunki prowadzenia listy produktów tradycyjnych;

Obecnie w Polsce ochroną poprzez wpisanie do rejestrów: Chronionych Nazw Pochodzenia, Chronionych Oznaczeń Geograficznych i Gwarantowanych Tradycyjnych Specjalności oraz objętych specjalnym oznakowaniem jest 15 produktów⁷. Cztery z nich (wielkopolski ser smażony, andruty kaliskie, rogal świętomarciński, olej rydzowy) pochodzą z Wielkopolski. Pozostałe produkty zarejestrowano w następujących województwach: małopolskim (bryndza podhalańska, oscypek, redykołka), lubelskim (miody pitne – półtorak, dwójniak, trójniak, czwórniak), śląskim (redykołka, oscypek), dolnośląskim (miód wrzosowy z borów dolnośląskich), mazowieckim (wiśnia nadwiślanka), pomorskim (truskawka kaszubska), podlaskim (pierekaczewnik), lubuskim i zachodniopomorskim (trójniak). W Rejestrze Chronionych Nazw Pochodzenia znajdują się cztery produkty tj. wiśnia nadwiślanka, redykołka, oscypek i bryndza podhalańska. Rejestr Chronionych Oznaczeń Geograficznych obejmuje pięć produktów: andruty kaliskie, rogal świętomarciński, wielkopolski ser smażony, truskawka kaszubska oraz miód wrzosowy z borów dolnośląskich. Do Rejestru Gwarantowanych Tradycyjnych Specjalności trafiły: piekaczewnik, olej rydzowy i wszystkie pitne miody.

Cel i metoda pracy

Purpose and method of investigations

Podstawowym celem badań była ocena stopnia znajomości produktów regionalnych i tradycyjnych powiatu nowotomyskiego (zachodnia Wielkopolska) przez jego mieszkańców. Sformułowano trzy hipotezy badawcze:

⁶ Ustawa ... 2004.

⁷ Dane Ministerstwa Rolnictwa i rozwoju wsi z dnia 31 marca 2010 r.

1. mieszkańcy powiatu nowotomyskiego znają produkty regionalne i tradycyjne, jednak jest to znajomość deklaratoryjna, a nie rzeczywista,
2. produkty są dostępne na rynku lokalnym i mieszkańcy odróżniają je od innych produktów,
3. zauważa się wzrost zainteresowania produktami regionalnymi i tradycyjnymi.

Zadania badawcze w ramach postawionych hipotez badawczych określono następująco:

1. identyfikacja konsumentów produktów regionalnych i tradycyjnych na podstawie zmiennych społeczno – demograficznych,
2. potwierdzenie znajomości produktów regionalnych i tradycyjnych,
3. określenie miejsc zakupu produktów regionalnych i tradycyjnych, ich dostępności, częstości i motywów zakupu,
4. ocena formy kontaktu z informacjami na temat produktów regionalnych i tradycyjnych,
5. określenie powodów braku zainteresowania produktami regionalnymi i tradycyjnymi,
6. poznanie czynników oraz elementów wyróżniających i odróżniających produkty regionalne i tradycyjne od tradycyjnej żywności,
7. sprawdzenie znajomości specyficznych oznaczeń produktów regionalnych i tradycyjnych.

Podstawową techniką badawczą była ankietyzacja. Pytania skonstruowano w taki sposób, aby nie wymagały dodatkowego komentarza ze strony badacza. Badania ankietowe prowadzono od 15 listopada 2008 r. do 28 lutego 2009 r. w różnych miejscowościach i wsiach powiatu nowotomyskiego. Część główna ankiety zawierała 15 pytań – 14 zamkniętych i jedno otwarte. W dziesięciu pytaniach można było zakreślić nieograniczoną liczbę spośród podanych odpowiedzi, lub podać własną. W przypadku czterech pytań należało wybrać jedną odpowiedź. Jedno pytanie było pytaniem otwartym (dotyczyło podania nazw znanych sobie produktów regionalnych i tradycyjnych). Metryczka dotyczyła wieku ankietowanych, ich płci, wykształcenia, miejsca zamieszkania i liczby mieszkańców miejsca zamieszkania oraz wykonywanego zawodu.

Charakterystyka respondentów

Charakter of respondent

W badaniach ankietowych udział wzięło 100 osób: 56 kobiet i 44 mężczyzn. Przedziały wiekowe wyznaczono następująco: 18-19 lat – 30 osób (grupa jednorodna - uczniowie liceum ogólnokształcącego); 20-35 lat – 32 osoby; 36-55 lat – 12 osób, powyżej 55 lat – 26 osób. Najliczniej reprezentowane były osoby z wyższym wykształceniem – 37; z wykształceniem średnim – 31 osób, zawodowym – 14 osób; podstawowym – 13 osób; 5 osób nie odpowiedziało na to pytanie. Najwięcej

osób jako miejsce zamieszkania wskazało Nowy Tomyśl – 30 osób, następnie Zbąszyń – 8 osób, Opalenicę i Glinno – po 6 osób, Paproć – 4 osoby oraz Boruję Kościelną i Wąsowo – po 3 osoby. Pozostali to pojedynczy mieszkańcy różnych wsi powiatu nowotomyskiego; 8 osób nie podało miejsca zamieszkania.

Wyniki badań

Results

Zdecydowana większość ankietowanych (90 osób) deklarowało znajomość produktów regionalnych; 77 z nich wskazała, że kupuje takie produkty, 17 nie kupuje, ale chce kupić, natomiast 6 badanych odpowiedziało, że nie kupuje i nie chce ich kupić. Przynajmniej raz w miesiącu lub częściej produkty regionalne albo tradycyjne kupuje 57 badanych, raz na 2-3 miesiące kupuje 20 osób, 1-2 razy w roku – 10, a rzadziej niż 1 na rok – 9. Trzynastu badanych nie umiało wskazać produktu regionalnego (nie znało nazwy żadnego z nich). Pozostali ankietowani najczęściej wymieniali: ser smażony – 38, sery ogólnie – 16, miód – 14, wędliny – 13, rogalie świętomarcińskie – 12, chleb – 9, masło (ogólnie) i pyzy – 8, „pyry z gziką” – 7, mleko i biały ser – 6, masło TOP-TOMYŚL, kopytka i oscypki – 4, pierogi, piwo, bigos i mięso – 3, wyroby cukiernicze, krupnik, piwo Lech, owoce, piwo Fortuna, pieczywo ogólnie, smalec i nabiał ogólnie – 2. Najczęstszy powód braku zakupów produktów regionalnych i tradycyjnych (56 respondentów) to: ograniczony wybór takich produktów – wskazało na to aż 19 osób, obojętność – 17. Jedenastu ankietowanych wskazało jednocześnie kilka powodów: brak możliwości zakupu, własny wyrób albo brak promocji produktów regionalnych i tradycyjnych. Dziesięć osób nie wiedziało, gdzie takie produkty można kupić, dla 9 cena była zbyt wysoka; 11 osób uznało brak informacji na temat produktów w miejscu zakupu, za przeszkodę; 6 osób nie rozróżniało ich od innych produktów; 5 uważało, że są niedostępne w miejscu zamieszkania. Trzy osoby nie były zainteresowane zakupem takiej żywności; jedna osoba jako powód wskazała słabą znajomość tradycyjnej kuchni.

Kupowane produkty to: sery – 47 osób, produkty piekarnicze i chleb – 41 osób, wyroby wędliniarskie i mięso – 36 osób. 25 pytanych wybrało miody pitne, nalewki i inne alkohole, owoce – 24, ryby i produkty rybne – 23, produkty cukiernicze – 21 osób, miody – 18 osób. Najmniej osób wskazało oleje, masło i inne tłuszcze – tylko 11 osób.

Zdecydowana większość badanych nie była w stanie określić, od kiedy kupuje produkty regionalne („trudno powiedzieć” – wybór 41 osób). Od roku produkty regionalne i tradycyjne kupuje 25 osób, dłużej niż 3 lata 19 osób, od 2–3 lat 5 osób. Odpowiedzi od kilku/kilkunastu dni, od miesiąca oraz od kilku miesięcy zaznaczyły po 2 osoby.

Najczęściej jako motywację zakupu produktów regionalnych wskazywano walory smakowe: 62 wskazania, świeżość i naturalność – 38 wskazań. Jako dodatkowe

(druga przesłanka wyboru) podawano: znajomość „od dziecka” – 31 wskazań, wysoką jakość – 21 wskazań; przystępność ceny, skojarzenie z regionem i rodziną – 14 wskazań. Inne motywacje to: ciekawość smaku – 11 wskazań; polecenie przez znajomych – 8; jedna osoba kupuje je z przesłanek patriotycznych [(cyt.) „*wspiera polską gospodarkę*”].

Produkty regionalne, według deklaracji, rozpoznawane są po napisach na opakowaniu - 47 wskazań. 36 osób kojarzy nazwę produktu z regionem; 35 osób kupuje tylko produkt, który zna wcześniej jako regionalny; 32 osoby odróżnia produkty regionalne i tradycyjne od innych produktów poprzez ich smak, wygląd – 26 osób, zapach – 21 osób. 10 osób zostało poinformowanych przez sprzedawcę o pochodzeniu produktu; 4 osoby twierdzą, że wcale ich nie odróżniają. 1 osoba zaznaczyła, że kupuje produkty z Listy Produktów Tradycyjnych.

Co do cech produktu istotnych dla kupującego najczęściej, bo 56 osób stwierdziło, że zwraca uwagę głównie na termin przydatności do spożycia, 55 osób na jakość tych produktów, 52 osoby na ich cenę. Dużo mniej, bo 37 osób zaznaczyło, że zwraca uwagę na smak, zapach i wygląd takiej żywności (łącznie), 28 osób na składniki tych produktów. Estetyka opakowania jest ważna dla 17 osób, a dostępność produktów – dla 14 osób. Certyfikat i znak jakości ma znaczenie dla 9 ankietowanych. 4 osobom sprzedawca udzielił rekomendacji, a jedna osoba wskazała, że zwraca uwagę na „wartości odżywcze” tych produktów. Produkty tradycyjne i regionalne najczęściej kupowane są w pobliskim sklepie – 59 wskazań. W supermarketach wybiera je 39 osób, na targowisku lub bazarze 25 osób; u producenta – 23 osoby; na jarmarkach i festynach - 28; w sklepach specjalistycznych (ze zdrową żywnością) - 14. Pojedynczo wskazano na gospodarstwo agroturystyczne oraz „*znajomych, jako wiarygodne źródło*” zakupu.

Na pytanie o wzrost zainteresowania tradycyjnymi produktami regionalnymi odpowiedziało 99% badanych osób. Najczęściej podawano dobrą jakość produktów – 49 osób. Na drugim miejscu - 47 wskazań - niepowtarzalny smak produktów, na trzecim – naturalność produktów (brak konserwantów) - 31 wskazań. Wpływ mody na zainteresowanie produktami tradycyjnymi/regionalnymi za ważny uznały 24 osoby; 23 osoby stwierdziły, że wzrost zainteresowania wynika z tęsknoty za dobrą żywnością z dzieciństwa oraz ma podłoże w rekomendacji rodziny i znajomych. 15 osób wskazało, że wybór zależy od informacji na opakowaniu oraz indywidualnej ciekawości smakiem nowego produktu. 13 osób uważa, że wzrost zainteresowania wynika z większej dostępności tej żywności, 12 osób - że to efekt odchodzenia konsumentów od masowych produktów i poszukiwanie alternatywnych produktów; 10 osób wskazało na wpływ informacji mass mediów; 5 osób twierdzi, że zainteresowanie produktami regionalnymi jest pochodną większych dochodów Polaków. Jedna osoba nie wie, dlaczego wzrasta zainteresowanie takimi produktami.

Informacje o tradycyjnych produktach regionalnych 45 badanych uzyskało od znajomych i członków rodzin. 39 osób dowiedziało się przypadkiem, w miejscach

zakupu: targi, jarmarki i wystawy, sklepy. 20 osób spotkała się informacjami o produktach regionalnych/ tradycyjnych w telewizji, 16 osób w Internecie, 13 osób bezpośrednio u producenta oraz w prasie, wyłącznie u producentów – 11 osób, 7 osób usłyszało o nich w radio, a 9 osób nie było w stanie określić źródła informacji.

Oznakowanie produktu regionalnego symbolem „Chronione Oznaczenie Geograficzne” dla 11 osób było znane, 72 osób odpowiedziało przecząco, a 17 osób zaznaczyło odpowiedź „trudno powiedzieć”. Oznakowania „Chroniona Nazwa Pochodzenia” nie zna 65 osób, 9 osób zna, 17 osób nie ma pewności (odpowiedź „trudno powiedzieć”). 9 osób nie zakresliło żadnej z odpowiedzi. Symbol „Gwarantowana Tradycyjna Specjalność” zna 19 osób spośród badanych, 55 osób nie zna, 18 zaznaczyło odpowiedź „trudno powiedzieć”; 8 osób nie zakresliło żadnej z odpowiedzi. Dla większości ankietowanych oznaczenia te są tożsame z certyfikatem i gwarancją jakości (42 osoby wybrały tę odpowiedź). 41 osób uważa, że oznaczenia te charakteryzują produkty regionalne/tradycyjne. 35 osób uznało, że jest to określenie produktu o „dobrej i wysokiej jakości”, 22 osoby twierdzą, że oznaczenia te wiążą się ze zdrową żywnością, 21 osób zaznaczyło odpowiedź – polski produkt, 20 osób uważa, że to naturalny ekologiczny produkt, 18 stwierdziło, że symbolika ta określa pochodzenie produktu, 5 osób klasę żywności, a 16 osób nie wie, co owe znaki oznaczają.

Omówienie wyników

Discussion of result

Respondenci w powiecie nowotomyskim zwracają uwagę przede wszystkim na jakość produktów, cenę oraz termin przydatności do spożycia. Podobne wskazania, a więc przedkładanie jakości nad inne cechy produktu wykazały badania prowadzone na Podkarpaciu⁸. Dynamicznie rozwijający się rynek artykułów żywnościowych i ich duża konkurencyjność sprawia, że dobra jakość produktów, zwłaszcza regionalnych, staje się priorytetowym czynnikiem tworzącym popyt⁹. O wyborze tradycyjnych produktów regionalnych decyduje smak wyrobów, upodobania oraz gwarancja świeżości¹⁰.

Mieszkańcy powiatu nowotomyskiego znają produkty regionalne i tradycyjne (90% badanych) oraz dość często je kupują (56 osób kupuje je raz w miesiącu lub częściej). Tylko nieliczne osoby nie znają tych produktów (10 respondentów) oraz

⁸ M. Surdel, A. Sobczyk, B. Kogut, *Produkty tradycyjne i regionalne w opinii podkarpackich konsumentów*, Południowo-Wschodni Oddział Polskiego Towarzystwa Inżynierii Ekologicznej z siedzibą w Rzeszowie, Polskie Towarzystwo Gleboznawcze Oddział w Rzeszowie, Zeszyty Naukowe, 2009, 11: 253-258.

⁹ M. Grzybek, *Preferencje konsumentów z Podkarpacia dotyczące popytu na produkty regionalne*, Journal of Agrobusiness and Rural Development, 2009, 1(11): 103-110.

¹⁰ A. Borowska, *Charakterystyka konsumentów żywności tradycyjnej/regionalnej w Polsce* Projekt - wyniki badań w ramach projektu Fundacji „Fundusz Współpracy”, grantu Agro-Smak 2 realizowanego w okresie wrzesień-listopad 2007 (maszynopis powielony).

nie zamierzają ich kupować (6% wszystkich ankietowanych). Część osób jednak myli zwykle produkty z regionalnymi, co może świadczyć o tym, że znajomość produktów regionalnych i tradycyjnych jest bardziej deklaratoryjna niż rzeczywista. Wiele osób zna je od dziecka, gdyż tradycja wytwarzania tych produktów była przekazywana z pokolenia na pokolenie. Najczęściej z produktami regionalnymi kojarzono sery – co może wynikać z faktu, iż w Nowym Tomyślu prężnie funkcjonuje Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska TOP TOMYŚL, wytwarzająca bardzo popularny, również jako wytwór domowy, ser smażony. Natomiast, pomimo występowania w powiecie nowotomyskim czterech spośród sześciu tradycyjnych mięsnych produktów Wielkopolski - nie wymieniono żadnego z nich.

Ekonomiczne związki produktów regionalnych z miejscem ich wytwarzania dostrzegali nieliczni respondenci; jedna osoba powiązała wprost wytwarzanie produktów regionalnych z wpływem na lokalną gospodarkę (cyt.: *„kupiye produkty poniewaz wspiera polską gospodarkę”*). Można sądzić, że respondenci zauważyli natomiast związek kulturowy pomiędzy produktami regionalnymi i tradycyjnymi (tożsamość regionu, promocja lokalnej kultury, pielęgnowanie tradycji i dziedzictwa kulturowego).

Ważna dla sposobu promocji jest motywacja kupujących oraz źródło informacji o produktach regionalnych – dla wielu osób znaczenie miała rekomendacja znajomych i rodziny. Ta droga przekazu informacji jest najszybsza i często najskuteczniejsza. Inne źródła wiedzy to telewizja i Internet – media szybkie i masowe. W przypadku telewizji znaczenie mają programy kulinarne, zwłaszcza poświęcone kuchni regionalnej. Co do Internetu – chwalono stronę Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi jako posiadającą wiele cennych i aktualnych danych na temat produktów regionalnych i tradycyjnych. Jednakże produkty regionalne i tradycyjne odbierane są jako trudno dostępne, szczególnie poza głównymi miejscowościami powiatu nowotomyskiego. Ankietowani wskazywali mimo to na rosnące zainteresowanie zakupem, wynikające z dobrej jakości produktów oraz niepowtarzalnego smaku, wynikających z produkcji bez chemicznych dodatków, np. konserwantów. Ponadto część respondentów wiązała wzrost zainteresowania zdrową, ale droższą żywnością ze średnio wyższymi dochodami Polaków.

Znaczenie dla kupujących ma również, tzw. marketing bezpośredni, a więc informacje pochodzące od producentów, z reguły uważanych za wiarygodnych i przekonujących. Bezwzględnie konieczne jest więc zapewnienie następujących warunków komunikacji marketingowej: konsument musi być świadomy istnienia produktu, należy wzbudzić w nim zainteresowanie produktem oraz zaufanie co do zaspokajania przez produkt jego potrzeb, a także konsument musi być stale zachęcany do korzystania z produktów¹¹. Promocja produktów regionalnych i tradycyjnych powinna skupić się na nich samych, a nie na nazwie¹².

¹¹ B. Bilska, *Konkurencyjność produktów regionalnych i tradycyjnych*, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe, 2008, 10, 4: 20-25.

¹² M. Surdel, A. Sobczyk, B. Kogut ... 2009.

Nabywcy produktów regionalnych i tradycyjnych muszą mieć świadomość, że ze względu na sposób pozyskiwania surowców i proces produkcji cena wytworu musi być wyższa. Tradycyjne metody produkcji (fermentacja, dojrzewanie, wędzenie) są kosztowniejsze oraz bardziej pracochłonne i czasochłonne¹³. Część respondentów zdaje sobie z tego sprawę, jest skłonna nie tylko wydać więcej, ale godzi się z wyższą ceną. Cecha ta pojawia się w badaniach ogólnopolskich¹⁴ i w lokalnych, w odniesieniu do powiatu nowotomyskiego. Inicjatywy takie jak ruch „*slow food*” i moda na produkty regionalne i tradycyjne bronią tradycyjnego stylu życia i wartości jakie on sobą prezentuje¹⁵. Zainteresowanie tego rodzaju żywnością w Polsce wzrasta. Muszą jednak istnieć silne powiązania i działania w tym zakresie, zarówno wśród publicznych jaki i prywatnych instytucji i jednostek¹⁶.

Porównanie wyników wskazuje, że w powiecie nowotomyskim kupuje produkty większy odsetek ankietowanych niż średnio w Polsce (77% wobec 60% w skali kraju); jednocześnie znacznie mniejsza ich liczba (6%) nie kupuje i nie zamierza ich kupować (w kraju – 20%, Borowska 2007)¹⁷. Różnice dotyczą również rodzaju kupowanych produktów – mieszkańcy powiatu najchętniej kupują sery (w kraju: najczęściej kupowane produkty to wędliny różnego typu, chleb, mięso i sery twarogowe). Te preferencje można wytłumaczyć powszechnością, dostępnością i zakorzenieniem serów w tradycji, również jako produktu wytwarzanego w domu. W przeciwieństwie do wyników uzyskanych w skali kraju większość badanych dowiedziała się o produktach tradycyjnych/regionalnych od znajomych; telewizja jako źródło informacji była wskazywana na trzecim miejscu. Taki rozkład odpowiedzi może wynikać z charakterystyki miejsca pochodzenia badanych – małe miejscowości sprzyjają kontaktom i bezpośredniej wymianie informacji.

Mieszkańcy powiatu znają regionalne i tradycyjne przysmaki, głównie jednak ogólnopolskie; żaden z respondentów nie wymienił wszystkich lokalnych produktów powiatu nowotomyskiego lub Wielkopolski. Oznakowania produktów regionalnych i tradycyjnych nie są znane. Symbole „Chronione Oznaczenie Geograficzne”, „Chroniona Nazwa Pochodzenia”, „Gwarantowana Tradycyjna Specjalność” dla zdecydowanej większości ankietowanych nie niosą wyraźnych treści. Liczni ankietowani wskazywali odpowiedź „*polski produkt*”, nie zdając sobie sprawy z uniwersalnego charakteru oznakowania. Można więc sądzić, że ankietowani w powiecie nowotomyskim rozpoznawali produkt regionalny wówczas, gdy wcześniej znali jego nazwę, bowiem godło umieszczone na opakowaniu nic im nie mówiło.

¹³ B. Bilska ... 2008; A. Jasiulewicz, *Produkty regionalne i tradycyjne w dobie globalizacji i makdonaldyzacji życia w sferze konsumpcji*, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe, 2009, 11, 5: 84-89.

¹⁴ A. Borowska ... 2007.

¹⁵ A. Jasiulewicz ... 2009.

¹⁶ A. Borowska, *Stan obecny i perspektywy rozwoju rynku żywności tradycyjnej i regionalnej w Polsce*, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe, 2006, 8, 3: 19-23.

¹⁷ A. Borowska ... 2007.

W przypadku badań na Podkarpaciu opakowanie było piątą preferowaną przez konsumentów cechą produktów regionalnych¹⁸. W badaniach A. Borowskiej rozpoznawalność znaków wyróżniających produkty była słaba i często utożsamiano je oznakowaniem dobrej jakości¹⁹. Prawie tyle samo kojarzyło tę symbolikę z produktem regionalnym (22% badanych) co nie miało żadnych skojarzeń. Jak podaje Łaba (2008 za Grzybek, 2009), „opakowanie jako zewnętrzna część produktu jest nośnikiem informacji i reklamy, tworzy wizerunek produktu, pomaga go odróżnić od produktów konkurencyjnych”²⁰. Konieczne jest więc upowszechnienie znaków określających rodzaj produktów i wyraźne ich zróżnicowanie znaczeniowe. Wśród polskich konsumentów jest również dość mała znajomość i rozpoznawalność produktów rolnictwa ekologicznego. Prowadzona jest kampania promocyjna produktów rolnictwa ekologicznego jako element Planu Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa²¹, stanowiącego element strategii rozwoju polskiego rolnictwa ekologicznego w latach 2007-2015. Podstawą jest w tym przypadku stymulowanie odpowiedniej wielkości popytu, który w przyszłości może przyczynić się do redukcji potencjalnej nierównowagi na rynku żywności ekologicznej.²² Krajowa Lista Produktów Tradycyjnych jest dobrym narzędziem promocji lokalnej i regionalnej żywności. Ocala od zapomnienia wiele rodzimych produktów oraz zachowuje dziedzictwo kulinarne całej Polski.

Literatura

Bibliography

- Bilska B., *Konkurencyjność produktów regionalnych i tradycyjnych*, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe, 2008, 10, 4: 20-25.
- Borowska A. *Stan obecny i perspektywy rozwoju rynku żywności tradycyjnej i regionalnej w Polsce*, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe, 2006, 8, 3: 19-23.
- Borowska A., *Charakterystyka konsumentów żywności tradycyjnej/regionalnej w Polsce*” Projekt - wyniki badań w ramach projektu Fundacji „Fundusz Współpracy”, grantu Agro-Smak 2 realizowanego w okresie wrzesień-listopad 2007 (maszynopis powielony).

¹⁸ M. Grzybek ... 2009.

¹⁹ A. Borowska ... 2007.

²⁰ S. Łaba, *Marka jako czynnik konkurencyjności na rynku produktów mleczarskich*, Roczn. Nauk. SE-RiA, 2008, 10,4: 238-242.

²¹ *Plan Działania dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Wydział Rolnictwa Ekologicznego, Warszawa 2007.

²² J. Smoluk, *Instrumenty wsparcia rolnictwa ekologicznego w Polsce*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Usług, Poznań 2007, 13: 191-200.

- Czarniecka-Skubina E., Nowak D., *Nowe trendy w gastronomii w turystyce i rekreacji*, [w]: W. Siwiński, R.D. Tauber, E. Mucha-Szajek (red.), *Współczesne tendencje w rekreacji i turystyce*. Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii, Polskie Stowarzyszenie Naukowe Animacji Rekreacji i Turystyki, Poznań, 2008, s. 495-506.
- Czarniecka-Skubina E., Grochowicz J., *Gastronomia w turystyce w XXI wieku*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Usług, Poznań 2010, 19: 223-236.
- Gąsiorowski M. (red.), *O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia*, Fundacja Fundusz Współpracy, 2005, 408 str.
- Gąsiorowski M., *Produkty z duszą*, Agro-Smak, 2006a, 1: 4-6.
- Gąsiorowski M., *Ochrona produktów regionalnych i tradycyjnych*, Agro-Smak, 2006b, 2: 4-7.
- Grzybek M., *Preferencje konsumentów z Podkarpacia dotyczące popytu na produkty regionalne*, Journal of Agrobusiness and Rural Development, 2009, 1(11): 103-110.
- Jasiulewicz A., *Produkty regionalne i tradycyjne w dobie globalizacji i makdonaldyzacji życia w sferze konsumpcji*, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe, 2009, 11, 5: 84-89.
- Łaba S., *Marka jako czynnik konkurencyjności na rynku produktów mleczarskich*, Rocz. Nauk. SERiA, 2008, 10,4: 238-242.
- Plan Działania dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Wydział Rolnictwa Ekologicznego, Warszawa 2007.
- Smoluk J., *Instrumenty wsparcia rolnictwa ekologicznego w Polsce*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Usług, Poznań 2007, 13: 191-200.
- Surdel M., Sobczyk A., Kogut B., *Produkty tradycyjne i regionalne w opinii podkarpackich konsumentów*, Południowo-Wschodni Oddział Polskiego Towarzystwa Inżynierii Ekologicznej z siedzibą w Rzeszowie, Polskie Towarzystwo Gleboznawcze Oddział w Rzeszowie, Zeszyty Naukowe, 2009, 11: 253-258.
- Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych*. Dz. U. z 2005 r. Nr 10, poz. 68, z późn. zm.

Znajomość produktów regionalnych i tradycyjnych w Wielkopolsce na przykładzie powiatu Nowy Tomysł

Streszczenie

Jednym z największych bogactw zjednoczonej Europy jest dziedzictwo kulturowe państw i regionów, z których się ona składa. Ogromnie ważną jego częścią jest wszechobecne w naszym życiu codziennym dziedzictwo kulinarne. Stanowi ono dziś i stanowiło zawsze o tożsamości lokalnej, regionalnej i narodowej. Przeprowadzone badania wykazały, że powiat nowotomyski ma bo-

gate tradycje kulinarne, czego dowodem jest 6 zarejestrowanych produktów regionalnych i tradycyjnych pochodzących z tego obszaru. Mieszkańcy powiatu znają regionalne i tradycyjne produkty, jednak głównie ogólnopolskie; żaden z respondentów nie wymienił wszystkich lokalnych produktów badanego obszaru. Respondenci dość często kupują produkty tradycyjne, wiedząc, że są wyjątkowe, smaczne, zdrowsze i wysokiej jakości. Oznaczenia regionalnych i tradycyjnych produktów są jednak mało znane i z reguły nierozpoznawane przez respondentów. Przyczynia się do tego zapewne brak ich promocji na większą skalę.

Perception of the regional and traditional food-products in Wielkopolska Region for instance Nowy Tomyśl District

Summary

Cultural heritage of countries and regions is one of the biggest wealth of united Europe that it consists of. Culinary heritage are its enormously important part, which is ever-present in our every-day life. This heritage is now and has always been a part of local, regional, and national identity. Carried research have exerted, that has new rich culinary traditions Nowy Tomyśl district, there is proof that six incorporated regional products and from this area traditional dating. Inhabitants of administrative districts know regional and traditional products, however, mainly polish-wide; it has mentioned no of respondents all local products of researched areas. Respondents buy traditional products often enough, knowing, that they are exceptional, tasty, healthy and high quality. Regional designations and however, they are known traditional products not enough and from rule among respondents unrecognizable. Lack of their promotion for this on greatest scale surely contribute.

BARBARA HADRYJAŃSKA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

***Zmiana potencjału konkurencyjności
przedsiębiorstw rolno-spożywczych
po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej
(na przykładzie sektora mleczarskiego)***

***The change of the competitiveness potential
in agri-food companies after Poland's accession to the EU
(the example of the dairy sector)***

***Wprowadzenie
Introduction***

Pojęcie konkurencyjności stało się ważne dla polskich przedsiębiorstw w związku z przechodzeniem od systemu regulacji administracyjnej do systemu regulacji rynkowej. Konkurencyjność uważana jest w ostatnich latach coraz częściej za warunek sukcesu, a niekiedy wręcz przetrwania na rynku. Pod tym terminem rozumie się zdolność do uzyskania i utrzymania przewagi nad rynkowymi konkurentami. Na konkurencyjność można spojrzeć jako pewnego rodzaju system złożony z czterech podstawowych elementów: potencjału konkurencyjności, przewagi konkurencyjnej, instrumentów konkurowania oraz pozycji konkurencyjnej.

Potencjał konkurencyjności stanowią zasoby materialne i niematerialne niezbędne do prawidłowego funkcjonowania w otoczeniu biznesowym.. Zasoby te oraz stopień ich wykorzystania decydują o możliwościach konkurowania oraz zapewniają utrzymanie pozycji konkurencyjnej w przyszłości. Konkurowanie odbywa się przy wykorzystaniu instrumentów, które można postrzegać jako narzędzia służące do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej, determinujące pozycję konkurencyjną.

W niniejszym artykule przedstawione zostanie kształtowanie się potencjału konkurencyjności w wielkopolskich przedsiębiorstwach mleczarskich oraz analiza porównawcza obecnego potencjału tych przedsiębiorstw i potencjału w sytuacji, kiedy Polska nie była jeszcze członkiem UE. Wnioskowanie zostanie przeprowadzone w oparciu o badania ankietowe z 2008 roku, w których znalazły się odwołania do 2003 roku.

Wybór branży mleczarskiej bezpośrednio wynika z faktu, iż przedsiębiorstwa te mają duże znaczenie w gospodarce narodowej, a mleko jest jednym z najważniejszych produktów rolniczych. Przemysł mleczarski w Polsce jest działem przetwórstwa żywności, którego udział w produkcji sprzedanej wynosi 16%, a w zatrudnieniu 14%. Polska jest liczącym się w świecie producentem mleka i jego przetworów; jej udział w światowej produkcji mleka krowiego wynosi 2,3%, a w UE-25 – ok. 8,5%¹. Ze względu na znaczny wpływ branży mleczarskiej na kształtowanie gospodarki narodowej wydaje się ważne pokazanie, jak przedsiębiorstwa tej branży oceniają obecnie swój potencjał konkurencyjności na rynku krajowym, a jak wyglądała ta ocena w 2003 roku.

Potencjał konkurencyjności jako istotny element kształtowania przewagi konkurencyjnej
The competitiveness potential as an essential unit of forming a competitive advantage

Przez konkurencyjność przedsiębiorstw rozumie się zdolność, umiejętność utrzymywania się na rynku, a następnie rozwoju firmy i tym samym skuteczne przeciwstawianie się presji innych przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku. Konkurencyjność była zawsze istotnym warunkiem powodzenia przedsiębiorstw. W dobie globalizacji staje się jednak imperatywem kategorięcznym ich istnienia. Przedsiębiorstwa niekonkurencyjne, niezdolne do tworzenia wartości na poziomie normalnym, czyli nie mniejszym niż oczekiwania głównych podmiotów współpracujących z nimi, muszą po prostu upaść. Dlatego kluczowym zadaniem zarządzania przedsiębiorstwem, jest zapewnienie mu odpowiedniego poziomu konkurencyjności².

Realizacja konkurencyjności odbywa się przy pomocy strategii konkurencyjności, której celem jest osiągnięcie pozycji i przewagi konkurencyjnej. Narzędziami prowadzącymi do tego celu są odpowiednie instrumenty, których dobór jest związany z rodzajem przyjętej przez przedsiębiorstwo strategii. Podstawą przewagi konkurencyjnej jest zdolność do realizacji celów. Zdolność ta jest uwarunkowana wyborami przedsiębiorstwa dokonywanymi w pięciu obszarach: pozycji, konfiguracji procesów (łańcucha wartości), sprawności oraz zasobów materialnych i niematerialnych³.

Poglądy dotyczące pochodzenia przewagi konkurencyjnej nie pozostawiają wątpliwości, iż u jej podstaw leżą szeroko rozumiane zasoby przedsiębiorstwa. To

¹ Pietrzak M., Szajner P., *Raport o stanie i perspektywach rozwoju branży mleczarskiej*, SGGW, Warszawa 2006, s.5

² Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 89-91.

³ Pietrzak M., *Pomiar i analiza przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, [w]: *W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych*, pod red. J. L. Czarnoty, M. Moszkowicza, Wyd. Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003, s. 183

właśnie różnice w wyposażeniu przedsiębiorstw w zasoby oraz umiejętnościach wykorzystywania posiadanych zasobów umożliwiają osiągnięcie przewagi konkurencyjnej i późniejszą jej obronę, głównie w drodze ochrony własnej przewagi zasobowej. Przewaga konkurencyjna bierze swój początek w zasobach różnego rodzaju. Zasoby te albo nabywane są na rynku zasobów, np. maszyny, licencje, albo są tworzone przez przedsiębiorstwo, np. wizerunek, kultura wewnętrzna, zdolność kreacji nowych produktów. Przedsiębiorstwa chcąc stworzyć własne przewagi konkurencyjne rywalizują między sobą na rynku o najlepsze zasoby lub starają się same takie zasoby tworzyć, zwracając uwagę, aby ich działania były trudne do imitacji przez konkurentów, aby ich pozycja w zakresie zasobów chroniona była mechanizmem izolacji. Opierając się na powyższych rozważaniach potencjał konkurencyjny możemy określić jako zespół materialnych i niematerialnych (widzialnych i niewidzialnych) uwarunkowań przewag konkurencyjnych, zapewniających zdolność przedsiębiorstwa do konfigurowania skutecznych zestawów instrumentów konkurencyjności⁴. Do najczęściej stosowanych przez współczesne przedsiębiorstwa instrumentów konkurencyjności zalicza się: jakość produktów, cenę i warunki płatności, markę produktu, wizerunek firmy, unikalną ofertę, elastyczność dostosowywania produktów do potrzeb odbiorców, zapewnienie potencjalnym klientom dogodnego dostępu do produktów (np. rozwinięta sieć dystrybucji, informacji), szerokość asortymentu, reklamę, promocję sprzedaży, częstsze od innych wprowadzanie na rynek nowych produktów oraz rozbudzanie nieznanych dotychczas potrzeb⁵.

W teorii zarządzania strategicznego wykształciło się kilka szkół reprezentujących różne podejście do źródeł sukcesu przedsiębiorstwa. Jedną z nich jest szkoła zasobów, która źródeł sukcesu przedsiębiorstwa upatruje w odpowiedniej konfiguracji zasobów i umiejętności przedsiębiorstwa. Przedstawiciele tej szkoły C. K. Prahalad i G. Hamel stwierdzają, że „trwała przewaga konkurencyjna wypływa ze zdolności firmy do generowania, po niższym koszcie i szybciej niż konkurenci, kluczowych kompetencji, które dają początek nowym produktom. Prawdziwe źródło przewagi konkurencyjnej kryje się w zdolności kadry zarządzającej do zintegrowania, w przekroju całego przedsiębiorstwa, technologii i umiejętności produkcyjnych oraz przetransformowania ich w kompetencje, które usprawnią zdolność przedsiębiorstwa do szybkiej adaptacji do zmieniających się warunków otoczenia”⁶. Szkoła zasobów podejmuje próbę udzielenia odpowiedzi na pytanie o warunki, jakie spełniać muszą zasoby i umiejętności, aby stać się źródłem trwałej przewagi konkurencyjnej. J. Barney przedstawia cztery podstawowe charakterystyki, którym

⁴ Godziszewski B., *Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa*, Wyd. Uniwersytetu im. Mikołaja Kopernika, Toruń 2001, s. 96-98

⁵ Haffer M., *Instrumenty konkurencyjności*, [w:] *Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Red. M.J. Stankiewicza, ZOMAR, Toruń 1999, 49-54

⁶ Małkowska M., *Metody kwantyfikacji przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, [w:] *Współczesne metody zarządzania strategicznego przedsiębiorstwa*, pod red. E. Urbanowskiej-Sojkin, P. Banaszyka, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 61-84

muszą odpowiadać zasoby, aby stać się podstawą unikatowej strategii, zapewniającej trwałą przewagę konkurencyjną. Są to: cennaść, rzadkość, trudność do imitacji i trudność substytucji. M. Petera wskazuje na nieco odmienne źródła przewagi konkurencyjnej: różnorodność zasobów, ich ograniczoną mobilność oraz ograniczenia ex ante i ex post konkurowania⁷.

Miarą pozycji konkurencyjności każdego przedsiębiorstwa jest jego udział w rynku oraz osiągnięta sytuacja finansowa. Przedsiębiorstwo posiada lepszą pozycję konkurencyjną od rynkowych rywali, jeśli ma większy od nich udział w danym rynku oraz lepszą sytuację finansową. Aby dane przedsiębiorstwo mogło zapewnić sobie pożądaną pozycję konkurencyjną, mierzoną oczekiwanym udziałem w rynku i wymaganym stanem finansów, musi uzyskać przewagę konkurencyjną nad rywalami w wybranym segmencie lub segmentach rynku. Przewagę konkurencyjną przedsiębiorca na rynku osiąga wówczas, kiedy jego oferty są częściej wybierane i kupowane przez konsumentów niż oferty konkurentów. Lepsza pozycja konkurencyjna jest możliwa tylko w przypadku dysponowania przez przedsiębiorstwo odpowiednim potencjałem konkurencyjnym.

Metodyka badań

Methodology of research

Prezentowane badania to część szerszego tematu badawczego, którego główną tezę stanowi twierdzenie o wpływie działań prośrodowiskowych wdrażanych w przedsiębiorstwach mleczarskich na ich konkurencyjność. Jednak ze względu na charakter niniejszej prezentacji charakterystyka badań zostanie celowo ograniczona wyłącznie do działań prośrodowiskowych w zakresie gospodarki odpadami.

Przedmiotem badań przeprowadzonych w 2008 roku było zaprezentowanie, jak przedsiębiorstwa mleczarskie oceniają swój potencjał konkurencyjny na rynku krajowym. Podmiotem badań były przedsiębiorstwa mleczarskie zlokalizowane na terenie Wielkopolski, które zatrudniają powyżej 9 osób (przedsiębiorstwa małe, średnie i duże). Z danych uzyskanych w ostatnim kwartale 2007 z Głównego Urzędu Statystycznego wynikało, że przedsiębiorstw małych było 21, średnich – 27, a dużych – 9, czyli w sumie wszystkich przedsiębiorstw 57. W wyniku podjętych czynności przygotowawczych do badań udało się ustalić, że w rzeczywistości przedsiębiorstw mleczarskim w województwie wielkopolskim funkcjonuje 39, a 18 jednostek z listy danych statystycznych już nie istnieje, bądź nie prowadzi działalności produkcyjnej związanej z sektorem mleczarskim.

Materiał pierwotny do badań stanowiły informacje uzyskane podczas wywiadu bezpośredniego, opartego na kwestionariuszu ankietowym, przeprowadzonego z członkami zarządu oraz kierownictwem średniego szczebla np. z kierownikami

⁷ Ibidem, s.64.

marketingu lub działu handlowego. Kwestionariusz ankietowy w przeważającej mierze opierał się na pytaniach związanych z określeniem czynników konkurencyjności, takimi jak: potencjał finansowy, potencjał produkcyjny, potencjał w sferze sprzedaży, instrumenty konkurowania, a także charakterystyki branży pod względem zmian relacji konkurencyjnych. Osobną część ankiety stanowiła charakterystyka badanych przedsiębiorstw pod kątem poziomu zatrudnienia, formy organizacyjnej, rodzaju prowadzonego przetwórstwa, najważniejszego rynku zbytu, rocznej wielkości sprzedaży oraz zmiany wyniku finansowego i rentowności ze sprzedaży netto w ciągu ostatnich 5 lat.

Próbie generalną badanej populacji stanowiło 39 przedsiębiorstw, z czego wśród 32 jednostek przeprowadzono wywiad bezpośredni, a pozostałe firmy odmówiły odpowiedzi zakrywając się najczęściej tajemnicą handlową i koniecznością ochrony przedsiębiorstwa przed konkurencją. W związku z tym badane przedsiębiorstwa stanowiły 82% tej populacji, co należy uznać za reprezentatywną jej próbę.

Prawie 75% badanych przedsiębiorstw to jednostki, które powstały do 1989 roku, a niecałe 10% – to przedsiębiorstwa, które funkcjonują na rynku od 1996 roku. Wśród 61,3% analizowanych przedsiębiorstw były spółdzielnie, a 25,8% to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Tylko nieliczne przedsiębiorstwa mleczarskie z badanego terenu to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz spółki cywilne. Ponad połowa ankietowanych jednostek to przedsiębiorstwa średnie, 19,3% – to jednostki małe, a 22,6% badanych stanowią przedsiębiorstwa duże. Badane przedsiębiorstwa produkują głównie mleko oraz napoje mleczne (74,2%), sery białe (67,7%), masło (54,8%), mleko w proszku (22,6%), sery twarde oraz sery topione (po 19,3%), a także sery miękkie i lody (po 9,7%). Dla 80% badanych przedsiębiorstw głównym rynkiem zbytu jest rynek krajowy, natomiast rynek międzynarodowy stanowi miejsce zbytu jedynie dla 19% przedsiębiorstw. U większości ankietowanych brak jest zaangażowania kapitału zagranicznego (niecałe 11%). Prawie połowa badanych jednostek wykazała, że w ciągu ostatnich 5 lat nieznacznie zwiększył się wynik finansowy, a wzrost dosyć znaczący odnotowano u 26% przedsiębiorstw. Tylko niecałe 10% badanych to jednostki, u których wynik finansowy w tym okresie zmniejszył się.

Wyniki badań

Research outcomes

Wszystkie badane przedsiębiorstwa musiały dokonać oceny swojego potencjału według czterech jego grup. Każdemu z parametrów określonego potencjału można było przypisać ocenę od 1 do 5, gdzie 1 oznaczała bardzo niski poziom, a 5 – bardzo wysoki poziom. Odrębną ocenę respondenci przyznawali danemu parametrowi w obecnej sytuacji, a oddzielnie oceniali sytuację sprzed pięciu lat. Pierwsza grupa dotyczyła **potencjału finansowego**, który ankietowani oceniali pod kątem:

- możliwości finansowania działalności bieżącej,
- możliwości finansowania rozwoju z funduszy własnych,
- możliwości finansowania rozwoju ze środków zewnętrznych,
- jakości kadry zarządzającej finansami,
- stosowania rozwiązań zarządzania finansami,
- wielkości kosztów,
- dodatnich efektów skali produkcji.

Tabela 1 przedstawia ocenę, jaką podały badane przedsiębiorstwa dotyczącą potencjału finansowego ich jednostki.

Możliwość finansowania działalności bieżącej została oceniona przez ankietowanych na poziomie dobrym i bardzo dobrym w roku 2008, ale nieco niżej w 2003 roku. Możliwości finansowania rozwoju z funduszy własnych ankietowani ocenili podobnie w okresie bieżącym i w 2003 roku. Najwięcej jest ocen dostatecznych i dobrych, przy czym ocen najniższych było więcej w okresie wcześniejszym. Możliwości finansowania rozwoju ze środków zewnętrznych przedstawiają się bardzo dobrze w sytuacji obecnej, ale 5 lat wcześniej najczęstszą oceną było 2. Dobrze oceniono jakość kadry zarządzającej finansami dla bieżącego okresu, a tylko trochę gorzej w okresie wcześniejszym. Poziom stosowanych rozwiązań zarządzania finansami otrzymał najwięcej ocen 4 w 2008 roku oraz najwięcej ocen 3 w poprzednim okresie.

Tabela 1. Ocena potencjału finansowego przedsiębiorstw mleczarskich w 2003 i 2008 r.

Table 1. The evaluation of financial potential in dairy companies in 2003 and 2008

parametr potencjału	Ocena									
	1		2		3		4		5	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008
możliwości finansowania działalności bieżącej	2	1	9	5	9	8	8	11	4	7
możliwości finansowania rozwoju z funduszy własnych	4	2	8	8	9	9	9	10	1	2
możliwości finansowania rozwoju ze środków zewnętrznych	4	1	14	5	6	8	3	12	3	5
jakość kadry zarządzającej finansami	1	–	4	1	9	5	13	20	4	5
stosowane rozwiązania zarządzania finansami	1	–	7	2	11	9	9	17	2	2
wielkość kosztów	2	1	8	1	11	16	8	11	2	2
dodatnie efekty skali produkcji	3	–	1	1	21	16	5	13	1	1

Źródło: badania własne

Ogólnie potencjał finansowy oceniono na poziomie wysokim w 2008 roku i na poziomie przeciętnym w okresie wcześniejszym. Względnie mało ocen wystawiono na poziomie bardzo niskim i bardzo wysokim. Prawdopodobnie, którą zaobserwowano jest lepsza ocena każdego parametru w sytuacji obecnej w stosunku do sytuacji sprzed 5 lat.

Drugą grupę ocenianego potencjału stanowił **potencjał produkcyjny**, który analizowany był w zakresie:

- jakości i stopnia zużycia urządzeń produkcyjnych,
- stopnia wykorzystania nowych produktów,
- nowoczesności technologii,
- automatyzacji i robotyzacji procesów produkcyjnych,
- kultury technicznej pracowników,
- nakładów na badania i rozwój,
- jakości kadry badawczo-rozwojowej,
- stopnia informatyzacji i ekologizacji procesów produkcyjnych.

Ocenę parametrów potencjału produkcyjnego przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Ocena potencjału produkcyjnego przedsiębiorstw mleczarskich w 2003 i 2008 r.
Table 2. The evaluation of production potential in dairy companies in 2003 and 2008

parametr potencjału	Ocena									
	1		2		3		4		5	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008
jakość urządzeń	1	1	8	3	10	4	13	17	3	7
stopień zużycia urządzeń	3	2	7	10	8	12	13	7	1	1
stopień wykorzystania nowych produktów	3	–	17	2	12	9	8	17	–	3
nowoczesność technologii	4	–	6	1	9	6	11	18	2	7
automatyzacja i robotyzacja produkcji	3	–	16	5	5	9	7	14	1	4
możliwości rozwoju mocy produkcyjnych	3	–	5	2	10	10	11	13	3	7
elastyczność systemu produkcji	8	2	4	–	8	11	10	14	2	5
kultura techniczna pracowników	3	1	5	1	13	8	6	14	5	8
nakłady na badania i rozwój	8	3	10	6	10	14	4	9	–	–
jakość kadry badawczo-rozwojowej	7	3	3	3	13	8	5	12	1	3
zdolność do innowacji	8	2	5	5	9	8	10	16	–	1

stopień informatyzacji procesów produkcji	4	1	13	2	8	13	6	11	–	5
stopień ekologizacji procesów produkcji	7	–	7	2	12	11	4	13	2	6

Źródło: badania własne

Jakość urządzeń stosowanych w procesie produkcji oceniona została przez ankietowanych w roku bieżącym głównie na poziomie wysokim oraz bardzo wysokim. Odmierna była natomiast sytuacja 5 lat wcześniej, kiedy to potencjał ten oceniono jako przeciętny i wysoki, ale przy paru wskazaniach na ocenę najmniej korzystną. Stopień zużycia urządzeń produkcyjnych uzyskał lepsze oceny za okres poprzedzający rok badania, gdzie najwięcej było ocen 4. Obecnie przeważają jednostki, które oceniły potencjał w tym zakresie na poziomie 2 i 3. Stopień wykorzystania nowych produktów w 2003 roku został oceniony na poziomie słabym i dostatecznym, a 5 lat później sytuacja znacznie się poprawiła, ponieważ większość przedsiębiorstw określiło ten potencjał na poziomie dobrym. Ocena nowoczesności technologii oraz poziomu automatyzacji i robotyzacji wypadła na poziomie wysokim dla 2008 roku, ale dla roku 2003 wskazania były gorsze. Znacznie lepiej wypadła ocena możliwości rozwoju mocy produkcyjnych w okresie późniejszym, a w 2003 roku większość przedsiębiorstw oceniło ten parametr na poziomie średnim, przy czym 30 % ankietowanych wskazało na oceny najniższe. Kultura techniczna pracowników została bardzo dobrze oceniona w 2008 roku, tylko pojedyncze przedsiębiorstwa wskazały na bardzo słabe możliwości w tym zakresie. W 2003 roku sytuacja przedstawiała się nieco gorzej, ale parę badanych organizacji wskazało najwyższą ocenę. Przeciętnie oceniono nakłady na badania i rozwój w obydwu rozważanych okresach, przy czym w ogóle nie pojawiła się ocena najlepsza. Można jednak zaobserwować tendencje korzystnych zmian w tym względzie w przekroju paroletnim. Ankietowani oceniając stopień ekologizacji procesów produkcji w przeważającej mierze wskazali na ocenę dobrą i dostateczną w 2008 roku, ale w okresie poprzednim przeważały oceny niższe.

Ogólnie oceny potencjału produkcyjnego były korzystniejsze dla roku 2008, dla którego tylko w pojedynczych przypadkach odnotowano 1, w przeciwieństwie do okresu sprzed 5 lat, gdzie oceny najniższe pojawiały się znacznie częściej. Wśród parametrów potencjału produkcyjnego najlepiej oceniono nowoczesność technologii i jakość urządzeń oraz kulturę techniczną pracowników, a najslabiej wypadła ocena nakładów na badania i rozwój.

Następną grupę ocenianego potencjału stanowią zasoby przedsiębiorstw **w sferze zapewnienia jakości**, która analizowana była pod kątem następujących parametrów:

- rangi nadawanej w przedsiębiorstwie problemom zapewnienia jakości,
- kształtowania jakości jako metody zarządzania,

- świadomości „projakościowej” pracowników,
- stopnia zaangażowania naczelnego kierownictwa w realizację programów zapewnienia jakości,
- stopnia informatyzacji stosowanych systemów zarządzania jakością (SZJ).

Tabela 3. zawiera dokładną ocenę tego parametru dokonaną przez przedsiębiorstwa mleczarskie.

Tabela 3. Ocena potencjału w sferze zapewnienia jakości przedsiębiorstw mleczarskich w 2003 i 2008 r.

Table 3. The evaluation of quality assuring potential in dairy companies in 2003 and 2008

parametr potencjału	Ocena									
	1		2		3		4		5	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008
ranga nadawana problemom jakości	1	–	7	1	10	2	9	12	5	17
kształtowanie jakości jako metoda zarządzania	4	1	7	1	9	6	7	13	5	11
świadomość projakościowa pracowników	4	1	7	1	10	6	7	15	3	8
stopień zaangażowania kierownictwa	1	–	6	1	7	2	11	14	7	15
stopień informatyzacji stosowanych SZJ	5	1	11	2	4	10	6	10	3	7

Źródło: badania własne

Ocena parametru związanego z rangą, jaką nadaje się w przedsiębiorstwie problemom zapewnienia jakości wypadła bardzo wysoko dla okresu bieżącego, dla którego przeważały wskaźniki 5 i 4. Dla roku 2003 przeważały oceny określające parametr na poziomie przeciętnym i wysokim. Równie dobrze oceniono kształtowanie jakości jako metody zarządzania. Wśród ocen przeważały dla roku, w którym prowadzono badania, oceny wysokie oraz bardzo wysokie. W okresie sprzed 5 lat odnotowano jednolity rozkład ilościowy wszystkich ocen. Ocena stopnia zaangażowania kierownictwa w realizację programów jakościowych jest równie zadowalająca, co w przypadku dwóch poprzednich parametrów.

Ostatnią grupę stanowi **potencjał w sferze sprzedaży**, który został poddany analizie po kątem:

- stopnia znajomości potrzeb klientów oraz konkurentów,
- rangi działalności marketingowej,

- jakości kadr i narzędzi marketingowych,
- relatywnej wielkości nakładów na sferę marketingu,
- znajomości firmy i jej wyrobów na rynku,
- reputacji firmy.

Zestawienie ocen potencjału przedsiębiorstw w sferze sprzedaży zostało zaprezentowane w tabeli 4.

Tabela 4. Ocena potencjału w sferze sprzedaży przedsiębiorstw mleczarskich w 2003 i 2008 r.
Table 4. The evaluation of sales potential in dairy companies in 2003 and 2008

parametr potencjału	Ocena									
	1		2		3		4		5	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008
stopień znajomości potrzeb klientów	1	–	5	1	14	5	8	20	4	6
stopień znajomości konkurentów	–	–	5	2	10	2	10	17	7	11
ranga działalności marketingowej	3	1	9	3	12	9	5	14	3	5
jakość kadr marketingowych	6	1	6	3	10	11	4	9	5	7
jakość narzędzi marketingowych	6	1	10	7	11	9	2	11	3	4
wielkość nakładów na sferę marketingu	9	2	9	7	9	12	4	10	1	1
znajomość firmy i jej wyrobów na rynku	4	1	4	2	9	7	10	14	5	8
reputacja firmy	1	1	5	1	7	3	12	15	7	12
ranga ekspansji na rynki zagraniczne	5	4	5	3	4	5	2	3	–	1

Źródło: badania własne

Badane przedsiębiorstwa wykazały, że stopień znajomości klientów w bieżącym okresie był na poziomie wysokim i bardzo wysokim, a 5 lat wcześniej na przeciętnym. Natomiast ocena stopienia znajomości konkurentów wypadła znacznie lepiej w dwóch badanych okresach. W przypadku jakości narzędzi marketingowych ankietowani ocenili, że obecnie wykazują one poziom przeciętny i wysoki, a dla 2003 roku najwięcej jest ocen 2 i 3, przy czym stosunkowo liczną grupę stanowią oceny najslabsze. Ocena rangi, jaką nadają przedsiębiorstwa ekspansji na rynki zagraniczne wypadła najslabiej spośród wszystkich parametrów związanych ze sprzedażą. Dla obydwu badanych okresów przeważają oceny bardzo niskie oraz niskie.

Podsumowanie

Conclusion

Przedsiębiorstwa sektora rolno-spożywczego osiągając przewagę konkurencyjną na rynku zapewniają sobie dogodną pozycję konkurencyjną, wykładnikiem której jest udział w rynku oraz sytuacja finansowa jednostki. W osiągnięciu tej pozycji niezbędna jest budowa potencjału konkurencyjności, na który składają się zasoby materialne i niematerialne przedsiębiorstwa. Polskie przedsiębiorstwa rolno-spożywcze starają się świadomie wpływać na jakość potencjału konkurencyjnego, który może zagwarantować ich funkcjonowanie na rynku.

Wielkopolskie przedsiębiorstwa mleczarskie dokonały oceny potencjału konkurencyjności w roku 2008 oraz w okresie bezpośrednio poprzedzającym wstąpienie Polski do Unii Europejskiej. Przedsiębiorcy oceniając potencjał finansowy wykazali, że najgorzej przedstawia się sytuacja w odniesieniu do możliwości finansowania rozwoju z funduszy własnych, a najlepiej w przypadku możliwości finansowania działalności bieżącej. Ocena potencjału produkcyjnego wykazała, że najwięcej ocen najniższych w 2003 roku otrzymały następujące parametry: elastyczność systemu produkcji, nakłady na badania i rozwój oraz zdolność do innowacji, a w roku 2008 najgorzej oceniono nakłady na badania i rozwój. Najkorzystniejsza ocena w dwóch badanych okresach przypadła w zakresie tego potencjału kulturze technicznej pracowników. Potencjał w sferze zapewnienia jakości najgorszą ocenę uzyskał w roku 2003 dla parametru opisanego jako stopień informatyzacji SZJ, a 5 lat później odnotowano tylko pojedyncze przypadki ocen najniższych. Najlepsza ocena została przypisana zaangażowaniu kierownictwa w sprawy jakości jednostki, a w 2008 roku wysoko oceniono rangę nadawaną problemom jakości. Ocena potencjału w sferze sprzedaży wypadła najmniej korzystnie dla wielkości nakładów na sferę marketingu w 2003 roku, a w okresie następnym – dla rangi, jaką nadaje się w przedsiębiorstwach ekspansji na rynki zagraniczne. Najlepsza ocena tego potencjału dotyczy w dwóch badanych okresach stopnia znajomości konkurentów oraz reputacji przedsiębiorstwa.

Podsumowując, najgorzej został oceniony potencjał w sferze sprzedaży, a najlepiej potencjał w sferze zapewnienia jakości, przy czym biorąc pod uwagę grupy wszystkich badanych potencjałów konkurencyjności dla każdej z nich wyższe oceny były związane z 2008 rokiem, a w przypadku okresu, kiedy Polska nie była jeszcze członkiem UE ocena ta wypadła gorzej. Z powyższego wynika, że przedsiębiorstwa mleczarskie funkcjonujące na terenie województwa wielkopolskiego w znaczący sposób poprawiły potencjał konkurencyjności swoich jednostek w okresie pomiędzy 2003 a 2008 rokiem.

Literatura

Bibliography

- Godziszewski B., *Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa*, Wyd. Uniwersytetu im. Mikołaja Kopernika, Toruń 2001.
- Haffer M., *Instrumenty konkurowania*, [w:] Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa, Red. M.J. Stankiewicza, ZOMAR, Toruń 1999.
- Małkowska M., *Metody kwantyfikacji przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, [w:] *Współczesne metody zarządzania strategicznego przedsiębiorstwa*, pod red. E. Urbanowskiej-Sojkin, P. Banaszyka, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.
- Pietrzak M., *Pomiar i analiza przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa* [w:] *W poszukiwaniu strategicznych przewag konkurencyjnych*, pod red. J. L. Czarnoty, M. Moszkowicza, Wyd. Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003.
- Pietrzak M., Szajner P., *Raport o stanie i perspektywach rozwoju branży mleczarskiej*, SGGW, Warszawa 2006.
- Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Dom Organizatora, Toruń 2002.

Zmiana potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw rolno-spożywczych po wstąpieniu Polski do UE (na przykładzie sektora mleczarskiego)

Streszczenie

Potencjał konkurencyjności jest ważnym czynnikiem wpływającym na sytuację przedsiębiorstwa na rynku. W opracowaniu przedstawiono ocenę potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw mleczarskich oraz dokonano analizy porównawczej między poziomem tego potencjału w 2003 i w 2008 roku. Analizę oparto na badaniach ankietowych przeprowadzonych w 2008 roku, skierowanych do jednostek posiadających powyżej 9 osób zatrudnionych. Potencjał finansowy, produkcyjny, w sferze sprzedaży i jakości poddano ocenie w sytuacji bieżącej oraz sprzed 5 lat. Wykazano, że najwyższy poziom badane jednostki posiadają w odniesieniu do potencjału w sferze zapewnienia jakości, a najsłabiej oceniono potencjał w sferze sprzedaży.

The change of the competitiveness potential in agri-food companies after Poland's accession to the EU (the example of the dairy sector)

Summary

The competitiveness potential is an important factor affecting the market situation of companies. The characteristic and estimation of competitiveness potential in dairy companies in Wielkopolska were presented in the article. The compared analysis between the level of this potential in 2003 and 2008 was done. The elaboration is based on questionnaire analysis carried out in 2008 in units with above 9 persons employed. The financial, production, sale and quality potentials were estimated in current situation and before 5 years. The quality potential indicated the highest level but the sale potential indicated the lowest one.

WŁADYSŁAWA ŁUCZKA-BAKUŁA

LIDIA JABŁOŃSKA-PORZUCZEK

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Funkcjonowanie systemu zabezpieczenia materialnego emerytów i rencistów w Polsce w latach 2000-2008

Functioning of the pensioners' material security protection system between 2000 and 2008

Wstęp

Introduction

W literaturze przedmiotu jest wiele definicji „zabezpieczenia emerytalnego”. M.Żukowski¹ pojęcie to określa jako źródła zabezpieczenia dochodów na okres starości. Wobec tego zabezpieczenie to składa się z wielu powiązanych formalnie (prawnie, finansowo) elementów. Pozwala to na traktowanie zabezpieczenia emerytalnego jako systemu i definiowanie jako system zabezpieczenia emerytalnego. Zabezpieczenie to obejmuje tylko dochody pieniężne i jego zakres, a nie obejmuje dochodów rzeczowych oraz usług socjalnych. Instytucje należące do zabezpieczenia emerytalnego z reguły gwarantują emeryturę, która jest transferem pieniężnym wypłacanym okresowo (zazwyczaj co miesiąc) od jakiegoś określonego momentu życia aż do śmierci świadczeniobiorcy. Należy podkreślić, że zabezpieczenie emerytalne dotyczy późnej fazy życia, jaką jest starość. Zadaniem systemu emerytalnego jest przeciwdziałanie ubóstwu wśród osób starszych, a także zagwarantowanie utrzymania dotychczasowego poziomu życia.

Celem opracowania jest analiza zabezpieczenia materialnego emerytów i rencistów pobierających świadczenia z powszechnego systemu emerytalnego. W publikacji wykorzystano zarówno dane pierwotne, jak i wtórne pochodzące z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych.

¹ Żukowski M., *Wielostopniowe systemy zabezpieczenia emerytalnego w Unii Europejskiej i w Polsce. Między państwem a rynkiem*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Zeszyty Naukowe – Seria II, Prace habilitacyjne, Zeszyt 151, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1997, s. 17.

Świadczenia emerytalne ***Pension benefits***

Zakres przedmiotowy ubezpieczenia emerytalno-rentowego w systemie powszechnym jest bardzo szeroki. Świadczeniami przysługującymi są: emerytura, renta z tytułu niezdolności do pracy, renta szkoleniowa, renta rodzinna, dodatki do emerytur i rent, zasiłek pogrzebowy.

Funkcjonujący w Polsce powszechny system emerytalny dywersyfikuje zasady ustalania prawa do emerytury, a także jej wysokości w zależności od wieku ubezpieczonych. Odmienne zasady przewidziane są dla następujących grup wiekowych:

- osób urodzonych przed dniem 1 stycznia 1949 r.,
- osób urodzonych po dniu 31 grudnia 1948 r.,
- osób urodzonych po dniu 31 grudnia 1948 r. a przed dniem 1 stycznia 1969 r.².

Generalnie osoby urodzone przed dniem 1 stycznia 1949 r. nabywają prawo do emerytury na dotychczasowych zasadach, a mianowicie po osiągnięciu wieku emerytalnego, wynoszącego co najmniej 60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn, oraz po udowodnieniu okresu składkowego i nieskładkowego, wynoszącego co najmniej 20 lat dla kobiet i 25 lat dla mężczyzn³. Jednocześnie ta grupa wiekowa może skorzystać z możliwości przejścia na emeryturę po osiągnięciu wskazanego wyżej wieku emerytalnego, lecz przy skróceniu o 5 lat okresu składkowego i nieskładkowego (w przypadku kobiet 15 lat okresu składkowego i nieskładkowego, a w przypadku mężczyzn – 20 lat), a także po osiągnięciu wieku 55 lat dla kobiet i 60 lat dla mężczyzn. Niemniej jednak kobieta powinna posiadać co najmniej 30-letni okres składkowy oraz nieskładkowy⁴.

Osoby urodzone po dniu 31 grudnia 1948 r. nabywają prawo do emerytury z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych według nowych zasad niezależnie od faktu przystąpienia lub nieprzystąpienia do jednego z otwartych funduszy emerytalnych. Jedynym warunkiem jest osiągnięcie minimalnego wieku emerytalnego wynoszącego co najmniej 60 lat dla kobiet i co najmniej 65 lat dla mężczyzn⁵. Prawo do emerytury według nowych zasad nie jest uzależnione od udowodnienia określonego minimalnego okresu ubezpieczenia.

Osoby urodzone po dniu 31 grudnia 1948 r., a przed dniem 1 stycznia 1969 r. mogą skorzystać z prawa do wcześniejszej emerytury, według zasad dotychczasowych. Jednakże osoby te nie mogą przystąpić do OFE lub zobowiązane są do złożenia wniosku o przekazanie środków zgromadzonych na rachunku w OFE na docho-

² Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (Dz.U. z 2004 r. nr 39, poz. 353 z późn. zm.).

³ Więcej art. 27 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

⁴ Więcej art. 28 i 29 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

⁵ Więcej art. 24 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

dy budżetu państwa. Ponadto ubezpieczeni warunki wymagane do przyznania emerytury muszą spełnić do dnia 31 grudnia 2008 r.⁶

Emerytura dla osób urodzonych przed 1 stycznia 1949 r. ustalana jest metodą zdefiniowanego świadczenia. Wysokość emerytury ustalonej według dotychczasowych zasad uzależniona jest od wysokości podstawy wymiaru, uwzględnionego okresu składkowego i nieskładkowego⁷, kwoty bazowej, obowiązującej w dniu powstania prawa do świadczenia.

Punkt wyjścia w ustalaniu podstawy wymiaru emerytury stanowi podstawa wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe lub na ubezpieczenie społeczne. Zainteresowany wybiera ją za okres kolejnych 10 lat kalendarzowych z ostatnich 20 lat poprzedzających bezpośrednio rok, w którym zgłoszono wniosek o świadczenie. Do ustalenia podstawy wymiaru emerytury można również wskazać przeciętną podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne z okresu 20 lat kalendarzowych dowolnie wybranych z całego okresu podlegania ubezpieczeniu. Oprócz wynagrodzenia stanowiącego podstawę wymiaru składek do podstawy wymiaru emerytury dolicza się również inne składniki przysługujące ubezpieczonemu (m.in. kwoty zasiłków chorobowych, macierzyńskich, wynagrodzeń za czas niezdolności do pracy, świadczenia rehabilitacyjnego itp.)⁸.

Kwota bazowa stanowi 100% przeciętnego wynagrodzenia, pomniejszonego o potrącone od ubezpieczonych składki na ubezpieczenia społeczne, określone w przepisach o systemie ubezpieczeń społecznych, w poprzednim roku kalendarzowym. Kwota bazowa jest ustalana corocznie i obowiązuje od 1 marca każdego roku kalendarzowego do końca lutego następnego roku kalendarzowego⁹.

Emerytura wynosi 24% kwoty bazowej oraz po 1,3% podstawy jej wymiaru za każdy rok okresów składkowych i po 0,7% podstawy jej wymiaru za każdy rok okresów nieskładkowych, z uwzględnieniem pełnych miesięcy¹⁰.

Wysokość emerytury z FUS (I filar) dla osób urodzonych po 31 grudnia 1948 r. zależy od kwoty wpłaconych składek na ubezpieczenie emerytalne, wskaźnika waloryzacji w poszczególnych latach, średniego trwania życia i zwaloryzowanego kapitału początkowego. Emeryturę stanowi kwota otrzymana w wyniku podzielenia podstawy jej obliczenia przez tzw. średnie dalsze trwanie życia dla osób w wieku równym wiekowi, w jakim ubezpieczony zdecyduje się przejść na emeryturę¹¹. Podstawą obliczenia emerytury jest kwota równa sumie wpłaconych składek na ubezpieczenie emerytalne z uwzględnieniem waloryzacji składek zaewidencjonowanych na koncie ubezpieczonego do końca miesiąca poprzedzającego miesiąc, od

⁶ Więcej art. 46 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

⁷ Więcej art. 6 i 7 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

⁸ Art. 15 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

⁹ Art. 19 i 19a ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

¹⁰ Art. 53 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

¹¹ Więcej art. 26 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

którego przysługuje wypłata emerytury, oraz zwaloryzowanego kapitału początkowego¹².

W systemie powszechnym przyznawana jest również renta z tytułu niezdolności do pracy. Prawo do renty z tytułu niezdolności do pracy przysługuje ubezpieczonemu, który jest niezdolny do pracy, ma wymagany okres składkowy i nieskładkowy, a niezdolność do pracy powstała w określonych ustawą okresach składkowych (okres zatrudnienia, okres ubezpieczenia) i nieskładkowych (np. w okresie pobierania zasiłku chorobowego lub opiekuńczego) albo nie później niż w ciągu 18 miesięcy od ustania tych okresów¹³. Warunek posiadania wymaganego okresu składkowego i nieskładkowego jest spełniony, jeżeli ubezpieczony osiągnął okres składkowy i nieskładkowy wynoszący co najmniej¹⁴:

- 1 rok – jeżeli całkowita niezdolność do pracy powstała przed ukończeniem 20 lat,
- 2 lata – jeżeli niezdolność do pracy powstała w wieku powyżej 20 lat do 22 lat,
- 3 lata – jeżeli niezdolność do pracy powstała w wieku powyżej 22 lat do 25 lat,
- 4 lata – jeżeli niezdolność do pracy powstała w wieku powyżej 25 lat do 30 lat,
- 5 lat – jeżeli niezdolność do pracy powstała w wieku powyżej 30 lat.

Ubezpieczonemu spełniającemu warunki do przyznania świadczenia z tytułu niezdolności do pracy przysługuje renta stała – jeżeli niezdolność do pracy jest trwała, okresowa – jeżeli niezdolność do pracy jest okresowa¹⁵.

Przy obliczaniu wysokości renty z tytułu całkowitej niezdolności oprócz 24% kwoty bazowej oraz po 1,3% podstawy jej wymiaru za każdy rok okresów składkowych i po 0,7% podstawy jej wymiaru za każdy rok okresów nieskładkowych uwzględnia się również 0,7% podstawy jej wymiaru za każdy rok okresu brakuującego do pełnych 25 lat okresów składkowych oraz nieskładkowych (z uwzględnieniem pełnych miesięcy), przypadających od dnia zgłoszenia wniosku o rentę do dnia, w którym rencista skończyłby 60 lat. Natomiast renta z tytułu częściowej niezdolności do pracy wynosi 75% renty z tytułu całkowitej niezdolności do pracy¹⁶.

W latach 2000-2008 przeciętne miesięczne świadczenie emerytalno-rentowe wypłacane z systemu powszechnego wzrastało. Średnioroczne tempo wzrostu renty z tytułu niezdolności do pracy wynosi 5,7%, a emerytury jest niższe o 0,2 pkt. proc. W badanym okresie emerytura wzrosła z poziomu 957,67 zł do 1471,3 zł, a renta z 702,58 zł do 1096,54 zł (rys. 1). Największy wzrost zarówno emerytury, jak i renty wystąpił w 2000 r. (10,6% i 10,7%). Natomiast najmniejszy wzrost emerytury zaobserwować można w 2005 r. (1,5%), a renty w 2004 r. (2,1%).

¹² Więcej art. 25 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

¹³ Art. 57 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

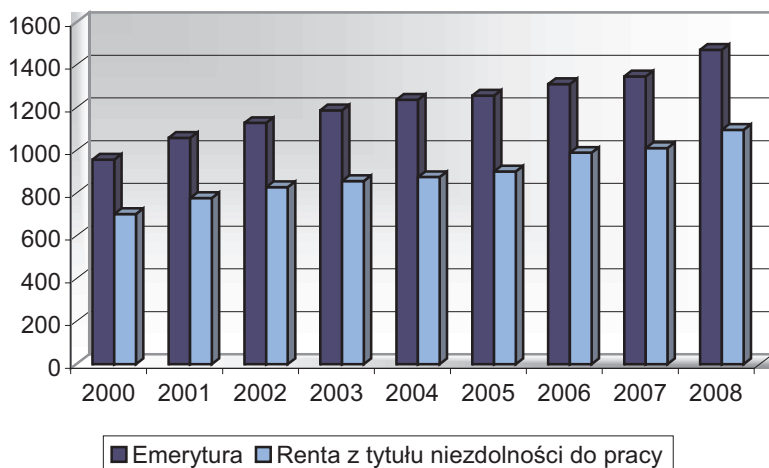
¹⁴ Art. 58 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

¹⁵ Art. 59 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

¹⁶ Art. 62 ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS.

Rysunek 1. Przeciętne miesięczne świadczenie (w zł)

Figure 1. The average benefit paid on a monthly basis (in PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZUS.

Analizując wysokość przeciętnego miesięcznego świadczenia emerytalno-rentowego w relacji do przeciętnego wynagrodzenia można zauważyć tendencję spadkową. W początkowych latach badanego okresu udział przeciętnej miesięcznej emerytury w przeciętnym wynagrodzeniu wzrastał, po czym zmniejszał się osiągając niższy poziom aniżeli w pierwszym omawianym roku (rys. 2).

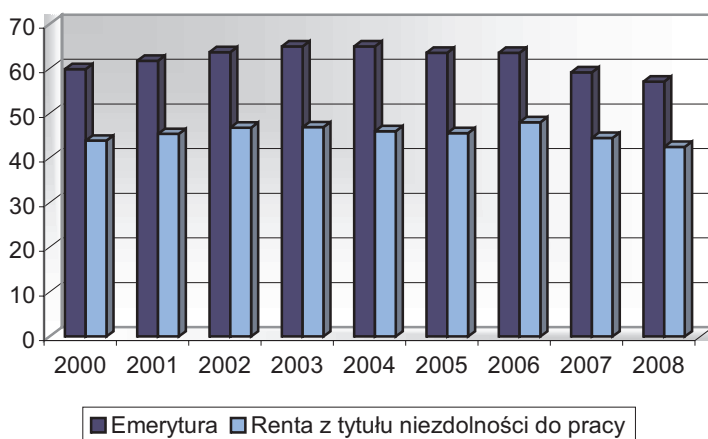
Podobna sytuacja dotyczyła przeciętnej miesięcznej renty, której udział w przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu w 2000 r. wynosił 43,9%, następnie wzrósł do 46% w 2004 r., po czym spadł osiągając w 2008 r. poziom 42,5%.

Wysokość świadczeń emerytalno-rentowych uzależniona jest od wielu czynników, do których zaliczyć należy wskaźnik waloryzacji¹⁷. W latach 2000-2008 średni wskaźnik waloryzacji wynosił ponad 105%. W analizowanym okresie nie dokonywano corocznej waloryzacji świadczeń. Najwyższy wskaźnik waloryzacji wystąpił w 2001 r. (112,7%), a najniższy w 2002 r. (100,5%). W 2003 r. przeprowadzono waloryzację świadczeń wskaźnikiem równym 103,7%. W okresie tym realny wzrost przeciętnej emerytury oraz renty w stosunku do roku poprzedniego wynosił 5,1%,

¹⁷ Zgodnie z art. 89 ustawy o emeryturach i rentach z FUS wskaźnik waloryzacji to średnioroczny wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych w poprzednim roku kalendarzowym zwiększony o co najmniej 20% realnego wzrostu przeciętnego wynagrodzenia w poprzednim roku kalendarzowym. Natomiast wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych to średnioroczny wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych dla gospodarstw domowych emerytów i rencistów albo średnioroczny wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych ogółem, jeżeli jest on wyższy od wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych dla gospodarstw emerytów i rencistów.

Rysunek 2. Udział przeciętnego miesięcznego świadczenia w przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu** (w %)

Figure 2. Share of average monthly benefits in average monthly wage (in %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZUS.

* w 2001 bez jednorazowej wypłaty wypłaconej w 2001 r. zapewniającej realny wzrost przeciętnej emerytury i renty z FUS w 2000 r. o 0,3% w stosunku do 1999 r.

** przeciętne miesięczne wynagrodzenie pomniejszone o obowiązkową składkę na ubezpieczenia społeczne płatną przez ubezpieczonego

a nominalny 4,3%¹⁸. W 2004 r. wskaźnik waloryzacji kształtował się na poziomie 101,8%. Natomiast w 2005 r. nie przeprowadzono waloryzacji świadczeń. W roku tym rozpoczęto pierwszy etap przeliczania świadczeń przyznawanych od kwoty bazowej niższej niż 100% przeciętnego wynagrodzenia. Ponadto emerytom i rencistom pobierającym świadczenia w wysokości nie przekraczającej kwoty najniższej emerytury dokonano jednorazowej wypłaty w wysokości 75 lub 100 zł¹⁹. W latach 2004-2005 emerytura i renta nominalnie wzrosła odpowiednio o 4,4% i 2,8%, a realnie o 0,8% oraz 0,7%. W kolejnym roku świadczenie emerytalno-rentowe w stosunku do 2005 r. wzrosło nominalnie o 7,8%, realnie o 6,7%. Wzrost przeciętnego świadczenia związany był z waloryzacją świadczeń wskaźnikiem wynoszącym 106,2%, a także osobom dotychczas pobierającym renty przyznania z urzędu emerytur²⁰. Od 1 marca 2008 r. przeprowadzono waloryzację świadczeń wyższym o 1 pkt. proc.

¹⁸ Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2003 r., Rada Ministrów, Warszawa 2004 r.

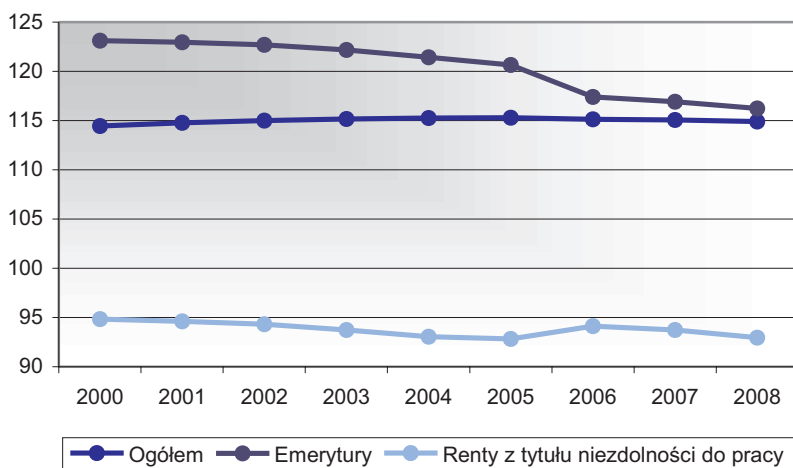
¹⁹ Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2005 r., Rada Ministrów, Warszawa 2006 r.

²⁰ Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2006 r., Rada Ministrów, Warszawa 2007 r.

wskaźnikiem waloryzacji aniżeli planowano w ustawie budżetowej, co z kolei wynikało z odchyleń pomiędzy planowanymi a rzeczywistymi wskaźnikami makroekonomicznymi.

Wysokość świadczeń emerytalno-rentowych zależy od wskaźnika podstawy wymiaru świadczenia emerytalno-rentowego (tj. stosunku zarobków wnioskodawcy w wybranych przez niego latach do przeciętnych wynagrodzeń w tych latach). W latach 2000-2008 średni wskaźnik podstawy wymiaru świadczenia emerytalno-rentowego w przeciętnym wynagrodzeniu wynosił 115% (rys. 3).

Rysunek 3. Średni wskaźnik podstawy wymiaru świadczeń emerytalno-rentowych (w %)
Figure 3. The average indicator of the basis of measurement of pension benefits (in %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZUS.

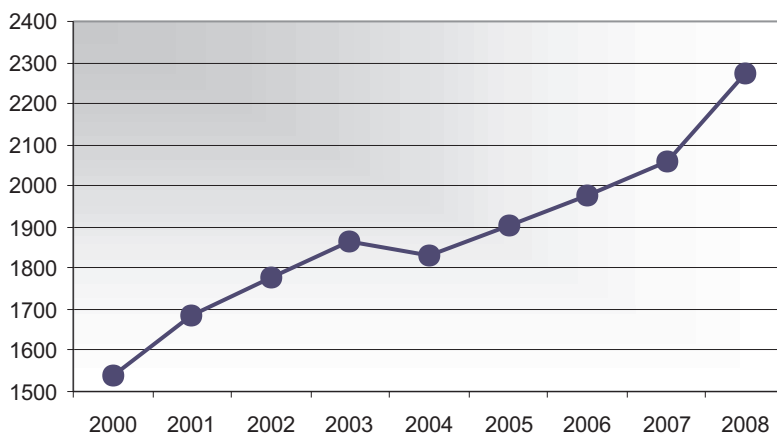
Wskaźnik wymiaru emerytury jest wyższy o ponad 20 pkt. proc. od wskaźnika podstawy renty z tytułu niezdolności do pracy. W badanym okresie średni wskaźnik wysokości podstawy wymiaru emerytury kształtował się na poziomie od 123,12% do 116,24%, a renty od 94,85% do 92,94%.

Na wysokość przyznawanych przez ZUS świadczeń wpływa kwota bazowa, która z kolei decyduje o wysokości części socjalnej emerytury, a także o wysokości podstawy wymiaru świadczenia. ZUS wylicza ją mnożąc wyznaczony wskaźnik wysokości podstawy wymiaru emerytury przez tę kwotę. W latach 2000-2008 kwota bazowa wzrastała, tylko w 2004 r. nieznacznie się zmniejszyła o 33,38 zł w stosunku do roku poprzedniego (rys. 4).

Należy zaznaczyć, że od marca 2007 r. dla świadczeń emerytów i rencistów urodzonym po dniu 31 grudnia 1929 r. podwyższono kwotę bazową do 94,5% prze-

Rysunek 4. Kwota bazowa

Figure 4. Basis quota



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZUS.

ciętnego wynagrodzenia przyjętego do ustalenia wysokości świadczenia w dniu jego przyznania²¹. Podwyższenie kwoty bazowej miało na celu likwidację starego portfela²².

Wysokość świadczenia związana jest również z okresem składkowym i nieskładkowym uwzględnianym do wyznaczenia emerytury lub renty, które z kolei związane są ze stażem pracy. W latach 2000-2008 średni staż pracy osoby, której przyznano emeryturę uległ zwiększeniu z 33,8 do 37,4 lat. Średni wiek mężczyzny, któremu przyznano emeryturę wzrósł prawie o 12%, a kobiety o 1,5%. W przypadku osób, którym przyznano renty z tytułu niezdolności do pracy średni staż pracy zwiększył się o 2,8 roku. Średni staż pracy mężczyzny, któremu przyznano rentę z tytułu niezdolności do pracy wzrósł z 25,5 do 28,5 lat, natomiast kobiety 21,8 do 23,7 lat. Zmniejszeniu natomiast uległ średni staż pracy osób pobierających świadczenia emerytalno-rentowe. Średni staż pracy mężczyzny pobierającego emeryturę zmniejszył się z 37,4 do 36,9 lat, a kobiety z 32,4 do 31,9 lat. Natomiast średni staż pracy mężczyzny pobierającego rentę z tytułu niezdolności do pracy spadł o ponad 4%, a kobiety pozostawał na niezmienionym poziomie. W analizowanym okresie podwyższył się średni wiek osoby, której przyznano świadczenie emerytalno-rento-

²¹ Ustawa z dnia 16 lipca 2004 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z FUS, Dz. U z 2004 r. Nr 191, poz. 1954.

²² Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2007 r., Rada Ministrów, Warszawa 2008 r.

we. W latach 2000-2008 średni wiek osoby, której przyznano świadczenie wzrastał. Średni wiek mężczyzn, którym przyznano emeryturę zwiększył się z 58,9 do 61,1 lat, a kobiet z 55,9 do 56,2 lat. W 2000 r. średni wiek mężczyzn, któremu przyznano rentę z tytułu niezdolności do pracy wyniósł 47,1 lat i wzrósł o 3,1 roku. Natomiast kobiet w pierwszym badanym roku równy był 45,8 lat, a w ostatnim 47,3 lat. W przypadku osób pobierających świadczenie średni wiek emeryta wzrósł o 1,6% i w 2008 r. wyniósł 69,7 lat, a emerytki zwiększył się o 1,2% i w 2008 r. równy był 66,8 lat. Średni wiek osoby pobierającej rentę z tytułu niezdolności do pracy zwiększył się z 55,5 lat do 56,1 lat, przy czym mężczyźni wzrósł o 2,4%, a kobiety uległ zmniejszeniu z 55,9 lat do 55,4 lat. Podwyższenie średniego wieku osoby przechodzącej na emeryturę związane jest ze zmianą warunków ustrojowych, dzięki którym następuje zmiana hierarchii wartości: rośnie znaczenie wykształcenia oraz pracy zawodowej przedkładanej ponad życie rodzinne. Wynika to również z poprawy sytuacji materialnej społeczeństwa, które jest spowodowane wzrostem gospodarczym, a także dbałością społeczeństwa o zdrowie i upowszechnianiem wiedzy na temat profilaktyki prozdrowotnej.

Dochody emerytów i rencistów w świetle badań

The pensioners' incomes in the light of the investigation

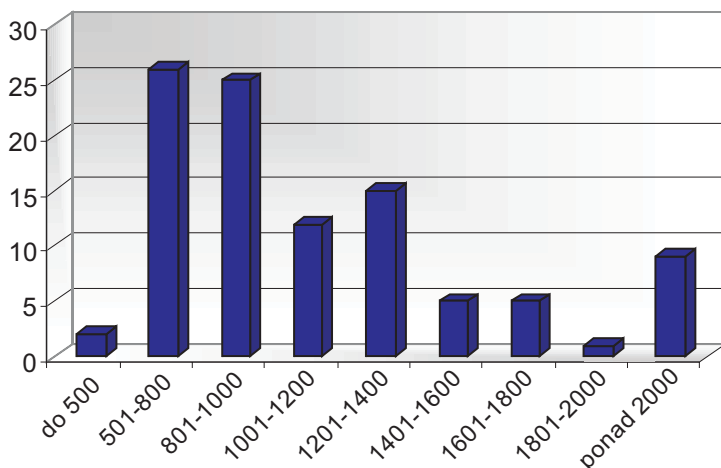
W 2009 r. w Katedrze Ekonomii Uniwersytetu Przyrodniczego przeprowadzono pilotażowe badania dotyczące sytuacji finansowej emerytów i rencistów. Ankieta została skierowana do osób pobierających świadczenia z powszechnego systemu emerytalnego. W badaniach wzięło udział 100 osób, z których 61% stanowiły osoby pobierające emeryturę, a 39% osoby pobierające rentę z tytułu niezdolności do pracy. Całkowitą niezdolność do pracy posiadała ponad połowa rencistów, częściową niezdolność 34%, a niezdolność do samodzielnej egzystencji 13%. Wśród respondentów dominowały kobiety (60%).

Celem systemu emerytalnego jest przeciwdziałanie ubóstwu wśród osób starszych, a także zagwarantowanie utrzymania dotychczasowego poziomu życia. Jak wynika z przeprowadzonych badań emerytom i rencistom pobierane świadczenie nie zapewnia poziomu życia z okresu aktywności zawodowej. Na pytanie „Czy pobierane świadczenie wystarcza na zaspokojenie podstawowych potrzeb?” 64% ankietowanych odpowiedziało „nie”. Natomiast pobierane wynagrodzenie w okresie aktywności zawodowej wystarczało na zaspokojenie podstawowych potrzeb ponad połowie świadczeniobiorców. Zadawalający jest fakt, że najmniejszej liczbie ankietowanych brakuje środków finansowych na żywność (7,7%), odzież/obuwie (7,7%), a także opłaty stałe (16,9%). Generalnie respondenci mają problem z ponoszeniem wydatków na remonty mieszkań/domów, turystykę, oszczędności, kulturę. Brak środków finansowych na poszczególne rodzaje wydatków związane jest z wysokością pobieranych przez ankietowanych emerytur lub rent. Z badań wynika, że nie-

wiele ponad $\frac{1}{4}$ respondentów pobierała świadczenie w wysokości 501-800 zł brutto, a $\frac{1}{4}$ w wysokości 801-1000 zł brutto (rys. 5).

Rysunek 5. Wysokość pobieranego świadczenia brutto (zł)

Figure 5. The level of the gross benefit (PLN)



Źródło: badania własne (n=100).

U ponad co ósmego badanego świadczenie wynosiło 1001-1200 zł, a co jedenastego – ponad 2000 zł. Osoby pobierające emeryturę oraz rentę w wysokości 1401-1600 zł i 1601-1800 zł stanowiły po 5% badanych.

Na poziom świadczenia wpływa liczba lat składkowych i nieskładkowych uwzględnianych przy jego wyznaczaniu. Prawie 50% badanych miała 26 i więcej lat składkowych (rys. 6).

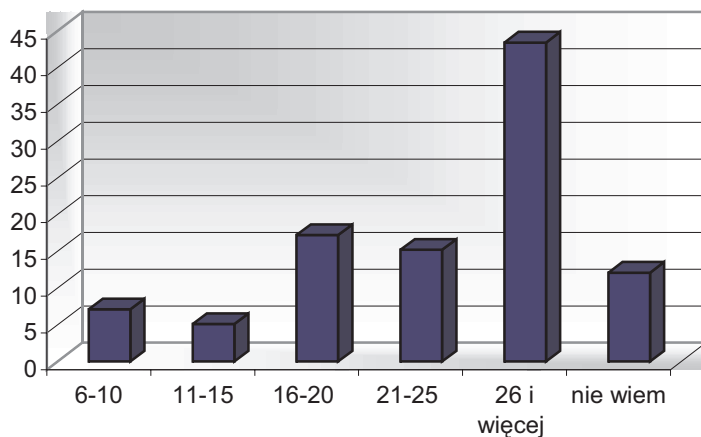
Co czternasty ankietowany posiadał od 6 do 10 lat składkowych, a co dwudziesty od 11 do 15 lat. Badani charakteryzowali się niewielką liczbą lat nieskładkowych. Prawie połowa respondentów miała 1 rok nieskładkowy, a 37% od 2 do 5 lat.

Wysokość świadczenia zależy również od wysokości pobieranego wynagrodzenia w okresie aktywności zawodowej, które emeryci i renciści oceniali jako „przeciętne” (rys. 7).

Natomiast $\frac{1}{4}$ badanych stwierdziła, że pobierane wynagrodzenie było „dobre”, a 9% świadczeniobiorców, że „bardzo dobre”. Poziom wynagrodzenia zależy od wykonywanego zawodu, a także od wymiaru czasu pracy. Prawie 90% świadczeniobiorców pracowała w pełnym wymiarze czasu pracy, a żadna z osób nie wykonywała pracy na $\frac{1}{4}$ etatu. Ponad połowa ankietowanych w okresie aktywności zawodowej była pracownikami fizycznymi, o czym świadczy również posiadane wykształcenie. Osoby z wykształceniem średnim stanowiły 31%, zawodowym 30%, podstawowym 26%, a wyższym 13% badanych. Wyższy poziom wykształce-

Rysunek 6. Okresy składowe (w latach)

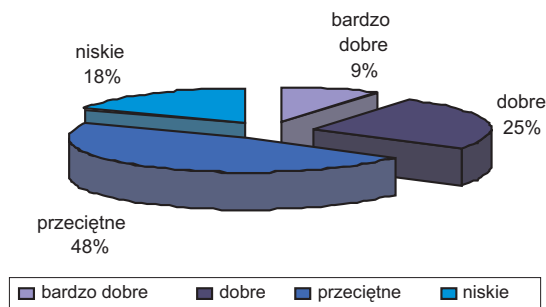
Figure 6. Premiums periods (in years)



Źródło: badania własne (n=100).

Rysunek 7. Ocena wynagrodzenia za pracę w okresie aktywności zawodowej

Figure 7. The evaluation of the wage in the period of job activity



Źródło: badania własne (n=100).

nia stwarza młodemu pokoleniu większą szansę życiową w okresie aktywności zawodowej, a także lepszego przygotowania się na starość. Wyższy poziom wykształcenia osób starszych umożliwia dostosowywanie się do stale wprowadzanych zmian technologicznych, które niesie za sobą postęp rozwoju ekonomicznego oraz cywilizacyjnego²³.

²³ E. Frączak, *Proces starzenia się ludności Polski*; PAN Komitet Nauk Demograficznych; Studia Demograficzne nr 2/142, Rok 2002, s. 13.

Podsumowanie

Conclusions

W latach 2000-2008 przeciętne miesięczne świadczenie emerytalno-rentowe z systemu powszechnego zachowywało tendencję wzrostową. Na wzrost poziomu świadczeń wpłynął wskaźnik waloryzacji. Pomimo że w analizowanym okresie nie przeprowadzano corocznej waloryzacji świadczeń, to średni wskaźnik waloryzacji osiągnął wysoki poziom. Przyrost przeciętnego świadczenia emerytalno-rentowego związany był również ze wzrostem kwoty bazowej, a także przeprowadzanej etapami likwidacji starego portfela.

Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, że świadczenia nie wystarczały na zaspokojenie podstawowych potrzeb emerytów i rencistów. Znaczna część badanych miała problemy z ponoszeniem wydatków na remonty mieszkań/domów, turystykę, kulturę. Prawie połowa respondentów nie gromadziła oszczędności. Nie-wielka liczba osób odczuwała brak środków finansowych przeznaczanych na żywność, odzież/obuwie oraz opłaty stałe. Aktualna sytuacja materialna emerytów i rencistów związana jest z brakiem przeczorności w okresie ich aktywności zawodowej. Niegdyś nie przywiązywano zbyt dużej wagi do zdobywania wyższego wykształcenia oraz dodatkowych umiejętności. Dopiero od niedawna zaobserwować można zmianę hierarchii wartości, a mianowicie rośnie znaczenie wykształcenia i pracy zawodowej.

Literatura

Bibliography

- Frątczak E., *Proces starzenia się ludności Polski*; PAN Komitet Nauk Demograficznych; Studia Demograficzne nr 2/142, Rok 2002.
- Rocznik statystyczny ubezpieczeń społecznych-system pozarolniczy 1999-2002*, ZUS, Warszawa 2004.
- Rocznik statystyczny ubezpieczeń społecznych-system pozarolniczy 2003-2005*, ZUS, Warszawa 2007.
- Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2003 r.*, Rada Ministrów, Warszawa 2004 r.
- Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2005 r.*, Rada Ministrów, Warszawa 2006 r.
- Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2006 r.*, Rada Ministrów, Warszawa 2007 r.
- Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2007 r.*, Rada Ministrów, Warszawa 2008 r.
- Ustawa z dnia 16 lipca 2004 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z FUS*, Dz. U z 2004 r. Nr 191, poz. 1954.

Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych, Dz. U. z 2004 r. nr 39, poz. 353 z późn. zm.

Ważniejsze informacje z zakresu ubezpieczeń społecznych 2006 r., ZUS, Departament Statystyki, Warszawa 2007 r.

Ważniejsze informacje z zakresu ubezpieczeń społecznych 2007 r., ZUS, Departament Statystyki, Warszawa 2008 r.

Ważniejsze informacje z zakresu ubezpieczeń społecznych 2008 r., ZUS, Departament Statystyki, Warszawa 2009 r.

Żukowski M., *Wielostopniowe systemy zabezpieczenia emerytalnego w Unii Europejskiej i w Polsce. Między państwem a rynkiem*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Zeszyty Naukowe – Seria II, Prace habilitacyjne, Zeszyt 151, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1997 r.

Funkcjonowanie systemu zabezpieczenia materialnego emerytów i rencistów w Polsce w latach 2000-2008

Streszczenie

W opracowaniu dokonano analizy zabezpieczenia materialnego emerytów i rencistów pobierających świadczenia z powszechnego systemu emerytalnego. W latach 2000-2008 przeciętne miesięczne świadczenie wzrastało. Średnioroczne tempo wzrostu renty z tytułu niezdolności do pracy było wyższe aniżeli emerytury. Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, że świadczenia nie wystarczały na zaspokojenie podstawowych potrzeb emerytów i rencistów. Znaczna część badanych odczuwała brak środków finansowych przeznaczanych na remonty mieszkań/domów, turystykę, kulturę. Niewielka liczba osób miała problemy z ponoszeniem wydatków na żywność, odzież/obuwie oraz opłaty stałe.

Functioning of the pensioners' material security protection system between 2000 and 2008

Summary

In the elaboration the analysis of the material security of the pensioners receiving benefits from the general pension system was conducted. Between 2000 and 2008 the monthly average benefit was growing. The average rate of growth of the pension for disability to work was higher than the pensions. The conducted inquiry research indicates that the benefits would not be sufficient to satisfy the basic needs of the pensioners. Large part of the investigated suffered from the lack of funds destined for renovations of the buildings, tourism, culture. Small amount of people had problems with the expenditures on food, clothes and permanent payments.

SŁAWOMIR KALINOWSKI

KAROLINA WITKOWSKA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Analiza wydatków MOPR w Poznaniu na świadczenia bezpośrednie w latach 2003-2009

Analysis of expenditure in Poznan FAC on direct benefits in the years 2003 -2009

Wprowadzenie

Introduction

Ostatnie lata charakteryzują się dwoma zachodzącymi w gospodarce zjawiskami. Z jednej strony następuje polaryzacja społeczeństwa przejawiająca się w braku odpowiedniej ilości środków pieniężnych, a tym samym nierównym dostępie do dóbr i usług, z drugiej zaś strony pojawia się zjawisko kumulowania trudności życiowych w określonych grupach społeczno-demograficznych (rodzinach wielodzietnych, niepełnych, dotkniętych patologiami społecznymi oraz wśród osób niepełnosprawnych, starszych, osamotnionych, utrzymujących się z niskich emerytur i zasiłków pomocy społecznej, bez wykształcenia). Zagrożenie standardu życia wielu obywateli pociąga za sobą konieczność zapewnienia przez instytucje państwowe minimalnej ilości środków utrzymania. W związku z tym konieczne jest ustalenie pieniężnej wielkości zabezpieczenia socjalnego, które pozwala egzystować na określonym poziomie, jednocześnie nie pozbawiając beneficjenta możliwości uczestnictwa w życiu społecznym. Problem ten leży w gestii Ośrodków Pomocy Społecznej.

Na podstawie danych MOPR w Poznaniu omówiono w artykule wydatki na świadczenia bezpośrednie. Wykorzystano dane ze sprawozdań z działalności MOPR za lata 2003-2009. Zakres zadań Miejskiego Ośrodka Pomocy Rodzinie w Poznaniu jest duży, a jego rola w mieście ma istotne znaczenie. Zajmuje się on nie tylko wspieraniem ludzi ubogich i zapewnianiem im racji bytu, ale także pomocą wobec dzieci i młodzieży pozbawionych opieki rodzicielskiej czy też osób niepełnosprawnych, którzy nie są w stanie samodzielnie odnaleźć się w życiu. Realizuje także działania w zakresie aktywizacji osób np. bezrobotnych. Pomaga społeczeństwu

znaleźć pracę zarobkową, a także organizuje różnego rodzaju szkolenia dla tych ludzi itp. Jednak przede wszystkim zachęca najuboższych do działania oraz prowadzi działania zmierzające do inkluzji społecznej.

Wydatki MOPR na świadczenia bezpośrednie ***The expenditures in Poznań FAC on direct benefits***

Wydatki publiczne odgrywają istotną rolę w gospodarce każdego państwa. W zależności od przyjętego kryterium podziału można dokonać ich rozmaitych klasyfikacji. Jednym ze stosowanych kryteriów jest cel przeznaczenia środków, wówczas pełnią one funkcję służebną podczas realizacji zadań władzy publicznej, w tym finansowania lub współfinansowania celów społecznych (m.in. przeciwdziałanie ubóstwu i wykluczeniu społecznemu, nadmiernemu bezrobociu, zapewnienie powszechnej ochrony zdrowia i oświaty), gospodarczych (m.in. tworzenie popytu krótkookresowego, łagodzenie cykli koniunkturalnych, budowa infrastruktury technicznej i środowiskowej dla pobudzenia rozwoju gospodarczego) oraz klasycznych funkcji państwa (bezpieczeństwo wewnętrzne i zewnętrzne, polityka zagraniczna, itp.).

Na podstawie analizy danych MOPR w Poznaniu można zaobserwować, że w latach 2003-2007 wydatki tej instytucji systematycznie wzrastały (o blisko 170%), co było efektem rozpoczęcia przez ośrodek realizacji nowych przedsięwzięć oraz zwiększenia liczby prowadzonych programów pomocowych, a następnie w kolejnych dwóch latach spadały, mimo to były one wyższe o 32,3% niż w roku początkowym. W 2003 r. kwota wydatków wyniosła blisko 62 mln zł, podczas gdy w 2007 r. wzrosła do ponad 166 mln zł, by w kolejnych latach spaść do poziomu 81,9 mln zł (tab. 1). Do 2003 r. można było zaobserwować wzrost liczby beneficjentów korzystających z pomocy społecznej. Był on spowodowany utrzymującym się wysokim poziomem bezrobocia, w tym w szczególności wśród osób pozostających bez pracy długotrwale (powyżej 1 roku) i permanentnie (powyżej 2 lat). Duży udział osób pozostających bez pracy przez ponad rok sprzyjał pauperyzacji i polaryzacji społeczeństwa. W związku z tym pojawiła się konieczność wprowadzenia nowych rozwiązań zmierzających do niwelacji niekorzystnych zjawisk na rynku, do których zostały zobowiązane ośrodki pomocy społecznej. W ramach tych zadań ośrodki oprócz pomocy bezpośredniej prowadziły zadania umożliwiające powrót do pełnionych ról społecznych oraz przede wszystkim przeciwdziałające wykluczeniu społecznemu, a co się z tym wiąże umożliwieniu ludności uczestniczenia w życiu społeczno-gospodarczym.

Wzrostowi ogólnych wydatków MOPR w Poznaniu nie towarzyszył jednocześnie wzrost ilości świadczeniobiorców. Sytuacja była zgoła odmienna ponieważ do roku 2008 następował systematyczny spadek ilości beneficjentów (o 33%), a dopiero w roku ubiegłym ilość osób korzystających ze świadczeń pomocowych wzrosła do

Tabela 1. Ogólne wydatki MOPR i ich dynamika w latach 2003 – 2009
Table 1. Total expenditures of MOPR and their dynamics between 2003 and 2009

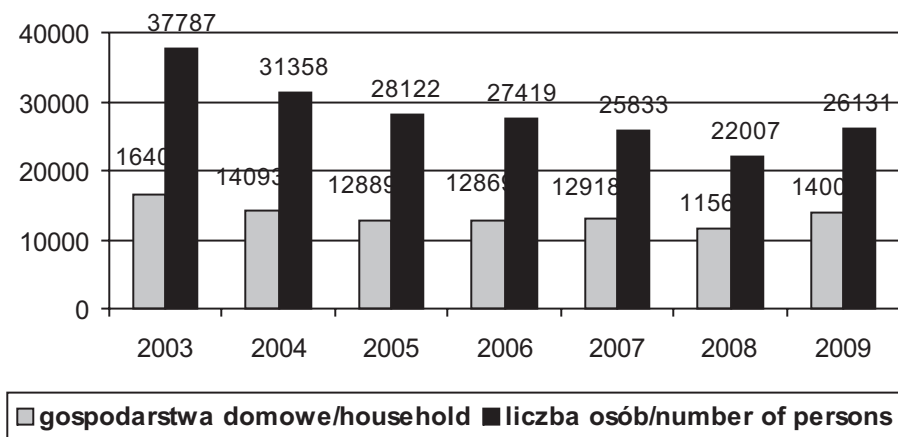
Rok Year	Kwota wydatków w zł Total expenditures in PLN	Dynamika wzrostu wydatków	Growth dynamic of expenditures
		rok poprzedni = 100% previous year = 100%	2003 = 100%
2003	61 901 789	.	100,0
2004	93 966 323	151,8	151,8
2005	107 215 281	114,0	173,2
2006	123 452 722	115,1	199,4
2007	166 624 044	135,0	269,1
2008	118 337 885	71,0	191,2
2009	81 880 253	69,2	132,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności MOPR w latach 2003 – 2009.

poziomu 26,1 tys., co stanowiło wzrost w porównaniu z rokiem 2008 o blisko 1/5 (rys. 1). Głównymi przyczynami tak dużych spadków była nie tyle relatywnie lepsza sytuacja materialna mieszkańców Poznania, co zmiany w przepisach, które włączyły niektóre świadczenia pomocy społecznej do katalogu świadczeń rodzinnych (zasiłek stały, gwarantowany zasiłek okresowy, jednorazowy i okresowy zasiłek macierzyński) oraz wprowadzenie nowych form pracy polegających na aktywizowaniu klientów pomocy społecznej: kontrakt socjalny, skierowanie do CIS. Dodatkowo ustawa z 12 marca 2004 r. przyczyniła się do zwiększenia wydatków na zadania własne gminy, m.in. zasiłek okresowy i zasiłek na bilety kredytowane, które w 2005 roku stanowiły ok. 30% wydatków poniesionych na realizację zadań własnych gminy. Kolejne spadki ilości beneficjentów spowodowane były wzrostem kwoty, która upoważniała do pobierania świadczeń. Do 30 września 2006 r. prawo do ich pobierania przysługiwało osobom i rodzinom, których dochód netto na osobę w rodzinie nie przekraczał 461 zł u osób samotnie gospodarujących lub 316 zł w gospodarstwach domowych wieloosobowych, przy jednoczesnym wystąpieniu co najmniej jednej przesłanki określonej w art. 7 Ustawy o pomocy społecznej z dnia 12 marca 2004 r.

Zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2006 r. w sprawie zweryfikowanych kryteriów dochodowych oraz kwot świadczeń pieniężnych, od 1 października 2006 r. wprowadzono nowe kryteria, które uprawniały do korzystania ze świadczeń osoby samotnie prowadzące gospodarstwo domowe o dochodzie nie wyższym niż 477 zł, oraz gospodarstwa domowe wieloosobowe o dochodzie netto na jedną osobę nieprzekraczającym 351 zł. Systematyczny spadek ilości osób był również konsekwencją przystąpienia Polski do Unii Europejskiej oraz otwarcia

Rysunek 1. Liczba gospodarstw domowych i osób objętych pomocą społeczną w latach 2003 – 2009
 Figure 1. Number of households and persons under social aid between 2003 and 2009



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności MOPR w latach 2003-2009.

rynków pracy dla polskich obywateli przez niektóre państwa członkowskie. Wielu młodych, lepiej wykształconych osób zdecydowało się na emigrację w poszukiwaniu lepiej płatnej pracy oraz lepszych warunków życia. Z kolei wzrost beneficjentów w ostatnim roku był efektem niekorzystnej sytuacji na świecie, w tym również w Polsce, spowodowanym globalnym zastojem gospodarczym, a w efekcie upadkiem przedsiębiorstw i wzrostem poziomu bezrobocia.

Analizując dane MOPR odnośnie ilości osób korzystających ze świadczeń, można domniemywać, że w 2008 roku w porównaniu z rokiem 2003 sytuacja materialna mieszkańców Poznania uległa poprawie. W tym okresie ilość osób objętych świadczeniami spadła z 38 tys. osób do 25 tys., co stanowiło blisko 1/3 całkowitej ilości beneficjentów. Jednak tak istotny spadek wynika również ze zwiększonych oczekiwań konsumentów, a tym samym dążeń do realizacji konsumpcji na określonym, zazwyczaj wyższym od dotychczasowego poziomie, co niejednokrotnie prowadzi do rezygnacji z zakładania rodziny oraz podejmowania decyzji odnośnie ograniczenia liczby potomstwa.. Zmniejszenie liczby osób w tych gospodarstwach powoduje, że w efekcie przestawały one spełniać kryterium maksymalnych dochodów na osobę uprawniających do zasiłku. Na zmniejszającą się liczbę osób uprawnionych do pomocy materialnej wpłynęły również zmieniające się wymagania, jakie beneficjanci musieli spełnić. W związku z tym część z nich nie decydowała się ubiegać o nie, w obawie, że i tak pomocy tej nie uzyskają, inni dobrowolnie z niej rezygnowali, ponieważ ich uzyskanie wymagało od nich pewnego zaangażowania.

Wydatki gminy na zadania własne i zlecone ***Municipal expenditure on tasks in-house and outsourced***

Zgodnie z Ustawą o pomocy społecznej obowiązek zapewnienia realizacji pomocy społecznej należy do jednostek samorządu terytorialnego i organów administracji rządowej, a więc do gminy i powiatu. Gmina może wykonywać swoje obowiązki w ramach zadań zleconych i własnych. Do 2004 r. w ramach zadań zleconych w gminie realizowano pomoc w formie zasiłków z pomocy społecznej (obligatoryjnych i fakultatywnych), składek na ubezpieczenia, specjalistycznych usług opiekuńczych, zasiłków rodzinnych i pielęgnacyjnych, pomocy dla kombatanów. Od 2005 r. zadania zlecone gminie uległy zmianie i objęły: zasiłek stały, zasiłki celowe na pokrycie wydatków związanych z klęską żywiołową lub ekologiczną, specjalistyczne usługi opiekuńcze przysługujące na podstawie przepisów o ochronie zdrowia psychicznego¹.

Istotne znaczenie mają zadania własne gminy, do których należą: zasiłek okresowy (od 2004 r.), bilet kredytowany (od 2004 r.), schronienie, posiłek, ubranie, usługi opiekuńcze, świadczenia zdrowotne w publicznych zakładach opieki zdrowotnej, zdarzenia losowe, sprawianie pogrzebu, pomoc na cele ekonomicznego usamodzielnienia, inne zasiłki celowe i w naturze². Wszystkie te zadania za wyjątkiem zasiłków celowych i w naturze są zadaniami o charakterze obligatoryjnym, natomiast ostatnie z nich należą do zadań fakultatywnych. W związku z tym, że mają one charakter obowiązkowy, gminne instytucje pomocowe są zobowiązane do udzielania pomocy osobom spełniającym określone w ustawie warunki.

Mimo wzrostu ogólnych wydatków MOPR (w porównaniu z 2003 rokiem), kwota udzielonych ogółem świadczeń w 2004 roku zmalała o blisko 1/5, w tym z tytułu zadań zleconych o blisko 70%, z kolei w roku 2005 odpowiednio o 28% i 80%, co wynikało z przekazania od października 2003 r. spraw związanych z wypłatą rent socjalnych do ZUS. W kolejnych latach następował systematyczny wzrost wydatków na zadania własne i zlecone gminy, ale dopiero w 2009 roku przekroczył on poziom z roku 2003 (tab. 2). Istotną przyczyną spadku wydatków na zadania zlecone było wprowadzenie nowej ustawy o pomocy społecznej z dnia 12 marca 2004 r., która wprowadziła szereg zmian w sposobie przyznawania świadczeń. Środki, które były realizowane do 30 kwietnia 2004 r. w ramach zadań zleconych przekwalifikowano na świadczenia rodzinne. Dotyczyło to przede wszystkim zasiłków: stałego, okresowego i macierzyńskiego. Od 1 maja 2004 r. zasiłki okresowe i na bilety kredytowane zostały przejęte przez gminy w ramach ich zadań własnych, co przyczyniło się w latach 2003-2009 do wzrostu wydatków na ten cel o blisko 60%.

¹ *Sprawozdania z działalności MOPR za lata 2003-2009*, http://www.mopr.poznan.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=1165&Itemid=416

² Ibidem.

Tabela 2. Struktura wydatków na świadczenia w ramach zadań własnych i zleconych gminy i powiatu w latach 2003-2009 (w tys. zł)

Table 2. The structure of expenditures for ordered and self tasks in community and district between 2003 and 2009 in PLN ('000)

Rodzaj zadania Type of task	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ogółem Total	47 158,8	38 290,7	33 966,0	40 382,3	42 088,9	44 247,3	50 411,3
Zadania własne gminy Community self task	25 810,0	27 080,8	24 173,2	29 822,2	30 945,9	33 281,8	40 928,5
Zadania zlecone gminie Community ordered task	14 608,6	4 685,5	2 898,3	3 304,5	3 538,8	3 587,0	2 136,6
Zadania własne powiatu District self task	6 725,0	6 493,0	6 894,4	7 255,6	7 604,2	7 372,4	7 343,3
Zadania zlecone powiatu District ordered task	15,3	31,3	—	—	—	6,1	3,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności MOPR w latach 2003-2009.
Source: own elaboration on the basis of reports of MOPR activity between 2003 and 2009.

Oprócz wymienionych zadań, każda gmina zobowiązana jest do udzielenia pomocy osobom niepełnosprawnym, bezrobotnym i długotrwale chorym. Z tego tytułu grupom tym przysługuje zasiłek okresowy. Ustala się go w wysokości różnicy między kryterium dochodowym beneficjenta a faktycznym jego dochodem, jednak w kwocie nie wyższej niż 418 zł miesięcznie³. Zasiłek okresowy stanowi aktualnie ok. 15% ogółu zadań własnych gminy. Najwyższy udział wydatków na ten cel można było zaobserwować w 2005 roku, kiedy to wynosił blisko 30%.

Jednym z obowiązkowych zadań własnych gminy, realizowanym w ramach pomocy społecznej, jest dożywianie dzieci. Samorząd realizuje ten program przy wykorzystaniu ośrodków pomocy społecznej, jednostek organizacyjnych gminy, placówek i instytucji, które posiadają bazę żywieniową lub odpowiednie warunki do wydawania produktów żywnościowych. Posiłki wydawane są również osobom bezdomnym w ramach świadczeń niepieniężnych. W 2005 r. powstał program „Posiłek dla potrzebujących, w ramach którego rząd przekazuje środki na dożywianie. Część funduszy na ten cel trafiało również z funduszu Przeciwdziałania Alkoholizmowi. Udział pomocy w postaci posiłku stanowił od 14,6-16,4% ogółu zadań własnych gminy i nie uległ większym zmianom w latach 2004-2008, jednak w ubiegłym roku spadł do poziomu 12,6%. Udzielanie pomocy w formie posiłku następuje poprzez wydanie decyzji administracyjnej poprzedzonej wywiadem środowiskowym w miej-

³ Ustawa o pomocy społecznej z dnia 12 marca 2004 r., Dz. U. Nr 64, poz. 593

scu zamieszkania osób, które o taką pomoc się ubiegają. Posiłki wydawane są w szkołach na podstawie umowy zawartej między dyrektorem MOPR a daną placówką⁴.

Kolejnym zadaniem obowiązkowym gminy są usługi opiekuńcze i specjalistyczne usługi opiekuńcze, których udział kształtuje się w granicach 19-23%. Należy jednak pamiętać, że koszty realizacji usług opiekuńczych nie są wydatkiem MOPR. Plan finansowy znajduje się w budżecie Wydziału Zdrowia i Spraw Społecznych Urzędu Miasta Poznania. Natomiast MOPR jest jedynie podmiotem odpowiedzialnym za dokonanie rozliczeń faktycznie wykonanych godzin.

Największy udział wydatków w wydatkach ogółem stanowią zadania o charakterze fakultatywnym, czyli inne zasiłki celowe i w naturze, które stanowią ok. 40% wszystkich wydatków. Obejmują one m.in. zasiłki przeznaczone na żywność, czynsz, energię, gaz i leki (tab. 3). Zasiłek celowy może zostać także przyznany na pokrycie części lub całości wydatków na świadczenia zdrowotne osób bezdomnych. Ponadto przysługuje on także osobom, które poniosły straty w wyniku zdarzenia losowego (klęski żywiołowej lub ekologicznej).

Tabela 3. Udział podstawowych form pomocy społecznej do ogółu zadań własnych gminy na przestrzeni lat 2004 – 2009 (w %)

Table 3. The share of basic forms of social aid to the general self tasks of community in the years 2004 – 2009 (in %)

Forma pomocy Form of aid	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Zasiłek okresowy Periodic benefit	19,1	29,4	23,5	19,5	15,9	15,0
Posiłek Meal	15,7	15,5	14,9	16,4	14,6	12,6
Usługi opiekuńcze Care services	19,0	20,7	19,1	23,3	29,7	31,9
Inne zasiłki celowe i w naturze Other purpose and In nature benefits	45,4	33,1	41,0	39,7	38,9	39,4
Pozostałe Other	0,8	1,3	1,5	1,1	0,9	1,1

*2003 r. nie jest brany pod uwagę, gdyż nie było wówczas zasiłku okresowego

*2003 is not taken into account, because it was not the periodic benefit

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności MOPR w latach 2004-2009.

⁴ Sprawozdania..., op.cit.

Przyczyny ubiegania się o świadczenia społeczne z MOPR ***Reasons for applying for social benefits from FAC***

Powody przyznania pomocy materialnej są rozmaite. W latach 2003-2009 można było dostrzec, że liczba rodzin uzyskujących świadczenie ze względu na ubóstwo zmniejszyła się o blisko 75% (tab.4). Może to świadczyć o poprawie sytuacji materialnej mieszkańców miasta Poznania. Jednak z danych statystycznych wynika, że liczba ludzi ubogich z roku na rok wzrasta, zwłaszcza na obszarach wiejskich. Prowadzi to do wzrostu pauperyzacji społeczeństwa i polaryzacji dochodowej. Taka sytuacja w dużej mierze jest efektem nierównego dostępu do szkół czy miejsc pracy, a także z niewłaściwej polityki społecznej powodującej przyzwyczajanie się do życia z zasiłku oraz niejednokrotnie dziedziczenia drogi życiowej rodziców przez dzieci z rodzin zmarginalizowanych. Według J. Orczyka⁵ niebezpiecznym zjawiskiem jest przesunięcie do sfery pomocy społecznej, co bardzo często sprzyja utrwalaniu się wykluczenia na wiele lat. Powoduje to w wielu przypadkach ograniczenie inicjatywy beneficjentów MOPR, a także przerzucenie odpowiedzialności za własny los na osoby trzecie.

Drugą ważną przyczyną powodującą ubieganie się o pomoc jest brak pracy. Stopa bezrobocia w latach 2003-2007 malała, mimo tego do 2004 roku ilość świadczeń pobieranych z tego tytułu nadal rosła. Dopiero w 2005 r. udział ten spadł o prawie 11%. Na przestrzeni badanych lat udział osób korzystających z zasiłków pomocy społecznej z tego tytułu zmniejszył się o blisko 39%. Był to efekt zarówno relatywnie korzystniejszej sytuacji na poznańskim rynku pracy, objęcia części bezrobotnych działaniami Centrum Integracji Społecznej (warsztaty zawodowe oraz praktyki, przygotowania do wystąpień publicznych, poradnictwo), jak również zwiększonej migracji w celach zarobkowych. Duża grupa ludności pozbawiona korzystnych ofert na poznańskim i wielkopolskim rynku pracy zmuszona została do wyjazdu z Polski w celu zdobycia lepiej płatnej lub niejednokrotnie jakiegokolwiek pracy⁶.

Można zatem stwierdzić, że w obliczu stagnacji gospodarczej instytucje odpowiedzialne za poznański rynek pracy powinny dążyć do zmniejszenia zjawiska bezrobocia oraz niwelowania jego skutków ubocznych, m.in. poprzez aktywizację osób zmarginalizowanych. Ograniczy to w pewnym stopniu zjawisko bezdomności i narkomanii.

Mimo że nie jest to bezpośrednia przyczyna wzrostu ilości osób korzystających z pomocy społecznej, nie mniej jednak brak pracy powoduje bardzo często wykluczenie społeczne, a w efekcie negatywne konsekwencje w dotychczasowej sytuacji życiowej, brak perspektyw oraz frustracje. Bezrobocie długookresowe oraz bezdomność tworzy swoistego rodzaju sprzężenia zwrotne – osoby pozbawione stałego

⁵ Orczyk J., *Polityka społeczna*, Wyd. AE, Poznań 2005, s. 34.

⁶ Sprawozdania..., op.cit.

Tabela 4. Liczba rodzin objętych pomocą społeczną w latach 2003-2009

Table 4. Number of households covered by social aid in the years 2003-2009

Główne przyczyny trudnej sytuacji życiowej The main reasons for the difficult circumstances	Liczba rodzin	Number of household					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ubóstwo Poverty	12 366	10 822	7 716	7 832	6 132	5 195	3 838
Bezrobocie Unemployment	6 870	7 234	6 472	5 996	4 557	3 258	4 224
Niepełnosprawność Disability	5 937	4 306	4 369	4 370	3 959	4 052	3 589
Ciężka choroba Serious illness	4 294	4 266	4 514	3 841	3 304	6 109	5 611
Bezradność Helplessness	4 086	3 425	3 433	2 877	2 447	2 845	2 452
Alkoholizm Alcoholism	1 068	831	874	992	789	588	587
Bezdomność Homelessness	422	513	447	664	590	586	773
Ochrona macierzyństwa Maternity protection	592	363	268	422	455	578	652
Narkomania Drug addiction	58	81	70	50	61	42	56

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności MOPR w latach 2003-2009.

źródła dochodów często zaprzestają opłat za czynsz, w konsekwencji prowadzi do eksmisji, co z kolei ogranicza ich możliwości zdobycia pracy.

Na podstawie przedstawionych danych można zauważyć, że w badanym okresie uległa zmianie ilość osób, którym udzielane były zasiłki z tytułu niesprawności oraz ciężkiej choroby. W 2007 roku w porównaniu z rokiem 2003 ilość wypłacanych świadczeń z tych powodów spadła odpowiednio o 33% i 23%. W roku 2009 ciężka choroba była główną przesłanką udzielenia pomocy socjalnej (tab. 4). W 2007 roku kwota pomocowa wzrosła z 6,8 mln zł do 9,3 mln zł, by w kolejnych latach spaść do 8,6 mln (2008) i 6,8 mln zł (2009). Jest to m.in. efekt wprowadzanych programów zmierzających do inkluzji osób niepełnosprawnych. Stworzono szereg przepisów wspierających zatrudnienie tej grupy, m.in. ochrona miejsc pracy, zwiększone koszty dostosowania miejsc pracy dla niektórych rodzajów niepełnosprawności (epilepsja, choroby psychiczne, upośledzenie umysłowe) oraz tworzenia i działania warsztatów terapii zajęciowej, dofinansowanie uczestnictwa osób niepełnospraw-

nych i ich opiekunów w turnusach rehabilitacyjnych, zaopatrzenie w sprzęt rehabilitacyjny, dofinansowanie sportu, kultury, turystyki i rekreacji dla takich osób i koszty związane z likwidacją barier architektonicznych i technicznych, a także szkolenia przystosowujące do pracy. Największy wzrost w wydatkach zanotowano na dofinansowanie rozwiązań architektonicznych przystosowujących miejsca pracy oraz miejsca użyteczności publicznej do potrzeb osób niepełnosprawnych (wzrost o 58%), równie wysoki wzrost zanotowano na sprzęt rehabilitacyjny, przedmioty ortopedyczne i środki pomocnicze, w porównaniu z 2003 rokiem wydatki na ten cel wzrosły o 42% (z 0,9 mln zł w 2003 roku do 1,2 mln zł w 2009 roku, przy czym w roku 2007 wynosiły ok. 2 mln zł). Jednocześnie zanotowano spadek kwoty świadczeń na rzecz sportu, kultury i rekreacji (o 93%)

Aby pomoc społeczna spełniała swoją rolę konieczna jest zmiana dotychczasowych zasad jej udzielania. Działania pasywne polegające m.in. na ochronie słabszych ekonomicznie grup ludności, a w szczególności wypłacie zasiłków należałoby zastąpić działaniem aktywizującym. Podejście finansowe polegające na bezzwrotnych świadczeniach socjalnych, musi być zastępowane poprzez zachęty do samodzielnego działania. Instytucje pomocowe powinny ograniczyć dostęp do środków pieniężnych i zmniejszyć je do minimum, a skupić się na poprawie sytuacji na lokalnym rynku pracy i tym samym pobudzać do działań, prowadzących do wzrostu zamożności państwa⁷. Jednak według H. Domańskiego⁸ trudno jest zerwać z rozbudowanym systemem zasiłków, które były powszechne przed 1989 rokiem. Większość grup społeczno-ekonomicznych przyzwyczało się do dystrybucji świadczeń socjalnych, które nie zostały odpowiednio zmodyfikowane przez instytucje państwowe wraz z przekształceniami społeczno-gospodarczymi. Brak odwagi głębokich reform oraz unikanie napięć społecznych prowadzi do wzrostu nieefektywnych świadczeń, które zazwyczaj mają charakter krótkoterminowy. Dodatkowo osoby, które korzystają z pomocy społecznej przestają być w sferze zainteresowań urzędów pracy, a tym samym tracą wielokrotnie możliwość przekwalifikowania lub zatrudnienia⁹.

Zakończenie

Conclusion

Z przeprowadzonych analiz *Sprawozdań z działalności MOPR w Poznaniu* wynika, że zakres działań ośrodka stale się powiększa, a tym samym rosną wydatki na pomoc bezpośrednią. Pracownicy ośrodka w ramach swoich działań biorą czynny

⁷ Kalinowski S., *Subiektywne odczucia ludności wiejskiej powiatu poznańskiego odnośnie ubóstwa i pomocy społecznej*, [w:] *Współczesne wyzwania dla lokalnej polityki społecznej*, red. M. Gagatka, K. Głąbicka, Radom 2008, s.505-506.

⁸ Domański H., *Ubóstwo w społeczeństwach postkomunistycznych*, ISP, Warszawa 2002, s. 56.

⁹ Kabaj M., *Program przeciwdziałania ubóstwu i bezrobociu*, IPiSS, Warszawa 2000, s.26.

udział w walce z ubóstwem, bezrobociem czy niepełnosprawnością. Nie mniej jednak, aby lepiej i skuteczniej wykonywać te zadania potrzebna jest dobrze przygotowana kadra pracownicza, potrafiąca nie tylko rozwiązać problem ex-post poprzez zwiększone wydatki na działania naprawcze, ale przede wszystkim ex-ante związane z działaniami zapobiegawczymi. Brak odpowiednio przygotowanej kadry może utrudniać prowadzenie zintegrowanej i całościowej walki z negatywnymi zjawiskami zachodzącymi wśród osób wykluczonych. W celu efektywniejszego wykorzystania środków na działania MOPR niezbędna jest również prawidłowa komunikacja z beneficjentami, urzędami pracy oraz instytucjami trzeciego sektora.

Literatura

Bibliography

- Domański H., *Ubóstwo w społeczeństwach postkomunistycznych*, ISP, Warszawa 2002.
- Kabaj M., *Program przeciwdziałania ubóstwu i bezrobociu*, IPiSS, Warszawa 2000.
- Kalinowski S., *Subiektywne odczucia ludności wiejskiej powiatu poznańskiego odnośnie ubóstwa i pomocy społecznej*, [w:] *Współczesne wyzwania dla lokalnej polityki społecznej*, red. M. Gagatka, K. Głębicka, Radom 2008.
- Orczyk J., *Polityka społeczna*, Wyd. AE, Poznań 2005.
- Sprawozdania z działalności z działalności MOPR za lata 2003-2009.
- Ustawa o pomocy społecznej z dnia 12 marca 2004 r., Dz. U. Nr 64, poz. 593.

Analiza wydatków MOPR w Poznaniu na świadczenia bezpośrednie w latach 2003-2009

Streszczenie

W artykule przedstawiono wydatki na świadczenia bezpośrednie dokonywane przez Miejski Ośrodek Pomocy Rodzinie w Poznaniu. Wskazano na kierunki rozdysponowania środków w ramach zadań własnych i zleconych gminy i powiatu. Zwrócono uwagę, że największy udział w wydatkach MOPR w okresie 2003-2009 miały zasiłki celowe i w naturze, na które przeznaczano średnio 40% ogółu wydatków na zadania własne. Wśród głównych przyczyn ubiegania się o świadczenia wyróżniono ubóstwo, bezrobocie, niepełnosprawność i ciężką chorobę.

***Analysis of expenditure in Poznan FAC on direct benefits
in the years 2003 -2009***

Summary

This article presents the expenditures on the direct benefits made by the Family Aid Centre in Poznan. The directions on the disposal of the ordered and self tasks in community and district were indicated. It was noted that the largest share of expenditure in the period 2003-2009 were targeted in-kind benefits which on average amounted to 40% of the total expenditure for self tasks. Among the main reasons for applying for benefits the most common were poverty, unemployment, disability and severe illness.

PRZEMYSŁAW BURY

Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu

Zawodowe czynniki ryzyka zdrowotnego

Occupational factors of health risk

Wprowadzenie

Introduction

Występowanie zdrowotnych skutków wykonywania obowiązków zawodowych wydaje się być kwestią oczywistą, i w dyskursie z obszaru tej problematyki, szczególnie w odniesieniu do wykonywania prac fizycznych – dostrzegana od czasów najdawniejszych. Od samego początku istnienia ludzkich cywilizacji szczególnie praca fizyczna była nie tylko męczącą powinnością, ale często zabójczym obowiązkiem. Brak konieczności podejmowania pracy fizycznej był wyznacznikiem statusu społecznego i zamożności. W starożytności toczono wojny nie tylko w celu potwierdzenia supremacji, czy poszerzenia terytorium wpływów, ale w celu zdobycia niewolników, których zatrudniano przy najcięższych pracach lub zmuszano do innych równie ryzykownych poczyną (np. walki gladiatorów). O zdrowotnych skutkach pracy pisał biskup Durham (XVI w.), Georgius Agricola (XVII w.), a w wieku XVIII Bernardo Ramazzini. Wraz ze zmianami społecznymi, politycznymi i ekonomicznymi jakie nastąpiły wraz z początkiem XIX w. („rewolucja przemysłowa” w Anglii, a następnie w pozostałych krajach europejskich, polegająca na odejściu od ręcznej produkcji manufakturowej na rzecz mechanicznej produkcji fabrycznej) pojawiły się nowe zagrożenia dla zdrowia i życia pracowników¹. Z tamtej epoki pochodzą prace lekarzy A. Patissiera czy J. Shattuck’a, w których czytamy, że „praca robotnika jest codzienną, wielogodzinna męczarnią aż do śmierci z chorób lub wyczerpania”, czy też że „pracownicy szlifujący kamienie na mokro dożywają niekiedy 40-tego roku życia, natomiast ci szlifujący na sucho umierają bez wyjątku przed 30-stym”². Skrajnie trudne warunki wykonywania pracy w przemyśle budziły protest i niezadowolenie. Do historii przeszły chociażby wydarzenia z maja 1886 roku, kiedy to doszło do rozruchów i wystąpień publicznych robotni-

¹ M. Żywczyński, *Historia powszechna 1789-1870*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2006.

² za: P. Krasucki, *Ryzyko zdrowotne związane z pracą*. Wyd. PIP, Warszawa, 2004, s. 5.

ków w Chicago (USA) walczących o ośmiogodzinny dzień pracy.³ Postulaty te znalazły swoje spełnienie w szerszym zakresie dopiero kilkadziesiąt lat później – w początkach XX wieku w Szwajcarii wydano regulację prawną, uznając niektóre choroby jako związane z wykonywaną pracą, a po zakończeniu I wojny światowej zaczęto gwarantować ośmiogodzinny dzień pracy i tworzyć system ochrony zdrowia i zabezpieczenia społecznego pracujących. Efektem wieloletnich badań nad związkiem pracy ze zdrowiem był nie tylko rozwój takich specjalności jak fizjologia pracy czy higiena pracy, ale przede wszystkim powstanie kompleksowej nauki badającej te zagadnienia – ergonomii⁴.

Współcześnie w większości krajów świata tworzenie systemu zapewniającego bezpieczeństwo i ochronę zdrowia w środowisku i procesie pracy, jest zadaniem państwa. Sposób jego realizacji jest dychotomiczny, określony z jednej strony całokształtem norm prawnych i działań organizacyjnych, technicznych i badawczych podejmowanych przez organy i instytucje państwowe, a z drugiej – stwarzaniem zatrudnionemu optymalnych warunków pracy w danym, konkretnym miejscu pracy (zadanie i obowiązek pracodawcy)⁵. W naszym kraju, który w okresie po II wojnie światowej, aż do lat 90-tych ub.w. nie miał możliwości rozwoju w oparciu o mechanizmy nowocześnie pojmowanej demokracji i swobody gospodarczej, również i te zagadnienia wymagają uwagi i zmian. Dla przykładu – przedmiotowo najważniejsze pojęcie w podejmowanej tu problematyce, czyli „ryzyko zdrowotne”, ugruntowane i dość jednoznacznie rozumiane przez specjalistów w dziedzinie zdrowia publicznego i medycyny pracy, w dalszym ciągu nie znajduje swojego miejsca w obowiązujących aktach prawnych. W Kodeksie pracy używa się kategorii „ryzyko zawodowe” (zamiast – „zdrowotne”), które należy uznać za niepoprawne co najmniej z kilku powodów. Po pierwsze – człowiek pracujący w szkodliwych warunkach „ryzykuje zdrowiem”, a nie „zawodem”. Po drugie – wykonywanie tego samego zawodu nie musi stwarzać jednakowego ryzyka dla zdrowia. Po trzecie wreszcie – można zapaść na daną chorobę wykonując diametralnie odrębne zawody (np. gruźlicę płuc – rolnik/lekarz). Zatem jak najbardziej poprawny jest postulat odejścia od dotychczas określanego ryzyka zawodowego, na rzecz określania ryzyka zdrowotnego związanego z pracą.

Pomimo podejmowania wielorakich działań, zarówno o charakterze zinstytucjonalizowanym, jak i społecznym, w dalszym ciągu nie można uznać stanu bezpieczeństwa zdrowotnego w pracy za zadowalający. Nie odnotowano zasadniczej, a przede wszystkim trwałej poprawy stanu warunków pracy szczególnie wśród zatrudnio-

³ www.chicagohistory.org

⁴ ergonomia jest dziedziną poszukującą optymalnych warunków w relacji człowiek-praca, w celu wyeliminowania lub zredukowania wszystkich czynników występujących w związku z procesem pracy, a mogących wpływać szkodliwie na zdrowie i samopoczucie człowieka pracującego

⁵ M. Nałęcz (red.). *Prawo pracy 2010. Obowiązki pracodawcy wobec pracowników*. C.H.Beck, Warszawa 2010.

nych w małych przedsiębiorstwach, w sektorze prywatnym oraz w rolnictwie indywidualnym. Nie wszyscy samozatrudnieni oraz pracodawcy w Polsce są świadomi skutków powodowanych przez niebezpieczne, szkodliwe lub uciążliwe czynniki środowiska pracy. Straty wynikające z nieodpowiednich warunków pracy w Polsce są znaczne. Same wydatki z funduszu ubezpieczenia wypadkowego ZUS związane z wypadkami i chorobami zawodowymi w 2009 r. wyniosły 4 mld 955 mln zł, a wypłacone przez KRUS w tym samym roku renty rolnicze z tytułu niezdolności do pracy wyniosły 2 mld 101 mln zł⁶.

Mając na uwadze potrzebę całościowego spojrzenia na problematykę zawodowych czynników ryzyka zdrowotnego w środowisku pracy, poniżej dokonano charakterystyki podstawowych wymiarów tej problematyki. Wskazano na środowiskowe czynniki ryzyka w pracy oraz bezpośrednie efekty ich oddziaływania – zdarzenia wypadkowe w miejscu pracy oraz choroby zawodowe. Skalę ryzyka zagrożeń oraz możliwości prewencji zaprezentowano w odniesieniu do aktualnych danych pochodzących z realizowanych programów statystyki publicznej i krajowego monitoringu zdrowia.

Środowiskowe czynniki ryzyka zdrowotnego w pracy ***Environmental factors of health risk at work***

Zespół czynników tworzących fizyczne i społeczne środowisko pracy określany jest mianem *warunków pracy*. Warunki te mogą być sprzyjające lub szkodliwe dla pracownika, jeżeli nagromadzenie (lub stężenie) środowiskowych czynników ryzyka zdrowotnego, wynikających z procesu produkcyjnego lub sposobu wykonywania pracy, jest duże. Każde miejsce, czy stanowisko pracy cechuje się niepowtarzalnymi warunkami pracy, a tym samym środowiskową konstelacją czynników istotnych dla zdrowia. W celu dokonania charakterystyki warunków pracy w kraju, a zarazem dokonania oceny narażenia zawodowego pracowników, poniżej zostaną zaprezentowane informacje publikowane przez Główny Urząd Statystyczny. Departament Pracy GUS sporządził odpowiednie zestawienia danych na podstawie składanych przez podmioty gospodarcze sprawozdań Z-10.

W 2009 r. badaniem warunków pracy Główny Urząd Statystyczny objął 67,5 tys. zakładów pracy.⁷ Liczba pracujących w tych zakładach wyniosła 5.282,9 tys., z tego 551,5 tys. osób to w ocenie samych pracodawców pracujący w warunkach zagrożenia, co stanowiło 10,4% zatrudnionych w przebadanych zakładach (liczonych jeden raz w grupie czynnika przeważającego, tzn. zagrożenia środowiskiem pracy, uciążliwością pracy bądź też czynnikami mechanicznymi; tab. 1). Powyżej zaprezentowano pozostałe istotne dane z tego badania. Pozytywnym trendem jest to, że

⁶ dane z protokołu posiedzenia Rady Ochrony Pracy przy Sejmie RP w dniu 22 czerwca 2010 roku

⁷ obowiązek sprawozdawczy dotyczy pracodawców zatrudniający co najmniej dziewięć osób.

Tabela 1. Warunki pracy w 2009 roku.

Table 1. Working conditions in 2009.

PODSTAWOWE WYNIKI BADANIA				
	2005 r.	2007 r.	2008 r.	2009 r.
	w tys.			
Liczba przebadanych zakładów	60,8	62,5	71,6	67,5
Liczba osób pracujących w zbadanych zakładach	4 819,2	5 245,4	5 358,5	5 282,9
Osoby pracujące w warunkach zagrożenia	576,5	594,0	601,0	551,5
w tym kobiety	100,6	98,7	105,6	92,0
	w osobach			
Osoby zagrożone na 1000 zatrudnionych w przebadanych zakładach	120	113	112	104

Źródło: GUS Departament Pracy. *Warunki pracy w 2009 roku*. Materiał na konferencję prasową. Warszawa, 23 kwietnia 2010 r., s.1.

liczba osób pracujących w warunkach zagrożenia, w przeliczeniu na 1000 zatrudnionych w przebadanej przez GUS populacji, stale maleje (wykres 1).

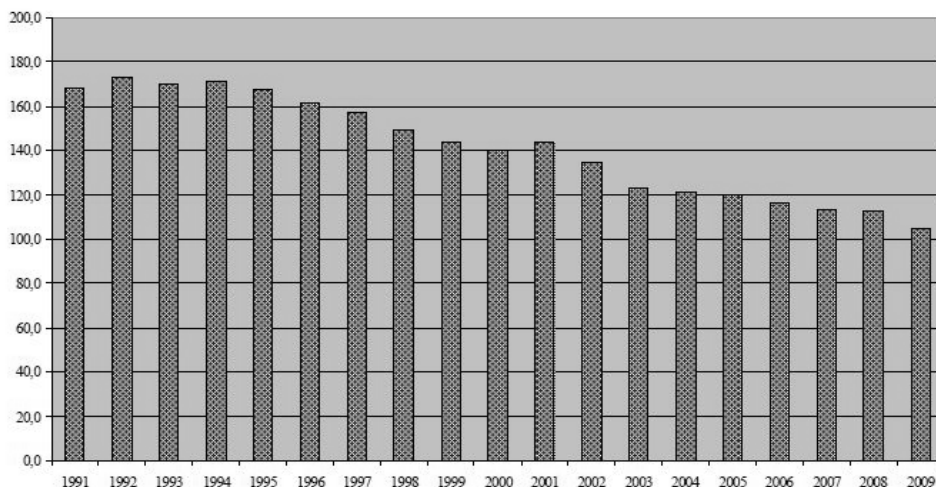
Przestrzenne rozmieszczenie zagrożeń stanowisk pracy oraz stopień natężenia czynników szkodliwych dla zdrowia wiąże się ściśle z infrastrukturą i stopniem koncentracji zakładów pracy o określonym profilu działalności. W 2009 roku najtrudniejsze warunki pracy zanotowano w województwie śląskim, gdzie co piąta osoba pracowała w warunkach zagrożenia dla zdrowia. Najbezpieczniejsze warunki pracy zanotowano w województwie mazowieckim, gdzie tylko co dwudziesta druga osoba była narażona na ryzyko pogorszenia stanu zdrowia. W większości województw, w stosunku do roku 2008, zanotowano spadek liczby zatrudnionych w warunkach zagrożenia, w przeliczeniu na 1000 zatrudnionych w zbadanych zakładach (wykres 2).

W ocenie aktualnych warunków pracy istotnym elementem jest proces likwidacji bądź ograniczenia zagrożeń na stanowisku pracy oraz ujawnianie zagrożeń istniejących lub nowo powstałych. Dynamika zmian w danym okresie informuje o poprawie lub pogorszeniu w obszarze warunków pracy. Osoby zatrudnione w warunkach zagrożenia mogą być narażone jednocześnie na kilka czynników szkodliwych. Z tego powodu w analizach wykorzystywany jest wskaźnik tzw. *osobozagrożeń*⁸. W 2009 r. (wg stanu na 31 grudnia) wskaźnik osobozagrożeń wyniósł 690,1 tys., z czego 396,7 tys. osób, tj. 57,5% stanowiły osobozagrożenia czynnikami związa-

⁸ wskaźnik *osobozagrożeń* to liczba osób zatrudnionych w warunkach zagrożenia, liczonych tyle razy, na ile czynników ryzyka osoby te były narażone w danym roku.

Wykres 1. Zatrudnieni w warunkach zagrożenia, liczeni jeden raz w grupie czynnika przeważającego na 1000 zatrudnionych, w zakładach objętych badaniem statystycznym warunków pracy przez GUS w roku 2009 (na podstawie złożonych sprawozdań Z-10).

Graph 1. Employees in hazardous conditions, counted once in a group of prevailing factor per one thousand employees, in companies surveyed on working conditions by the Central Statistical Office of Poland in 2009 (based on submitted Z-10 reports).



Źródło: GUS Departament Pracy. *Warunki pracy w 2009 roku*. Materiał na konferencję prasową. Warszawa, 23 kwietnia 2010 r., s.2.

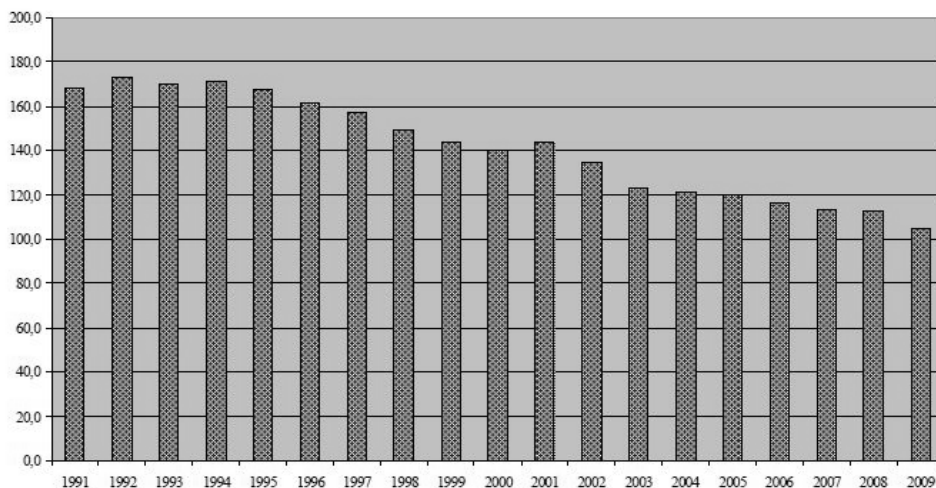
nymi ze środowiskiem pracy. Zagrożenia związane z uciążliwością pracy (np. wymuszona pozycja ciała, niedostateczne oświetlenie stanowiska pracy) dotyczyły 207,8 tys. osób (tj. 30,1%), natomiast na szkodliwy wpływ czynników mechanicznych związanych z maszynami szczególnie niebezpiecznymi narażonych było w 2009 roku 85,6 tys. osób (tj. 12,4%). Analizując zagrożenia bezpieczeństwa zdrowotnego mierzone wskaźnikiem „liczby zatrudnionych w warunkach zagrożenia na 1.000 zatrudnionych w zbiorowości objętej badaniem” można zauważyć, że największe zagrożenie dla zdrowia w pracy w końcu 2009 roku występowało w górnictwie rud metali – 742,3 (w 2008 roku – 662,5), w produkcji metali – 346,9 (w 2008 r. – 275,2), produkcji wyrobów z drewna – 293,6 (w 2008 r. – 327,8). Uwzględniając kryterium płci, w 2009 roku największe narażenie kobiet występowało w produkcji wyrobów tytoniowych oraz produkcji wyrobów tekstylnych⁹.

W 2009 roku w warunkach zagrożenia czynnikami związanymi ze środowiskiem pracy swoje obowiązki zawodowe wykonywało 6% ogólnej liczby zatrudnionych objętych badaniem warunków pracy przez GUS (315,0 tys. osób). Podstawowym fizycznym zagrożeniem w środowisku pracy jest hałas – zagrożonych było

⁹ *Warunki pracy w 2009 roku*. GUS, Warszawa 2010.

Wykres 2. Zatrudnieni w warunkach zagrożenia, liczeni jeden raz w grupie czynnika przeważającego na 1000 zatrudnionych, w zakładach objętych badaniem statystycznym warunków pracy przez GUS w roku 2009 według województw (na podstawie złożonych sprawozdań Z-10).

Graph 2. Employees in hazardous conditions, counted once in a group of prevailing factor per 1000 employees, in companies surveyed on working conditions by the Central Statistical Office of Poland in 2009, by provinces (based on submitted Z-10 reports).



Źródło: GUS Departament Pracy. *Warunki pracy w 2009 roku*. Materiał na konferencję prasową. Warszawa, 23 kwietnia 2010 r., s.3.

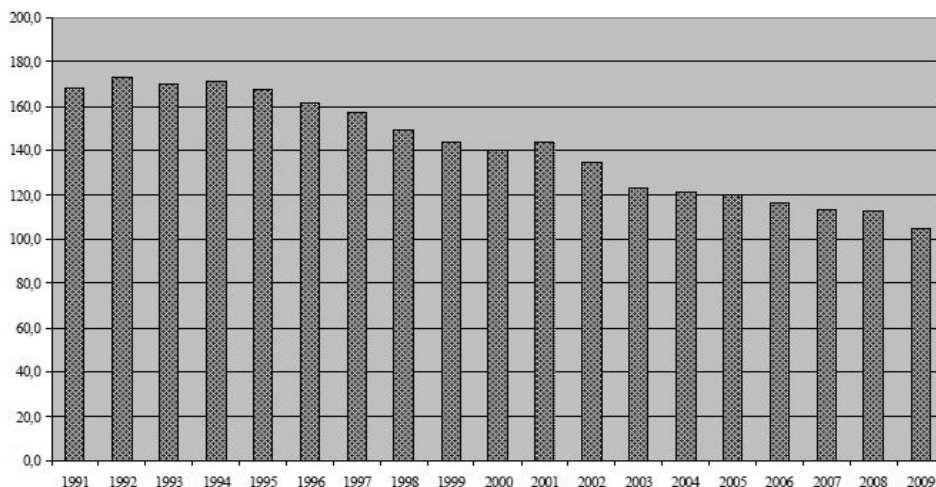
206,6 tys. osób (52,1% osobozagrożeń związanych ze środowiskiem pracy) i pyły przemysłowe – 79,5 tys. osób (20,0% osobozagrożeń związanych ze środowiskiem pracy). Udział poszczególnych zagrożeń związanych ze środowiskiem pracy prezentuje wykres 3. W roku 2009 zlikwidowano lub ograniczono 180,2 tys. osobozagrożeń związanych z czynnikami środowiska pracy, jednak w tym samym okresie stwierdzono 88,9 tys. nowo powstałych lub nowo ujawnionych osobozagrożeń. Badaniem w 2009 roku objęto również zagrożenia na stanowiskach pracy związanych z obsługą maszyn szczególnie niebezpiecznych (np. pilarek tarczowych, frezarek, pras). Wskaźnik osób liczonych jednokrotnie w grupie czynnika przeważającego, wykonujących pracę w warunkach zagrożenia na tych stanowiskach wyniosła w końcu 2009 roku – 70,5 tys. W tej grupie czynników w ciągu 2009 roku zlikwidowano lub ograniczono 25,6 tys. osobozagrożeń, równocześnie zarejestrowano 13,1 tys. osobozagrożeń nowo powstałych lub nowo ujawnionych¹⁰.

W prezentowanym badaniu statystycznym dotyczącym warunków pracy, obejmującym rok 2009, GUS zebrał ponadto informacje dotyczące działań profilaktycz-

¹⁰ GUS Departament Pracy. *Warunki pracy w 2009 roku*. Materiał na konferencję prasową. Warszawa, 23 kwietnia 2010 r., s.5.

Wykres 3. Procentowy udział czynników związanych ze środowiskiem pracy, w zakładach objętych badaniem statystycznym warunków pracy przez GUS w roku 2009 (na podstawie złożonych sprawozdań Z-10).

Graph 3. Percentage share of factors related to work environment, in companies surveyed on working conditions by the Central Statistical Office of Poland in 2009 (based on submitted Z-10 reports).



Źródło: GUS Departament Pracy. *Warunki pracy w 2009 roku*. Materiał na konferencję prasową. Warszawa, 23 kwietnia 2010 r., s.5

nych związanych z oceną ryzyka zdrowotnego (zawodowego). Dokonywanie oceny ryzyka zawodowego na stanowiskach pracy jest obowiązkiem pracodawcy, określonym w art. 226 pkt. 1 Kodeksu pracy oraz par. 39 ust. 1 rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 26 września 1997 r. w *sprawie ogólnych przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy*.¹¹ Nakaz dokonywania oceny ryzyka zawarty jest także w zalecanej normie PN-N-18002:2000 *Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Ogólne wytyczne do oceny ryzyka zawodowego*. W przebadanych zakładach taką ocenę przeprowadzono dla 1.226,3 tys. stanowisk pracy, na których pracowało 1.972,1 tys. osób.

W grupie tej, poprzez zastosowanie środków technicznych, organizacyjnych bądź ochrony indywidualnej wyeliminowano ryzyko zdrowotne na 553,0 tys. stanowisk, na których pracowało 903,7 tys. osób. Większość tych stanowisk znajdowało się w przemyśle, handlu i budownictwie. 573,5 tys. osób otrzymało środki ochrony indywidualnej, grupę 398,5 tys. objęły zastosowane przez pracodawców profilaktyczne zmiany organizacyjne, a dla 330,1 tys. osób zmniejszono ryzyko zawodowe

¹¹ t. jedn. Dz.U. z 2003 r. nr 169, poz.1650.

wprowadzając na stanowiskach pracy odpowiednie środki techniczne. W wielu przypadkach zastosowano więcej niż jeden środek eliminujący ryzyko zawodowe na stanowisku pracy. Najwięcej ocen ryzyka zawodowego (zdrowotnego) na stanowiskach pracy przeprowadzono w województwach: mazowieckim, śląskim i wielkopolskim. W wymienionych województwach najwyższa jest też skala wyeliminowania lub ograniczenia tej kategorii ryzyka.

Badanie warunków pracy w 2009 r. wykonane przez GUS objęło także informacje dotyczące uprawnień pracowniczych wynikających z tytułu świadczenia pracy w warunkach szkodliwych dla zdrowia i uciążliwych. Z posiłków profilaktycznych korzystało prawie 580 tys. osób, w okresie letnim napoje wydawano ok. 970 tys. zatrudnionym (61% to pracodawcy sektora publicznego). Ok. 520 tys. pracowników otrzymało dodatki pieniężne, a prawie 50 tys. osób korzystało ze skróconego czasu pracy. Dodatkowe urlopy wykorzystało ponad 130 tys. zatrudnionych objętych badaniem. Ponad 20 tys. zatrudnionych skorzystało z innych uprawnień wynikających z pracy w szczególnych warunkach lub w szczególnym charakterze. Prawie 54% wszystkich dodatkowych urlopów oraz 39% innych nabytych dodatkowo uprawnień przypadało na sekcję *górnictwo i wydobywanie*. Co czwarta osoba korzystająca z dodatków pieniężnych pracowała w sekcji *transport i gospodarka magazynowa*, a spośród osób korzystających ze skróconego czasu pracy 41% to pracownicy sekcji *ochrona zdrowia i pomoc społeczna*¹².

Zaburzenia zdrowia i choroby zawodowe ***Health disorders and occupational illnesses***

Wykonywanie pracy wpływa na stan zdrowia człowieka. Wpływ negatywny ujawnia się wystąpieniem objawów chorobowych (zaburzeń zdrowia) i dających się rozpoznać i sklasyfikować nozologicznie chorób. Zdecydowana większość chorób może zostać zdefiniowana jako zaburzenie funkcji lub uszkodzenie struktury organizmu powodujące dolegliwości lub złe samopoczucie. Za chorobę zawodową uważa się natomiast negatywną zmianę w obszarze funkcjonowania somatycznego, psychicznego lub społecznego, spowodowaną działaniem czynników szkodliwych dla zdrowia, występujących w środowisku pracy lub sposobem wykonywania pracy¹³. Z formalnego punktu widzenia daną chorobę traktuje się jako zawodową, jeżeli jest ona ujęta w obowiązującym wykazie chorób zawodowych, wydanym w odniesieniu do art. 237 § 1 pkt. 2 i 3 Kodeksu Pracy (załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 2009 r. w sprawie wykazu chorób zawodowych; Dz.U. nr 105, poz. 869)¹⁴.

¹² GUS Departament Pracy. *Warunki pracy w 2009 roku*. Materiał na konferencję prasową. Warszawa, 23 kwietnia 2010 r., s.7.

¹³ N. Szeszenia-Dąbrowska, U. Wilczyńska. *Choroby zawodowe w Polsce*. IMP, Łódź 2010.

¹⁴ choroba zawodowa rolnika, w myśl artykułu 12 ustawy z dnia 20 grudnia 1990 r. *o ubezpieczeniu społecznym rolników* (Tekst jednolity Dz. U. z 2008 r. nr 50, poz. 291 z późn. zm.) to choroba, która powstała

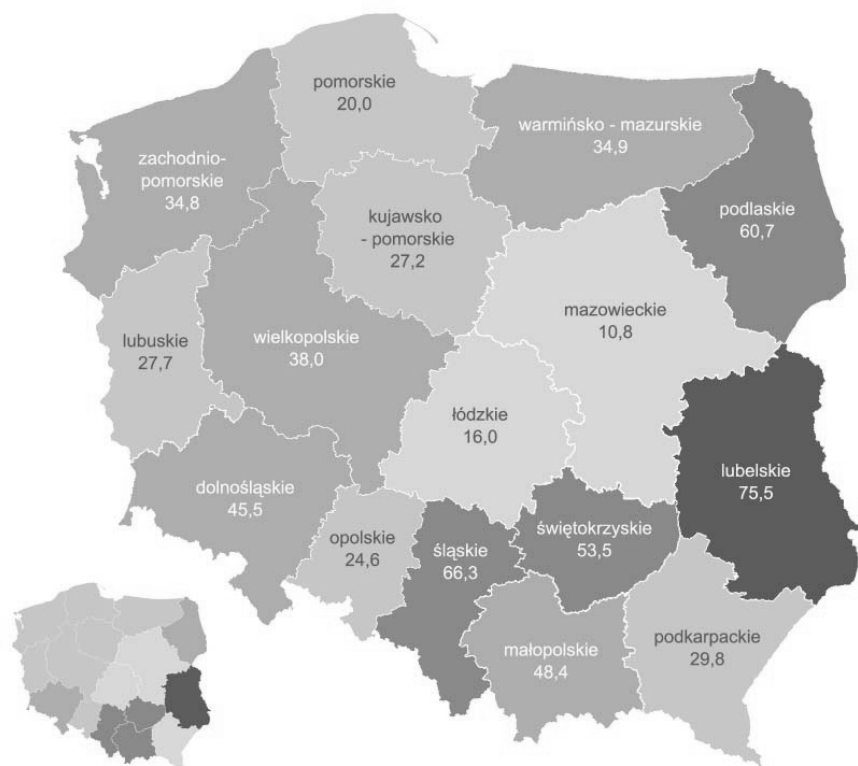
Jak podaje Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, w roku 2008 stwierdzono w Polsce 3.546 przypadków chorób zawodowych. Liczba nowo stwierdzonych chorób zawodowych w porównaniu do 2007 roku wzrosła o 261 przypadków, tj. o 7,9%. Roczny współczynnik zachorowalności wyniósł 34,7 przypadków na 100 tys. zatrudnionych. Kształtowanie się poziomu tego współczynnika w poszczególnych województwach zobrazowano na mapie 1. Najwyższe współczynniki zachorowalności zanotowano głównie w grupach: chorób zakaźnych i pasożytniczych (9,4), przewlekłych chorobach narządu głosu (7,9) oraz pylicach płuc (6,8). Największą zapadalnością odznaczały się choroby zakaźne – 956 przypadków, tj. 27% wszystkich chorób zawodowych. Dominowały tu: borelioza – 702 przypadków zachorowań (73,4% wszystkich chorób zakaźnych), WZW stanowiące 149 przypadków (15,6%) oraz gruźlica pochodzenia zawodowego – 65 przypadków (6,8%). Przewlekłe choroby narządu głosu spowodowane nadmiernym wysiłkiem głosowym stanowiły drugą, pod względem liczby przypadków kategorię chorób zawodowych. Rozpoznano 809 przypadków, co stanowiło w 2008 roku 22,8% ogółu zachorowań. W grupie tej dominowały niedowłady strun głosowych (530 przypadków) oraz zmiany przerostowe strun głosowych (217 przypadków). Na trzecim miejscu znalazły się pylice płuc – 697 przypadków, które stanowiły 19,6% wszystkich chorób zawodowych. W grupie tej dominowały pylice górników kopalń węgla, (461 zachorowań), pylica azbestowa (112 przypadków) i pylica krzemowa (102 rozpoznania). Co interesujące, w stosunku do lat wcześniejszych hierarchia częstości zapadalności uległa odwrócenia – w roku 2005 największą zapadalnością odznaczały się bowiem przewlekłe choroby narządu głosu – 681 przypadków, tj. 21,0% wszystkich chorób zawodowych; drugą grupą, pod względem poziomu zapadalności w 2005 r., były pylice płuc (672 przypadki, tj. 20,7% ogółu chorób zawodowych), a na trzecim miejscu znalazły się choroby zakaźne lub pasożytnicze albo ich następstwa – 615 przypadków, co stanowiło wówczas 18,9% wszystkich chorób zawodowych. Wracając do danych bieżących – kolejną grupę wśród rozpoznanych w 2008 roku chorób zawodowych stanowił obustronny trwały ubytek słuchu (typu ślimakowego) – 240 przypadków (6,8% wszystkich chorób zawodowych)¹⁵.

Wymienione cztery grupy patologii stanowiły łącznie 76,2% wszystkich chorób zawodowych zdiagnozowanych w 2008 roku. Na kolejnym miejscu ujęto przewlekłe choroby obwodowego układu nerwowego, które stanowiły 4,5% ogólnej liczby chorób zawodowych – stwierdzono je u 160 osób. Choroby skóry (głównie alergie kontaktowe) stwierdzono w 125 przypadkach (3,5%). Przewlekłe choroby układu ruchu stwierdzono w 120 przypadkach, tj. 3,4% wszystkich chorób. Odnotowano 100 przypadków nowotworów, w tym 85 kwalifikowanych w grupie 17

w związku z pracą w gospodarstwie rolnym, jeżeli choroba ta objęta jest wykazem chorób zawodowych określonych w przepisach wydanych na podstawie Kodeksu Pracy.

¹⁵ Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej. Ocena stanu BHP – dane statystyczne. www.mpips.gov.pl/index.php?gid=527

Mapa 1. Współczynniki zapadalności na choroby zawodowe w 2008 r. (liczba przypadków na każde 100 tys. osób zatrudnionych w danym województwie). Map 1. Work-related disease incidence rates in 2008 (number of cases per each 100 thousand employees in a given province)



Źródło: GUS. *Wypadki przy pracy w 2008 r.* Warszawa, 2009, s.18.

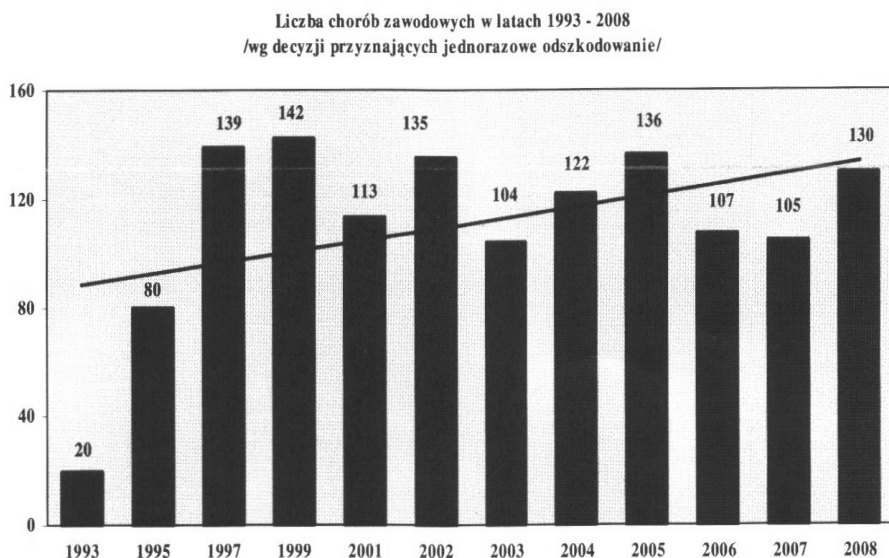
(tj. nowotwory złośliwe powstałe w następstwie działania czynników występujących w środowisku pracy, uznanych za rakotwórcze u ludzi) oraz 15 przypadków w grupie 16 (spowodowanych promieniowaniem jonizującym). Wśród tych pierwszych jako czynnik etiologiczny najczęściej wymieniano azbest i wielopierścieniowe węglowodory aromatyczne, a najliczniejszymi były rak płuca i międzybłoniaki opłucnej. W nowotworach złośliwych spowodowanych narażeniem na promieniowanie jonizujące odnotowano dwa umiejscowienia – płuco i gruczoł piersiowy. Środowiskiem pracy o potencjalnie najwyższym ryzyku bezpośredniego narażenia na promieniowanie jonizujące są medyczne pracownie rtg. Na kolejnych miejscach znalazły się: astma oskrzelowa – 89 przypadków, zespół wibracyjny rozpoznano u 84 osób, alergiczny nieżyt nosa rozpoznano u 48 osób. W 2008 roku stwierdzono ogółem 26 przypadków ostrych i przewlekłych zatruc substancjami chemicznymi lub ich następstw (0,7% wszystkich chorób zawodowych). Zatruciom

ostrym uległo 6 osób. Większość chorób zawodowych powstała w wyniku wieloletniej ekspozycji na czynniki szkodliwe i uciążliwe.¹⁶

Podobny, wzrostowy trend obserwuje się w zakresie rozpowszechnienia chorób zawodowych wśród rolników (wykres 4). Z danych KRUS za 2008 rok wynika, że rozpoznano 130 przypadków chorób zawodowych, w tym na miejscu pierwszym pod względem częstości występowania znalazła się grupa chorób zakaźnych – 88 osób (z tego w przypadku 80 osób rozpoznano boreliozę), na drugim miejscu – astma oskrzelowa (15 rozpoznań), na trzecim – choroby skóry (11 przypadków). Jak podaje KRUS, do końca grudnia 2009 roku zgłoszono 207 wniosków o jednorazowe odszkodowanie z tytułu rozpoznania choroby zawodowej, przysługując 174 osobom świadczenia, co stanowi w stosunku do roku poprzedniego wzrost o ponad 30%¹⁷.

Wykres 4. Liczba chorób zawodowych w rolnictwie w latach 1993-2008.

Graph 4. Number of work-related diseases in agriculture between 1993-2008.



Źródło: www.krus.gov.pl

Okresowy lub trwały brak zdolności do pracy stanowi podstawę ubiegania się przez chorującego pracownika lub rolnika o przysługujące mu określone świadczenia. Są nimi: zasiłek chorobowy, świadczenie rehabilitacyjne, zasiłek wyrównawczy, odszkodowanie jednorazowe, renta z tytułu niezdolności do pracy, renta szko-

¹⁶ N. Szeszenia-Dąbrowska. *Choroby zawodowe w Polsce w 2008 r.* Instytut Medycyny Pracy, Łódź 2009, s.63.

¹⁷ Wypadki przy pracy i choroby zawodowe rolników oraz działania prewencyjne KRUS w 2009 roku. KRUS, Warszawa 2010.

leniowa, renta rodzinna, dodatek do renty rodzinnej, dodatek pielęgnacyjny, pokrycie kosztów leczenia (w zakresie określonym ustawą).

Szczegółowe zasady orzekania o uszczerbku na zdrowiu oraz postępowania w sprawie wypłaty odszkodowania ustala rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 18 grudnia 2002 r. w *sprawie szczegółowych zasad orzekania o stałym lub długotrwałym uszczerbku na zdrowiu, trybu postępowania przy ustalaniu tego uszczerbku oraz postępowania o wypłatę jednorazowego odszkodowania*¹⁸. Według danych Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w 2008 r. przyznano 1.028 rent z tytułu niezdolności do pracy spowodowanej skutkami chorób zawodowych, tj. o 1,1% mniej niż w roku poprzednim (w 2007 r. – 1.157), w tym w 8 przypadkach przyznano renty z tytułu całkowitej niezdolności do pracy i samodzielnej egzystencji (w 2007 r. – 12), a w 49 przypadkach – renty z tytułu całkowitej niezdolności do pracy (w 2007 r. – 72). Przeciętna miesięczna liczba rencistów pobierających świadczenie z tytułu niezdolności do pracy w 2008 roku wynosiła 1.153,8 tys. osób¹⁹.

Wypadki zawodowe ***Work-related accidents***

Wypadek to zdarzenie niepożądane (zakłócenie), powodujące wystąpienie szkody na osobie lub w mieniu, przy czym pojęcie to obejmuje wszystkie szkody będące następstwem tego samego zdarzenia albo wynikające z tej samej przyczyny. Zdarzenia wypadkowe są zjawiskami nieuniknionymi, ponieważ nie można w sposób trwały wyeliminować lub w pełni kontrolować czynników sprawczych. Wszystkie rodzaje wypadków zawodowych przyporządkowuje się, zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie w naszym kraju przepisami, do jednej z następujących grup: wypadek przy pracy; wypadek traktowany na równi z wypadkiem przy pracy; wypadek przy innych czynnościach zawodowych, w tym wypadek przy pracy świadczonej na innej podstawie niż umowa o pracę (np. umowa zlecenie, umowa agencyjna, umowa o dzieło); wypadek w drodze do pracy i z pracy; wypadek przy pracy rolniczej. W dalszej części podjęto problematykę wyłącznie *wypadków zawodowych przy pracy*.

Międzynarodowa Organizacja Pracy (ILO) szacuje, że co roku na świecie dochodzi do ok. 270 milionów wypadków przy pracy – 350.000 z nich to wypadki śmiertelne (prawie 1.000 dziennie). Szacuje się, że w wyniku wypadków przy pracy co roku życie traci ok. 22.000 osób przed 18 rokiem życia. Ogółem w wyniku nieodpowiednich warunków pracy (tj. na skutek wypadków przy pracy i chorób zawodowych), co roku umiera prawie 2 miliony pracowników (ok. 5 tys. dziennie)²⁰.

¹⁸ Dz.U. z 2002 r. Nr 234, poz. 1974.

¹⁹ GUS. Departament Statystyki. *Renty z tytułu niezdolności do pracy oraz renty rodzinne przyznane w 2009 roku z powodu wypadków przy pracy i chorób zawodowych*. Warszawa, 2010, s. 15, tab.3

²⁰ www.ilo.org/

Zgodnie z obowiązującymi w naszym kraju regulacjami prawnymi, w zakładach pracy są badane i rejestrowane tylko wypadki urazowe. Nie rejestruje się natomiast, poza nielicznymi wyjątkami, wydarzeń wypadkowych, które nie powodują urazów u pracowników, a skutkują jedynie szkodami materialnymi. Znacznie większa w porównaniu do wypadków urazowych liczba wydarzeń wypadkowych bezurazowych powoduje, że analiza zdarzeń wypadkowych bezurazowych może być niezmierne cennym źródłem informacji o przyczynach i przebiegu wypadków przy pracy, które można wykorzystać w prewencji. Aby taka analiza była możliwa, należy zgromadzić jak najwięcej informacji o takich wydarzeniach. Jak najbardziej zatem pożądane jest wdrażanie w przedsiębiorstwach procedur ich rejestrowania oraz podejmowanie działań mających na celu motywowanie pracowników do zgłaszania takich wydarzeń.

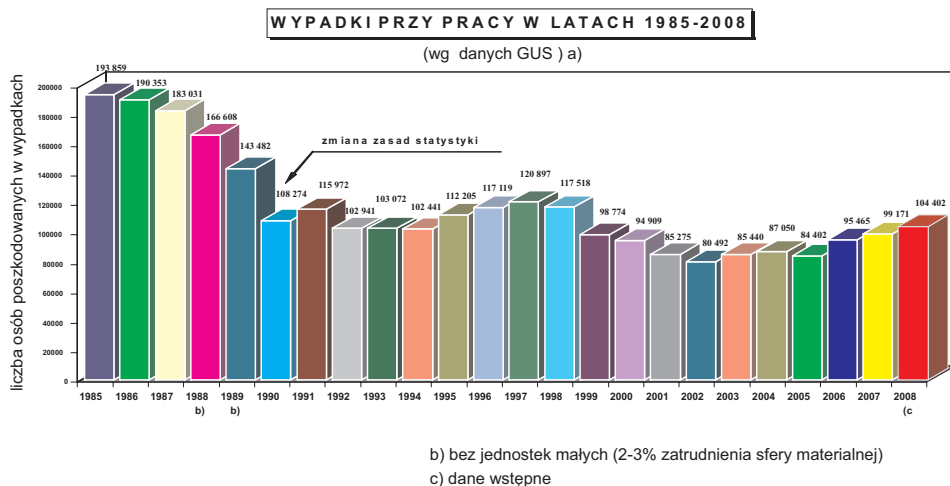
Wiążąca dla pracodawców definicja pojęcia *wypadek przy pracy* zawarta została w ustawie z dnia 30 października 2002 r. *o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych*²¹. Artykuł 3 ust. 1 tej ustawy stanowi, że „za wypadek przy pracy uważa się nagle zdarzenie wywołane przyczyną zewnętrzną, powodujące uraz lub śmierć, które nastąpiło w związku z pracą”. Aby można było dane zdarzenie uznać za wypadek przy pracy wymienione elementy sytuacyjne, tzn. nagłość, przyczyna zewnętrzna i związek z pracą muszą wystąpić jednocześnie. Biorąc pod uwagę kryterium skutków zdrowotnych oraz liczby poszkodowanych wypadki są kwalifikowane jako śmiertelne, ciężkie, lekkie oraz zbiorowe. *Wypadek śmiertelny* to zdarzenie, w wyniku którego poszkodowany doznał obrażeń doprowadzających do śmierci na miejscu wypadku²². Za wypadek śmiertelny uznaje się również sytuację, kiedy śmierć osoby poszkodowanej nastąpiła w okresie do 6 miesięcy po wypadku – ale w związku z nim. *Wypadek ciężki przy pracy* to zdarzenie, „w wyniku którego nastąpiło ciężkie uszkodzenie ciała, takie jak: utrata wzroku, słuchu, mowy, zdolności rozrodczej lub inne uszkodzenie ciała albo rozstrój zdrowia, naruszające podstawowe funkcje organizmu, a także choroba nieuleczalna lub zagrażająca życiu, trwała choroba psychiczna, całkowita lub częściowa niezdolność do pracy w zawodzie albo trwałe, istotne zeszpecenie lub zniekształcenie ciała”²³. *Wypadek lekki* to zdarzenie, którego nie można zakwalifikować do w/w kategorii, natomiast *wypadek zbiorowy* to sytuacja, kiedy wypadkowi, z tego samego powodu przyczynowego, uległy co najmniej dwie osoby. Po wypadku zbiorowym postępowanie powypadkowe prowadzi się dla każdego poszkodowanego oddzielnie.

²¹ Dz.U. z 2002 r. Nr 199, poz. 1673 ze zm.

²² śmierć nie jest pojęciem zdefiniowanym w ustawie z dnia 30 października 2002 r. *o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych* (Dz.U. nr 199, poz. 1673 ze zm.), należy więc w tym zakresie odwołać się do przyjętego jej określenia jako trwałego i nieodwracalnego ustania funkcji pnia mózgu.

²³ art. 3 ust. 5 Ustawy z dnia 30 października 2002 r. *o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych* (Dz.U. nr 199, poz. 1673 ze zm.).

Wykres 5. Poszkodowani w wypadkach przy pracy (ogółem) w latach 1985 – 2008.
Graph 5. Injured in work-related accidents (total) between 1985 – 2008.



Źródło: GUS. *Wypadki przy pracy w 2008 r.* Warszawa, 2009.

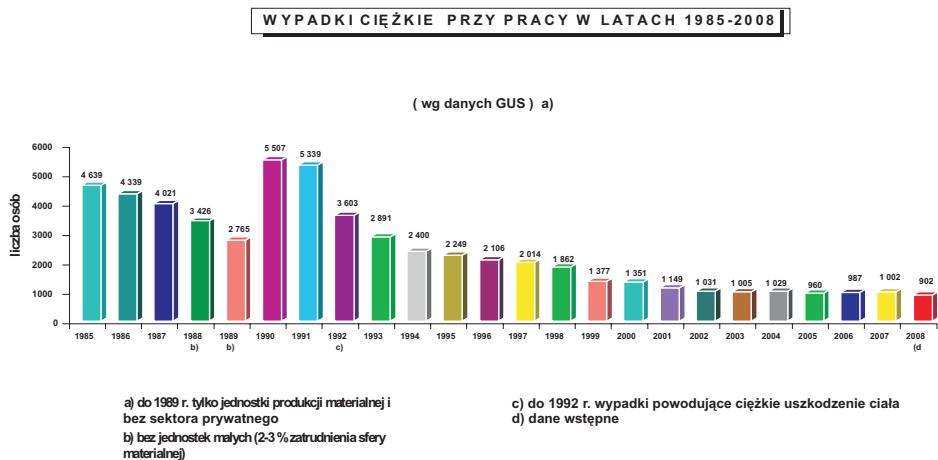
Zgodnie z ustawą z dnia 4 września 1997 r. o działach administracji rządowej²⁴, na ministra właściwego ds. pracy nałożony został obowiązek dokonywania corocznej oceny stanu bezpieczeństwa i higieny pracy. Przygotowywane przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej opracowanie jest przedkładane Radzie Ministrów, która je szczegółowo analizuje, wypełniając w ten sposób zapis art. 3 ratyfikowanej przez Polskę Europejskiej Karty Społecznej. Poniżej zaprezentowano informacje z aktualnie dostępnej, przyjętej przez Radę Ministrów w roku bieżącym (tj. 2010), *Oceny stanu bezpieczeństwa i higieny pracy w 2008 roku*. Jest to obecnie podstawowe i najbardziej aktualne źródło informacji, opracowane przez Główny Urząd Statystyczny, na temat sytuacji w zakresie bezpieczeństwa zdrowotnego w środowisku pracy w ujęciu ogólnokrajowym.

Według danych GUS w 2008 r. zgłoszono 104.402 osoby poszkodowane w wypadkach przy pracy (dla porównania – w roku 2007 r. – 99.171), co stanowi wzrost liczby poszkodowanych o 5,3% w stosunku do roku poprzedniego (wykres 5)²⁵. Wypadkom ciężkim uległy 902 osób (w 2007 r. – 1.002), tj. o 10% mniej niż w roku poprzednim (wykres 6). Wypadki przy pracy spowodowały śmierć 523 osób (w 2007 r. – 479), tj. o 9,2% więcej niż w 2007 r. (wykres 7). Liczba dni niezdolności do pracy w przeliczeniu na jednego poszkodowanego nieznacznie się zwiększyła z 34,8 dni w 2007 do 35,0 w 2008 roku. Uległa także zwiększeniu ogólna liczba dni

²⁴ t.jedn. Dz.U. z 2003 r. nr 159, poz. 1548 ze zm.

²⁵ nie licząc rolników indywidualnych oraz funkcjonariuszy służb mundurowych, dla których to grup zawodowych prowadzone są statystyki odrębnie.

Wykres 6. Liczba poszkodowanych w wypadkach przy pracy ciężkich w latach 1985 – 2008.
Graph 6. Number of injured in work-related accidents (serious) between 1985 – 2008



Źródło: GUS. *Wypadki przy pracy w 2008 r.* Warszawa, 2009.

niezdolności do pracy z 3.433.185 w 2007 do 3.638.805 w 2008 roku. Największą liczbę dni niezdolności do pracy na jednego poszkodowanego (bez osób poszkodowanych w wypadkach śmiertelnych) odnotowano w następujących sektorach gospodarki (wg PKD): górnictwo, budownictwo, rolnictwo i leśnictwo, transport, gospodarka magazynowa i łączność. Hierarchia ta od lat nie ulega zmianie.

Największą liczbę osób, które uległy wypadkom przy pracy odnotowano w 2008 roku w następujących sekcjach: przetwórstwo przemysłowe – 40,3% przypadków; handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów oraz artykułów użytku osobistego i domowego – 11,4% zdarzeń wypadkowych; budownictwo – 9,5%; ochrona zdrowia i pomoc społeczna – 7,3%; edukacja – 4,1%; górnictwo – 3,0% (pozostałe sekcje – 24,4%). Z analizy czynności wykonywanych w chwili wypadku wynika, że najwięcej wypadków miało miejsce podczas poruszania się poszkodowanych (31,9% zdarzeń), a dalej – operowanie przedmiotami (18,3%), transport ręczny (14,9%), wykonywanie prac narzędziami ręcznymi (12,9%). Dominującą przyczyną wypadków przy pracy w 2008 roku, tak jak w latach wcześniejszych, było nieprawidłowe zachowanie się pracownika (55,6% ogólnej liczby przyczyn), niewłaściwa organizacja pracy oraz stanowiska pracy (11,0%), niewłaściwy stan czynnika materialnego (9,2%), a także niewłaściwe samowolne zachowanie się pracownika (7,3%)²⁶.

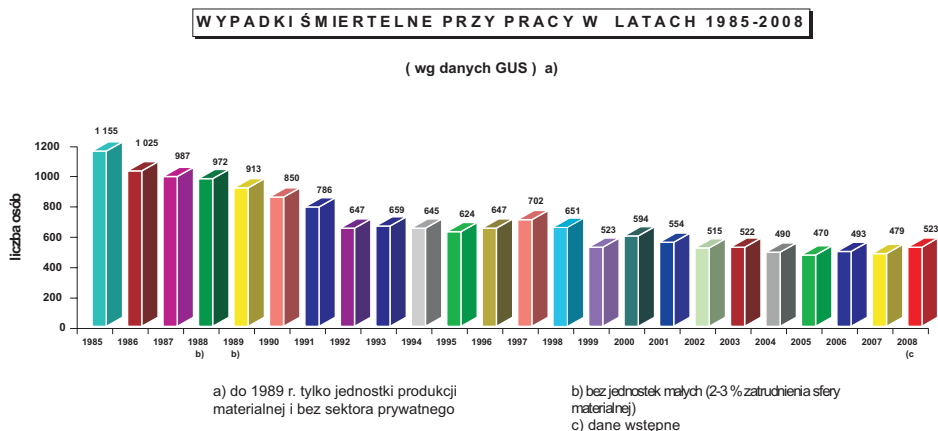
Artykuł 237¹ Kodeksu Pracy stanowi, że pracownikowi, który uległ wypadkowi przy pracy przysługują z tego tytułu świadczenia określone w odrębnych przepisach²⁷.

²⁶ GUS. *Wypadki przy pracy w 2008 roku.* Warszawa, 2009, s. 14.

²⁷ tj. wynikające z Ustawy z dnia 30 października 2002 roku o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych (Dz.U. nr 199, poz. 1673 z późn. zm.).

Wykres 7. Liczba wypadków przy pracy śmiertelnych w latach 1985-2008.

Graph 7. Number of work-related accidents (fatal) between 1985 – 2008.



Źródło: GUS. *Wypadki przy pracy w 2008 r.* Warszawa, 2009.

Przewidziane świadczenia przysługują pracownikowi pod warunkiem, że wyłączną przyczyną wypadku nie jest udowodnione naruszenie przepisów ochrony pracy, rażące niedbalstwo, stan nietrzeźwości pracownika lub pozostawanie pod wpływem środków psychoaktywnych o działaniu narkotycznym²⁸. Z tytułu niezdolności do pracy spowodowanej skutkami wypadku przy pracy w roku 2008 przyznano renty 1.694 osobom (finansowane z FUS), tj. o 10,6% mniej niż w roku 2007. W tej liczbie 71 osób to poszkodowani z orzeczeniem całkowitej niezdolności do pracy i samodzielnej egzystencji oraz 355 osób z orzeczeniem całkowitej niezdolności do pracy. Z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych wypłacono w 2008 roku 77.227 jednorazowych odszkodowań powypadkowych, na kwotę 289.124,8 tys. zł. Wśród osób pobierających renty z tytułu niezdolności do pracy na skutek wypadku w miesiącu pracy 63,5% stanowili mężczyźni, a 36,5% kobiety (wg stanu na grudzień 2008 r.). Średni wiek tej grupy świadczeniobiorców to odpowiednio 56,5 lat i 55,4 lata. Wg najnowszych danych średni koszt świadczeń wypłaconych z tytułu wypadków przy pracy bądź chorób zawodowych wyniósł w roku 2009 ogółem 2.982 zł, i był największy w województwie Śląskim (3.989 zł), a najmniejszy w województwie Warmińsko-Mazurskim (2.795 zł)²⁹.

²⁸ M. Nałęcz (red.). *Prawo pracy 2010. Obowiązki pracodawcy wobec pracowników*. C.H.Beck, Warszawa 2010.

²⁹ ZUS. Departament Statystyki. *Renty z tytułu niezdolności do pracy oraz renty rodzinne przyznane w 2009 roku z powodu wypadków przy pracy i chorób zawodowych*. Warszawa, 2010, s.7.

Podsumowanie

Conclusions

Stan zdrowia człowieka jest wypadkową interakcyjnego i procesualnego oddziaływaniu wielu zmiennych. Można je pogrupować w cztery kategorie, obejmujące czynniki: wrodzone (genetyczne), środowiskowe (biosfera i życie społeczne), dostępności do świadczeń opieki zdrowotnej oraz indywidualnego sposobu życia³⁰. Zawodowe czynniki ryzyka zdrowotnego lokują się w tej ostatniej, najważniejszej kategorii wyznaczników poziomu zdrowia jednostek i grup. Zatem ocena stanu i śledzenie zmian w zakresie bezpieczeństwa zdrowotnego na stanowiskach pracy oraz liczby osób korzystających ze świadczeń z tytułu pracy w warunkach szkodliwych dla zdrowia i z tytułu chorób czy wypadków przy pracy stanowi podstawę do podejmowania działań prewencyjnych oraz prowadzenia odpowiedniej polityki w dziedzinie poprawy nie tylko warunków pracy, ale przede wszystkim zdrowia publicznego. Uzyskanie trwałej poprawy w tym zakresie jest jednak trudne – monitorowanie przez pracodawców aktualnych zagrożeń z tytułu oddziaływań szkodliwych czynników chemicznych, fizycznych czy biologicznych jest kosztowne. Mimo tego na podkreślenie zasługuje fakt, że rośnie liczba pracodawców świadomych znaczenia warunków pracy dla konkurencyjności firmy i strat, jakie niosą ze sobą zagrożenia w pracy. Aktualne ożywienie gospodarcze powoduje, że krajowi pracodawcy coraz wyraźniej zaczynają zauważać potrzebę inwestowania w bezpieczeństwo pracy i ochronę zdrowia pracowników.

Działania pracodawców wspierane są przez organy państwa. Ministrowie właściwi dla określonych sektorów gospodarki narodowej inicjują prowadzenie prac naukowo-badawczych i wdrożeniowych zmierzających do likwidacji lub ograniczania ryzyka zdrowotnego i zagrożeń powodujących wypadki i choroby zawodowe, a także prowadzą prace legislacyjne, w wyniku których wydanych zostało wiele rozporządzeń dostosowujących przepisy *bhp* do obecnego stanu techniki, technologii i wymagań wynikających z postanowień dyrektyw UE. Zmniejszeniu liczby wypadków przy pracy i utrzymaniu aktualnego trendu w zakresie spadku chorób zawodowych (co obrazują m.in. statystyki GUS) powinna między innymi służyć realizacja II etapu programu wieloletniego pod nazwą „Dostosowywanie warunków pracy w Polsce do standardów Unii Europejskiej” oraz realizacja programu wieloletniego „Poprawa bezpieczeństwa i warunków pracy” (I etapem realizacji był okres lat 2008-2010, II etap obejmuje okres 2011-2013) ustanowionego uchwałą Nr 117/2007 Rady Ministrów z dnia 3 lipca 2007r. Głównym wykonawcą i koordynatorem tego programu będzie Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy (CIOP-PIB). Celem programu jest opracowanie innowacyjnych rozwiązań

³⁰ P. Bury. *Bezpieczeństwo zdrowotne. Podstawowe zagadnienia problemowe*. Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, Zeszyty Naukowe nr 18/2010, s. 98-101.

organizacyjnych i technicznych, ukierunkowanych na rozwój zasobów ludzkich oraz nowych wyrobów, technologii, metod i systemów zarządzania, których wykorzystanie przyczyni się do znaczącego ograniczenia liczby osób zatrudnionych w warunkach narażenia na czynniki niebezpieczne, szkodliwe i uciążliwe oraz związanych z nimi wypadków przy pracy, chorób zawodowych i wynikających z tego strat ekonomicznych i społecznych. W ciągu 5 lat od zakończenia realizacji tego programu winno nastąpić m.in. obniżenie o 30 proc. liczby zatrudnionych w warunkach, w których narażeni są na działanie czynników niebezpiecznych, szkodliwych i uciążliwych; zmniejszenie co najmniej o 25 proc. obciążeń FUS bezpośrednimi wydatkami z funduszu ubezpieczenia wypadkowego, które w 2009 r. stanowiły 3,4 proc. (4,95 mld zł) wydatków na świadczenia pieniężne FUS; zmniejszenie co najmniej o 1 proc. rocznie całkowitych społecznych kosztów wypadków przy pracy, w tym śmiertelnych i ciężkich oraz chorób zawodowych, których koszty w 2009 r. oszacowano na 35 mld zł.

W podsumowaniu należy podkreślić fakt, że organy nadzoru nad warunkami pracy prowadzą nie tylko intensywne kontrole w zakładach pracy, ale również upowszechniają działania prewencyjne i promujące bhp oraz systemowe zarządzanie bezpieczeństwem zdrowotnym w środowisku pracy. W celu zaktywizowania pracodawców do działań na rzecz poprawy warunków pracy CIOP-PIB w porozumieniu z MPiPS od wielu lat realizuje ideę Forum Liderów Bezpiecznej Pracy, w ramach której podejmowane są liczne działania edukacyjne i upowszechniające dobre praktyki. Warto też zwrócić uwagę na program edukacyjno-prewencyjny realizowany przez PIP, polegający na wyróżnianiu pracodawców szczególnie dbających o warunki bhp w swoim zakładzie pracy. Przedsięwzięcie to realizowane jest przez okręgowe inspektoraty pracy – inspektorzy bowiem mają najlepszy, bezpośredni kontakt z pracodawcami i znają praktyczny wymiar lokalnych problemów. Wskazać należy również na działania podejmowane w ramach europejskich kampanii informacyjnych przez Krajowy Punkt Centralny *Europejskiej Agencji Bezpieczeństwa i Zdrowia w Pracy* (www.osha.europa.eu/). Wszystkie te działania realnie powinny spowodować podniesienie świadomości w dziedzinie bezpieczeństwa zdrowotnego w środowisku pracy, a tym samym doprowadzić do zmniejszenia częstości występowania wśród zatrudnionych pogorszeń stanu zdrowia i innych zdarzeń niepożądanych, związanych z wykonywaniem czynności zawodowych.

Literatura

Bibliography

- Bury P. *Bezpieczeństwo zdrowotne. Podstawowe zagadnienia problemowe*. Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, Zeszyty Naukowe nr 18/2010.
- Krauze M. *Ocena ryzyka zawodowego: wymagania, wytyczne, przykłady*. WISBiOP, Radom 2008.

- Kozak S. *Patologie w środowisku pracy. Zapobieganie i leczenie*. Difin, Warszawa 2009.
- Nałęcz M. (red.). *Prawo pracy 2010. Obowiązki pracodawcy wobec pracowników*. C.H.Beck, Warszawa 2010.
- Romanowska-Słomka I. *Wypadki i choroby zawodowe. Analiza i koszty*. Tarbonus, Kraków 2008.
- Szeszenia-Dąbrowska N., Wilczyńska U. *Choroby zawodowe w Polsce*. IMP, Łódź 2010.
- Warunki pracy w 2009 roku*. GUS, Warszawa 2010.
- Wojciechowska-Piskorska H., *Wypadki przy pracy*. ODDK, Gdańsk 2009.
- Wypadki przy pracy w 2008 r.* GUS, Warszawa 2009.
- Wypadki przy pracy i choroby zawodowe rolników oraz działania prewencyjne KRUS w 2008 roku*. KRUS, Warszawa 2009.
- Żywczyński M., *Historia powszechna 1789-1870*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2006.

Zawodowe czynniki ryzyka zdrowotnego

Streszczenie

Zarówno środowisko, jak i sposób wykonywania pracy mogą niekorzystnie oddziaływać na zdrowie. W opracowaniu podjęto zatem kwestię zawodowych czynników ryzyka zdrowotnego. Dokonując analizy warunków środowiskowych pracy, ryzyka występowania chorób zawodowych oraz wypadków przy pracy, wskazano na aktualny poziom zagrożeń dla zdrowia pracujących oraz wyróżniono zasadnicze działania podejmowane w celu ograniczania ryzyk dla zdrowia w miejscu wykonywania pracy.

Occupational factors of health risk

Summary

Occupational environment as well as the way of working may have negative impact on health. Therefore, the paper raises the question of occupational factors of health risk. Analyzing environmental conditions at a workplace, the risk of occupational illnesses and work-related accidents, the research indicates current level of health hazards at work. It also recognizes essential activities taken to limit health risks at a workplace.

ZBIGNIEW DZIEMIANKO

Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Edukacja obronna społeczeństwa polskiego w II Rzeczypospolitej

Defence education of Polish society in the Second Republic of Poland

Edukacja obronna to ogół procesów oświatowo-wychowawczych, realizowanych głównie przez rodzinę, szkołę, wojsko, kościoły, środki masowego komunikowania, organizacje społeczne i stowarzyszenia, zakłady pracy oraz specjalnie powołane instytucje, ukierunkowanych na kształtowanie systemu wartości i upowszechnianie wiadomości ważnych dla bezpieczeństwa kraju¹.

Od chwili powstania ludzkości mamy do czynienia z różnymi formami przygotowania społeczeństw do walki. Jako jeden z pierwszych o potrzebie przygotowania społeczeństwa do wojny pisał już Arystoteles w siódmej księdze Polityki, stwierdzając, iż obywatele „*muszą umieć pracować i walczyć*”².

Na przestrzeni dziejów świata różne były formy przygotowania do walki. Do najbardziej znanych należą systemy społeczeństwa spartańskiego, rzymskiego czy średniowiecznego przygotowania rycerskiego. W Polsce o początkach edukacji obronnej jako systemu procesów oświatowo wychowawczych, którego jednym z głównych celów jest kształtowanie pożądanego stanu świadomości obronnej, nie tylko wybranej grupy społecznej czy wiekowej, lecz całego społeczeństwa, możemy mówić dopiero po zakończeniu I wojny światowej i odzyskaniu niepodległości w 1918 roku.

Doświadczenia wynikające z I wojny światowej, ocena położenia geopolitycznego, sytuacji międzynarodowej oraz wewnętrznej Polski, spowodowały opracowanie na początku lat dwudziestych koncepcji przygotowań do wojny określanej hasłem „*Naród pod bronią*”.

Wyrazem realizacji hasła „*Naród pod bronią*” miało stać się przysposobienie wojskowe jak najszerzych rzesz społeczeństwa, którego celem miało być wyrobienie czynnego patriotyzmu, rozwijanie hartu woli, obowiązkowości i karność, po-

¹ M. Kucharski, *Edukacja obronna*. Warszawa 2002, s. 89.

² R. Rosa, *Filozofia bezpieczeństwa*. Warszawa 1995, s. 26.

mnażanie sił fizycznych i hartu ciała, nauczanie podstawowych sprawności wojskowych, budzenie zamiłowania do służby wojskowej. Przysposobienie wojskowej (pw) miało być istotnym przeżyciem w dziedzinie obywatelskiej, miało być szkołą charakteru i czynu patriotycznego, miało być odprężeniem po zajęciach szkolnych i zawodowych, a dla młodzieży miejskiej – odbywane przeważnie w terenie – miało być przeciwwagą warunków życia w mieście.

Na początku lat dwudziestych w Polsce zamierzano wprowadzić obowiązek szkolenia pw całej młodzieży przedpoborowej, szybko jednak od tego pomysłu odstąpiono, głównie ze względu na trudności finansowe i organizacyjne młodego państwa.

O wyborze modelu przysposobienia wojskowego młodzieży, obok trudności finansowych i organizacyjnych zadecydowały poglądy Józefa Piłsudskiego, który opowiedział się za dobrowolnością pw. Miało to doprowadzić do osiągnięcia dwóch podstawowych celów. Po pierwsze do odciążenia armii w zakresie wstępnego szkolenia rekruta oraz i po drugie – do wysokiego poziomu moralnego szkolonych.

Program pw w Polsce, którego podstawowym zadaniem było kształcenie żołnierza-obywatela, obejmowało trzy zasadnicze, wzajemnie przenikające się, kierunki działania: wychowanie obywatelskie, przygotowanie fizyczne oraz wyszkolenie wojskowe – uzupełniało je przysposobienie fachowe (zawodowe). Ta właśnie kolejność odzwierciedlała rzeczywiste oczekiwania sił zbrojnych w stosunku do przysposobienia wojskowego³.

Pierwszą komórką zajmującą się przysposobieniem wojskowym w Ministerstwie Spraw Wojskowych (MSWojsk.) był referat stowarzyszeń wojskowo-wychowawczych przy Oddziale II Sztabu Generalnego. W lipcu 1921 roku wraz z nową organizacją MSWojsk. powołano Wydział Przysposobienia Rezerw przy Oddziale III Sztabu Generalnego MSWojsk., który odpowiadał między innymi za współpracę ze stowarzyszeniami paramilitarnymi, udzielanie im pomocy materialnej, instruktorskiej oraz za opracowywanie programów i metod ich realizacji. Na jego czele stał ppłk Adam Koc. Ponadto przy Sztabie Generalnym funkcjonował Wydział Wychowania Fizycznego, którego kierownikiem był płk dr Władysław Osmólski. W 1922 roku wydział ten wszedł w skład Oddziału III Sztabu Generalnego MSWojsk. Ponadto w Dowództwach Okręgów Korpusów oraz w Powiatowych Komendach Uzupełnień działali oficerowie – instruktorzy odpowiedzialni za przysposobienie wojskowe młodzieży szkolnej. Do ich obowiązków należało prowadzenie współpracy ze wszystkimi stowarzyszeniami i organizacjami upoważnionymi przez MSWojsk. do prowadzenia przysposobienia wojskowego. Oficerowie ci nie rozporządzając środkami finansowymi i materiałowymi niewiele mogli zrobić. Poza tym znaczna ilość tych stanowisk nie była obsadzona.

³ J. Kęślik, *Naród pod bronią. Społeczeństwo w programie polskiej polityki wojskowej 1918-1939*. Wrocław 1998, s. 27-29.

W latach 1921-1926 edukacja i przysposobienie obronne społeczeństwa obejmowało następujące działy:

- przygotowanie przez wojsko rezerw osobowych oraz ich doszkalanie pod kątem potrzeb przyszłej wojny, w tym zwłaszcza zorganizowanie systemu szkolenia kadr oficerskich;
- zainteresowanie wojska przysposobieniem wojskowym przedpoborowych poprzez włączenie do tego szkoły średniej i przekazanie realizacji pozostałych zadań wytypowanym stowarzyszeniom i organizacjom pro obronnym;
- obarczenie przez rząd i wojsko stowarzyszeń i organizacji proobronnych całkowitą odpowiedzialnością za prowadzenie edukacji obronnej w pozostałych grupach społeczeństwa⁴.

Ważnym etapem w rozwoju przysposobienia wojskowego było powołanie Dekretem Rady Ministrów z 25 kwietnia 1925 roku Rady Naczelnej Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego przy Ministerstwie Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego (MWRiOP), pełniącą rolę organu doradczego i opiniodawczego. Powstały także wojewódzkie i powiatowe rady wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego, których zadaniem było propagowanie idei wychowania wojskowego i sportu oraz pobudzanie do prac w tym kierunku ogółu społeczeństwa, a także uzyskiwanie funduszy, terenów ćwiczeń, obiektów sportowych itp.⁵.

Pomimo początkowego rozwoju działalność w zakresie przysposobienia wojskowego w Polsce uległa zahamowaniu ze względu na rywalizację różnych partii politycznych w tym zakresie oraz braku jednoznacznego stanowiska władz państwowych dotyczących kierunku rozwoju w tej dziedzinie.

Problem przysposobienia wojskowego został rozwiązany dopiero po zamachu majowym. Nowy rząd już 28 stycznia 1927 roku powołał Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego (PUWFiPW), który miał kierować wszelkimi pracami związanymi z powszechnym wychowaniem fizycznym i przysposobieniem wojskowym. Powołano wojewódzkie, powiatowe i miejskie komitety wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego jako organy współpracy społeczeństwa i organów państwowych w zakresie wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego. Po roku 1927 następuje dynamiczny rozwój wszelkich form związanych z działalnością wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego⁶.

Pierwszy projekt ustawy o obowiązkowym wychowaniu fizycznym i przysposobieniu wojskowym został opracowany w Sztabie Generalnym Naczelnego Dowódz-

⁴ L. Wyszczelski, *Spółeczeństwo a obronność w Polsce (1918-1939)*, Toruń 2007, s. 192.

⁵ A. Cwer, *Wychowanie proobronne młodzieży szkół średnich w Polsce w okresie dwudziestolecia międzywojennego*, Przysposobienie Obronne Obrona Cywilna w Szkole 1998, nr 2, s. 68-69.

⁶ R. Rozwadowski, *Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego 1927-1939*, Warszawa 2000, s. 25.

stwa Wojska Polskiego w październiku 1920 r. Zajęcia z pw miały być prowadzone przez wszystkie rodzaje szkół, od powszechnej rozpoczynając.

Projekt ustawy zapoczątkował wieloletni spór dotyczący przede wszystkim roli wojska w realizacji pw w szkołach. Wojsko opowiadało się za zasadą obowiązku pw dla młodzieży męskiej po ukończeniu przez nią 16 lat. Władze cywilne były przeciwnie zdeterminowane pw młodzieży przez wojsko.

W 1922 roku przygotowano nowy projekt ustawy *„O obowiązkowym wychowaniu fizycznym i powszechnym przysposobieniu do obrony Rzeczypospolitej”*. We wrześniu 1925 roku projekt ustawy został przyjęty przez Radę Ministrów i skierowany do Sejmu. Ustawy nie uchwalono nie tylko w 1926 roku, ale i w całym okresie dwudziestolecia międzywojennego z powodów wcześniej przedstawionych.

W projekcie ustawy proponowano wprowadzenie we wszystkich typach szkół obowiązkowych zajęć z wychowania fizycznego, zarówno dziewcząt jak i chłopców. Obowiązkowe pw dla młodzieży męskiej miało być wprowadzone od szóstej klasy szkoły średniej i szkół równorzędnych oraz obejmować także szkolnictwo wyższe. Dla młodzieży żeńskiej uczęszczającej do szkół żeńskich przewidywano wybiórcze formy pw, z zakresu szkolenia sanitarnego, ratownictwa i opieki nad żołnierzem. Zakładano, iż młodzież pozaszkolna objęta będzie tą formą wychowania fizycznego i pw w stowarzyszeniach i związkach pro obronnych, ale na zasadzie ochotniczej.

Mimo braku uregulowań ustawowych w sprawie pw, Ministerstwo Spraw Wojskowych podejmowało próby dokonania tego aktami niższego rzędu. Po długich negocjacjach z Ministerstwem Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego wydano 1.12.1922 r. rozporządzenie *„w sprawie organizacji przysposobienia wojskowego młodzieży męskiej szkół średnich i zawodowych oraz kolejne w sprawie przysposobienia wojskowego młodzieży szkolnej”*.

W styczniu 1923 r. ukazał się *„Tymczasowy program przysposobienia wojskowego w szkołach średnich, zawodowych i seminariach nauczycielskich”*. Stworzono podstawy prawne pod tworzenie ochotniczych hufców pw. Mogły one powstać w każdej szkole średniej ogólnokształcącej, seminariach nauczycielskich oraz szkołach zawodowych typu średniego, w której akces zgłosiło minimum 50 uczniów. W pracach hufca mogła brać udział, na zasadzie uczestnictwa ochotniczego, młodzież męska mająca ukończone 16 lat i po przedstawieniu odpowiedniego zaświadczenia lekarskiego.

Zajęcia były prowadzone w ramach hufców szkolnych oraz jako przedmiot *„przysposobienie rezerw”*, a od 1923 r. – *„przysposobienie wojskowe”*⁷.

Wydana 13 grudnia 1927 r. *„Instrukcja wyszkolenia oddziałów przysposobienia wojskowego”* definiowała cele, treści i zakres prowadzonej działalności, a także określała rzeczowe uwarunkowania edukacji obronnej. Dzieliło się ono na przyspo-

⁷ L. Wyszczelski, op. cit. s. 198-201.

sobienie wojskowe: młodzieży szkolnej, młodzieży akademickiej, młodzieży pozaszkolnej, rezerwistów, kobiet.

Sprecyzowane zostały następujące działy prowadzonej działalności:

- **wychowanie obywatelskie** – zmierzające do podniesienia na wyższy poziom uświadomienia narodowego i państwowego. Jedną z form wychowania był zorganizowany udział w obchodach świąt państwowych, kościelnych i wojskowych. Wychowanie obywatelskie dawało szkolonym wiedzę ogólną o Polsce. Prowadzone były w formie pogadanek, wzorowanych na programach szkolenia żołnierzy;
- **wychowanie wojskowe** – ukierunkowane na wyrobienie tężyzny fizycznej, rozwój moralności, karność, posłuszeństwo rozkazom i inne cechy moralne, miało zacieśnić więź z wojskiem. Realizowane było poprzez sam tok służby, różnego rodzaju wykłady z organizacji armii oraz wspólne uczestnictwo w świątach narodowych i świątach jednostek;
- **wychowanie fizyczne** – miało na celu wyrabianie przede wszystkim sprawności fizycznej młodzieży oraz zamiłowanie do sportu. Realizowane było w toku zajęć szkolnych, w takich formach, jak: gry, zabawy i zawody sportowe;
- **wyszkolenie wojskowe** – dążono w nim do przyswojenia praktycznych umiejętności żołnierza. Było ono skoordynowane z programem szkolenia wojska w zakresie wychowania fizycznego, wyszkolenia strzeleckiego i bojowego. Obejmowało naukę: o broni, gazach, służbie wartowniczej, musztrze, terenoznawstwie, walce na bagnety i szermierce. Podstawową formą szkolenia były ćwiczenia praktyczne, przy ograniczeniu do minimum wykładów i innych form słownych. Dużą rangę nadawano ćwiczeniom nocnym oraz nauce zachowania się wobec lotnictwa przeciwnika, a także orientacji w terenie oraz utrzymywaniu łączności⁸.

Zakres pw zależał od wieku, poziomu wykształcenia ogólnego oraz stosunku młodzieży do służby wojskowej. Pw dzieliło się na⁹: pw młodzieży szkolnej, pw młodzieży akademickiej, pw młodzieży pozaszkolnej – przedpoborowej, rezerwistów, kobiet i innych kategorii.

Pw młodzieży szkolnej dzieliło się na: pw młodzieży szkół średnich i seminariów nauczycielskich, szkół zawodowych i innych z prawami szkół średnich, pw młodzieży szkół niższych zawodowych i rzemieślniczych (nie posiadających praw szkół średnich).

Młodzież szkolna zgrupowana była w hufcach szkolnych. Opiekunem hufca był nauczyciel wyznaczony przez władze szkolne w porozumieniu z władzami wojskowymi. Komendantem hufca był oficer lub podoficer instruktor albo instruktor kon-

⁸ J.S. Kardas. *Edukacja obronna w Polsce. Zarys historii, stan obecny i perspektywy rozwoju*. Biblioteczka Edukacji Obronnej Nr 1. Warszawa 1999, s. 20.

⁹ Centralne Archiwum Wojskowe(dalej CAW) akta GISZ, 302.4.1485. *Instrukcja wyszkolenia dla oddziałów pw*.

traktowy wyznaczony przez władze wojskowe w porozumieniu z władzami szkolnymi. Wchodził on w skład Rady Pedagogicznej na prawach równorzędnych z innymi nauczycielami.

Celem pw młodzieży szkół średnich było przygotowanie jej do służby wojskowej jako przyszłych kandydatów na oficerów rezerwy i zawodowych. Szkolenie w hufcach obejmowało wychowanie i wyszkolenie wojskowe a za wychowanie fizyczne niezbędne w szkoleniu wojskowym odpowiadała szkoła.

Szkolenie w hufcach szkolnych obejmowało swym zakresem wyszkolenie podstawowe szeregowego z cenzusem piechoty.

Szkolenie młodzieży szkół niższych przygotowywało do służby w charakterze kandydata na podoficera ewentualnie oficera czasu wojny.

Na zajęcia z przysposobienia wojskowego, bez zajęć z wychowania fizycznego, przeznaczono 100 godzin rocznie, to jest po 2 godziny tygodniowo w ramach zajęć szkolnych oraz raz w miesiącu jedno ćwiczenie – 4 godziny w czasie wolnym od zajęć szkolnych¹⁰.

Warunkiem zdania egzaminu z wynikiem pozytywnym i uzyskanie I stopnia pw było uczestnictwo w przynajmniej 85 % ćwiczeń bojowych i 75 % pozostałych zajęć (potwierdzonych w dokumentacji), znajomość czytania i pisanie oraz wykazanie się podstawowymi wiadomościami z wiedzy obywatelskiej o Polsce.

W czasie drugiego roku szkolenia, obejmującego rok szkolny i obóz wojskowy, możliwe było zdobycie II stopnia pw. Warunkiem było posiadanie I stopnia pw, i zdanie egzaminu przed komisją obwodową. Powiatowe komisje egzaminacyjne przeprowadzały egzaminy w miejscu postoju macierzystego pułku, sesje wyjazdowe odbywały się w miejscowościach, w których znajdowały się jednostki przysposobienia wojskowego. Komisja egzaminacyjna składała się z oficera zawodowego, wyznaczonego przez dowódcę pułku, sprawującego władzę wojskową na danym terenie, obwodowego komendanta pw, powiatowego komendanta pw, instruktorów pw. W komisjach egzaminacyjnych obozów letnich zasiadali: oficer sztabowy, wyznaczony przez dowódcę właściwego dla danego terenu okręgu korpusu, dowódca grupy obozów, dowódca obozu, młodszy oficer obozu lub instruktorzy. Oceniano musztrę, wyszkolenie strzeleckie, wychowanie fizyczne, rzut granatem, walkę na bagnety, służbę pionierską, służbę łączności, gazoznawstwo, znajomość broni i sprzętu, znajomość regulaminu służby oraz terenoznawstwo¹¹.

Wyszkolenie w zakresie I stopnia pw (klasa 6) przewidywało następujący podział czasu na poszczególne działy¹²: wyszkolenie bojowe łącznie z musztrą i tere-

¹⁰ CAW, akta PUWF i PW, I 300.69.57, *Program wyszkolenia dla hufców szkolnych szkół średnich, seminariów nauczycielskich i szkół zawodowych i innych z prawami szkół średnich z 27.12.1927 r.*

¹¹ P. Rozwadowski, *Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego 1927 – 1939*. Warszawa 2000, s. 102.

¹² CAW, akta PUWF i PW, I 300.69.57, *Program wyszkolenia dla hufców szkolnych szkół średnich, seminariów nauczycielskich i szkół zawodowych i innych z prawami szkół średnich z 27.12.1927 r.*

noznawstwem – 40%, wyszkolenie strzeleckie – 31 %, walka granatami – 8 %, walka na bagnety – 4 %, wyszkolenie w gazoznawstwie – 3 %, nauka o broni i sprzęcie – 6 %, nauka służby – 8 %.

Podczas szkolenia na II stopień pw, uczestnicy utrwalali i doskonalili umiejętności zdobyte podczas szkolenia na I stopień pw oraz rozszerzali je podczas zajęć w terenie, na szczeciblu drużyny. Ponadto w ramach szkolenia prowadzono marsze z niewielkim obciążeniem na odległość do 30 km.

Wyszkolenie w zakresie II stopnia pw (klasa 7) obejmowało¹³: wyszkolenie bojowe łącznie z musztrą i terenoznawstwem – 34 %, wyszkolenie strzeleckie – 30%, walka granatami – 8 %, walka na bagnety – 4 %, służba łączności – 4%, służba pionierska – 3 %, wyszkolenie w gazownictwie – 3%, nauka o broni i sprzęcie – 8%, nauka służby – 6%.

Obozy letnie hufców szkolnych miały na celu uzupełnić praktyczne wyszkolenie w zakresie drużyny.

W połowie lat trzydziestych hufce szkolne pw podzielono na trzy stopnie:

- I. uczniowie klas trzecich gimnazjów (i równorzędnych),
- II. uczniowie klas czwartych gimnazjów (i równorzędnych),
- III. uczniowie klas pierwszych i drugich liceum (i równorzędnych).

W 1937 roku wprowadzono nowe programy pw dla hufców III stopnia. Związane było to z tworzeniem oddziałów Obrony Narodowej i koniecznością zintensyfikowania szkolenia starszych przedpoborowych.

Programy pw młodzieży szkół niższych zawodowych i rzemieślniczych (nie posiadających uprawnień szkół średnich) różniły się w niewielkim stopniu od programów pw młodzieży szkół średnich i seminariów nauczycielskich, szkół zawodowych i innych z uprawnieniami szkół średnich. Różnice wynikały przede wszystkim z celów jakimi było dla hufców szkół średnich – przygotowanie szkolonych do służby wojskowej jako przyszłych kandydatów na oficerów rezerwy i zawodowych a młodzieży szkół niższych jako kandydatów na podoficerów ewentualnie oficerów czasu wojny.

W szkołach średnich wychowanie fizyczne prowadzono w ramach zajęć obowiązkowych; w szkołach niższych i zawodowych wychowanie fizyczne było ważnym elementem szkolenia wojskowego. W czasie zajęć pw prowadzono ćwiczenia sportowe, rozgrywano zawody i turnieje.

Podczas zgrupowań oddziałów pw prowadzono kilkudniowe ćwiczenia wojskowe, często z udziałem jednostek Wojska Polskiego. Najlepsi mogli liczyć na wyróżnienia i nagrody oraz pochwały w rozkazach dowódców.

Pod koniec każdego roku szkoleniowego oceniano poziom wyszkolenia każdego uczestnika hufców szkolnych pw oraz wydawano zaświadczenia o uzyskaniu określonych stopni przysposobienia wojskowego.

¹³ Tamże.

Każdy uczestnik zajęć z pw otrzymywał „*Książeczkę wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego*”, która odzwierciedlała przebieg szkolenia i jego poziom. Do książeczki wpisywano dane personalne, przynależność do obwodu pw i Powiatowej Komendy Uzupełnień (P.K.U), pełnionych funkcjach, odbytych szkoleniach i kursach, ćwiczeniach i marszach ponad 25 i 30 km, obozach, strzelaniach, zawodach sportowych. Ponadto książeczka zawierała informacje o stanie zdrowia szkolonego, posiadanie uprawnień do prowadzenia pojazdów mechanicznych, umiejętności jazdy konnej, jazdy na nartach, szermierki, pływania, wiosłowania, fotografowania i radiotelegrafowania.

Osobom, które uzyskały I stopień pw oraz miały opinię zdyscyplinowanych i osiągały dobre wyniki w szkoleniu, przysługiwało pierwszeństwo podczas naboru do szkół podoficerskich. Zezwalano im na przepustki już w okresie rekruckim, byli zwalniani z ciężkich prac, a w toku służby udzielano im urlopów okolicznościowych w celu wzięcia udziału w świętach pw w macierzystym rejonie przysposobienia wojskowego.

Żołnierzom posiadającym II stopień pw skracano służbę wojskową o trzy miesiące.

Ważnym elementem szkolenia w ramach pw były obozy letnie. Organizowano je w celu podniesienia sprawności fizycznej uczestników, wyszkolenia instruktorów i ich pomocników organizujących wychowanie fizyczne i pw.

W 1928 roku zorganizowano 21 grup obozowych, składających się z 55 obozów PW i 23 obozów wychowania fizycznego. Wzięło w nim udział 8 tysięcy młodzieży szkolnej, członków stowarzyszeń i organizacji oraz nauczycieli.

W latach trzydziestych obozy pw służyły nie tylko szkoleniu, ale także wypoczynkowi młodzieży. Lokowano je w górach, nad morzem, w lasach i nad jeziorami, co podnosiło atrakcyjność udziału w szkoleniu i umożliwiło wypoczynek. Czas trwania obozów wynosił pięć tygodni, rozpoczynały się one najczęściej w pierwszej połowie lipca, po zakończeniu roku szkolnego¹⁴.

Od momentu pojawienia się pw w szkołach trwała dyskusja nad wprowadzeniem tych zajęć jako obowiązkowych. Do wybuchu wojny decyzja o wprowadzeniu zajęć z pw zależała od poszczególnych szkół, gdyż zajęcia z pw traktowano jako zajęcia ponadprogramowe. Pomimo to liczba uczniów uczestniczących w tych zajęciach była znacząca. W 1928 roku w zajęciach brało udział około 60 tysięcy uczniów a w latach trzydziestych – ponad 200 tysięcy¹⁵.

Po wprowadzeniu pw do szkół powszechnych i średnich następnym etapem objęcia edukacją obronną całej młodzieży przedpoborowej w Polsce było realizowanie tego szkolenia wśród młodzieży akademickiej.

¹⁴ P. Rozwadowski, *op. cit.*, s. 108-111.

¹⁵ Tamże s. 106-107.

Pierwszy projekt objęcia pw młodzieży akademickiej i reaktywowania Legii Akademickiej¹⁶ na Politechnice Warszawskiej, opracował w 1929 roku PUWFiPW. Z powodu braku chętnych projekt ten został w sierpniu 1932 roku zakończony¹⁷.

Ponowną próbę wprowadzenia pw na wyższych uczelniach w Polsce podjęto pod koniec 1937 r. MSWojsk. wydało 22 grudnia 1937 r. zarządzenie w sprawie organizacji przysposobienia wojskowego na wyższych uczelniach, co oznaczało kolejną próbę reaktywowania tego szkolenia.

W styczniu 1938 r. MSWojsk. dokonało podziału organizacyjnego i wyznaczyło kierowników organizacji Legii Akademickiej we wszystkich miastach akademickich. Utworzono etatowe komendy Legii Akademickiej, które podporządkowano Okręgowym Urzędom Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego.

Na stanowiska kierowników organizacji Legii Akademickiej powołano: w Krakowie ppłk Eugeniusza Leśniaka, we Lwowie ppłk Andrzeja Lebicha, w Wilnie płk Kazimierza Bogumiła Janickiego, w Poznaniu płk Stanisława Grodzickiego, w Lublinie ppłk Stanisława Klementowskiego. Były to stanowiska nieetatowe. W Warszawie kierownikiem organizacji został Komendant Główny Legii Akademickiej ppłk Tadeusz Tomaszewski.

Na czele komend Legii Akademickiej postawiono: w Krakowie mjr Jana Fryderyka Chodorowskiego, we Lwowie mjr Jana Krysa, w Wilnie mjr Stanisława Chudyba, w Poznaniu mjr Franciszka Tabaczyńskiego i w Lublinie mjr Jana Lasotę. W Warszawie na początku 1939 r. komendantem został wyznaczony mjr Czesław Naruszewski¹⁸.

15 stycznia 1938 r. minister spraw wojskowych zatwierdził przygotowane przez PUWFiPW *Tymczasowe wytyczne organizacji i regulaminu Legii Akademickiej*¹⁹. Ponadto MSWojsk. i MWRiOP przygotowały programy szkolenia z zakresu przysposobienia wojskowego na wyższych uczelniach.

Legie Akademickie powstały we wszystkich polskich miastach akademickich. Dowodzone były przez oficera sztabowego służby stałej, wyznaczonego przez MSWojsk. i podległe służbowo dowódcy danego Okręgu Korpusu, zaś merytorycznie i organizacyjnie – komendantowi Legii Akademickiej. PUWFiPW sprawował nadzór administracyjny i gospodarczy.

11 lutego 1938 r. powołana została Naczelna Komenda Legii Akademickich, którą kierował ppłk dypl. Tadeusz Tomaszewski. Naczelna Komenda podlegała MSWojsk. poprzez PUWFiPW. Niezwykle ważnym dla szkolenia i rozwoju Legii Akademickiej był fakt iż na uczelniach, w których powołano Legię Akademicką,

¹⁶ Legia Akademicka – ochotnicza formacja wojskowa młodzieży studenckiej początkowo – tylko na uczelni warszawskiej (powstała 12 grudnia 1918 na Politechnice warszawskiej), szkoląca w dziedzinie przysposobienia obronnego. Była popierana przez Marszałka Polski Józefa Piłsudskiego.

¹⁷ P. Rozwadowski, *op. cit.*, s. 112.

¹⁸ L. Wyszczelski, *W obliczu wojny. Wojsko Polskie 1935-1939*. Warszawa 2008, s. 444; L. Wyszczelski, *op. cit.*, s. 318.

¹⁹ CAW akta GISZ, 302.4.1490. *Tymczasowe wytyczne organizacji i regulaminu Legii Akademickiej*.

pracowało i studiowało około 1,5 tys. oficerów rezerwy i 3 tys. podchorążych rezerwy²⁰.

Celem pw realizowanym w uczelniach wyższych było: przygotowanie wojskowe młodzieży akademickiej pod względem psychicznym, moralnym i fizycznym; wyrobienie poczucia indywidualnej i zbiorowej odpowiedzialności za sprawy obrony i potęgi militarnej państwa, oraz karna i ofiarna praca nad podniesieniem jego potęgi; przygotowanie ludzi we wszystkich zawodach cywilnych zdolnych do skutecznej i czynnej współpracy z wojskiem; utrzymywanie w sprawności ogólnej i pogłębianie wiedzy wojskowej młodszych dowódców – rezerwistów oraz przygotowanie do zadań wojennych wszystkich tych którzy w wojsku nie służyli względnie od służby w nim zostali zwolnieni.

Cele te zamierzano zrealizować poprzez: właściwe przysposobienie wojskowe, realizowane w Legiach Akademickich; uzupełnienie studiów elementami wiedzy wojskowej, które mało być realizowane po opracowaniu nowych programów nauczania poszczególnych przedmiotów przez MWRiOP oraz senaty szkół akademickich na podstawie wniosków specjalnej komisji powołanej przez Ministra Spraw Wojskowych i Ministra WRiOP poza ramami Legii Akademickiej; przysposobienie przemysłowo-gospodarcze (wiedza z zakresu ekonomiki obronnej i roli zaplecza dla frontu)²¹.

Początkowo przysposobieniem wojskowym objęto studentów czterech pierwszych semestrów oraz wyłoniono potrzebną liczbę oficerów rezerwy dla starszych lat studiów, powoływanych na stanowiska dowódców, instruktorów i referentów Legii Akademickiej. Prowadzono je w trzech grupach: przysposobienie wojskowe naturalne, obejmujące wszystkich tych, którzy nie odbyli czynnej służby wojskowej, a komisja poborowa uznała ich za zdolnych do przysposobienia wojskowego oraz szeregowców rezerwy i tzw. pospolitego ruszenia; przysposobienie wojskowe wyższego stopnia obejmujące podchorążych i podoficerów rezerwy; z tej grupy wybierano dowódców, referentów i instruktorów; przysposobienie do wojskowej służby pomocniczej obejmujące studentki oraz tych studentów, którzy ze względów zdrowotnych lub uzyskania kategorii zdrowia „E” nie zostali zakwalifikowani do grupy pierwszej. Grupę tę zamierzano uzupełniać w razie potrzeby studentami zakwalifikowanymi do dwóch poprzednich. Przewidywano szkolenie tych studentów na przodowników wojskowej służby pomocniczej.

Studenci pierwszego roku podlegający przysposobieniu wojskowemu w I grupie, dzieleni byli na dwudziestoosobowe drużyny. Pluton składał się z trzech drużyn, (choć w zależności od ilości studentów, mogło być ich od dwóch do pięciu). Dowódcami drużyn i plutonów mianowano oficerów rezerwy, spośród osób podlegających przysposobieniu wojskowemu wyższego rzędu. Jeżeli było to możliwe,

²⁰ CAW akta GISZ, 302.4.1490; P. Rozwadowski, *op. cit.*, s. 124; L. Wyszczelski, *op. cit.*, s. 444.

²¹ CAW akta GISZ, 302.4.1490. *Tymczasowe wytyczne organizacji i regulaminu Legii Akademickiej*, s. 1-2.

wyznaczano studentów z tej uczelni i roku, co pozostali szkoleni. Na tych samych zasadach dowódcom przydzielano zastępców.

Kompania składała się z dwóch do pięciu plutonów, jednak zasadniczo tworzone pododdziały z trzech plutonów. Ich dowódcami mianowano zazwyczaj oficerów służby stałej lub wyjątkowo oficerów rezerwy ze starszych lat studiów.

Sztab dowódcy kompanii składał się z: zastępcy dowódcy (oficer rezerwy), szefa kompanii (oficer rezerwy), referenta mundurowego (oficer rezerwy), referenta broni (podchorąży rezerwy), referenta sprzętu (podoficer rezerwy), referenta ewidencji personalnej (podoficer wydziału i kursu) i referenta rachunkowego.

Z oficerów, podchorążych i podoficerów rezerwy studiujących na pierwszym roku, których nie wykorzystano do obsadzenia funkcji dowódczych w grupie przysposobienia wojskowego, tworzone odrębne drużyny, plutony i kompanie. Natomiast w uczelniach, w których z uwagi na mały stan liczebny studentów nie udało się stworzyć kompanii, formowano z poszczególnych roczników i grup samodzielne plutony. Studentów drugiego roku studiów organizowano w odrębne drużyny, plutony i kompanie na takich samych zasadach.

W uczelniach wielowydziałowych, jeżeli na wydziale organizowano więcej niż dwie kompanie, tworzyły one wraz z samodzielnymi plutonami danego wydziału batalion. Dowodził nim oficer służby stałej, który miał do dyspozycji sztab składający się z zastępcy dowódcy, adiutanta, referenta wyszkolenia, referenta wychowania fizycznego, referenta pogotowia przeciwgazowego.

Dowódca batalionu ponosił pełną odpowiedzialność za dyscyplinę, przestrzeganie obowiązujących przepisów i regulaminów oraz realizację ćwiczeń i zajęć. Podlegał on komendantowi Legii Akademickiej danej uczelni. W jego imieniu wykonywał wszystkie zadania organizacyjne i szkoleniowe. Pełniącemu tę funkcję przysługiwały, w stosunku do pozostałych oficerów służby stałej tego batalionu, uprawnienia dowódcy batalionu wojska stałego. Oprócz tego pośredniczył on w załatwianiu wszystkich spraw pomiędzy komendantem Legii Akademickiej a podległymi sobie pododdziałami. Wszystkie pododdziały wchodziły w skład Legii Akademickiej, na której czele stał wyznaczony przez ministra spraw wojskowych, komendant. W przypadku pełnienia przez tego oficera innej funkcji w wojsku stałym dowódca okręgu korpusu na danym terenie wyznaczał go na funkcję dodatkową poza pełnieniem dotychczasowych obowiązków służbowych. W tej sytuacji podlegał on pod względem służbowym i dyscyplinarnym wyłącznie swemu przełożonemu w wojsku. Natomiast komendantowi Legii Akademickiej podlegał w takim przypadku tylko w zakresie pracy w Legii.

Wszystkie bataliony, kompanie i samodzielne plutony danej uczelni, tworzyły Legię Akademicką danej uczelni np. „Legia Akademicka Politechniki Warszawskiej”.

Komendant Legii Akademickiej uczelni, podobnie jak dowódcy batalionów, dysponował odpowiednim aparatem wykonawczym. Jego sztab składał się z: zastępcy

komendanta, szefa sztabu, adiutanta i referentów: wyszkolenia wojskowego, wychowania fizycznego, pogotowia przeciwgazowego, pracy społecznej, mundurowego, sprzętu, broni, ewidencji personalnej i rachunków. Tworzyli go oficerowie rezerwy wybierani ze wszystkich wydziałów, ale tylko z 1 i 2 roku studiów. Nie angażowano natomiast na te stanowiska roczników starszych.

Legia Akademicka wszystkich uczelni z danego miasta tworzyła Legię Akademicką danej miejscowości np. „Warszawska Legia Akademicka”.

Dowódców i zastępców dowódców drużyn, plutonów, kompanii i batalionów oraz funkcyjnych i referentów mianował Komendant Legii Akademickiej danej miejscowości, po uprzednim uzgodnieniu kandydatów z Kierownikiem Organizacyjnym Legii Akademickiej²².

Działalność Legii Akademickiej polegać miała na ćwiczeniach wojskowych prowadzonych w warunkach koszarowych, wykładach w salach uniwersyteckich oraz wychowaniu fizycznym na boiskach i innych obiektach sportowych. Głównym zadaniem było przygotowanie obronne polskiej inteligencji. Miało to być przygotowanie podstawowe, jak i podtrzymywanie sprawności rezerwistów.

Kadrę instruktorską szkolono na centralnym obozie letnim w Lidzbarku Wełskim. Każda z legii miała organizować i prowadzić trzytygodniowe obozy szkoleniowe. Ponadto na potrzeby Legii Akademickiej utworzono przy Centrum Wyszkołenia Piechoty w Rembertowie kurs informacyjny dla oficerów rezerwy, członków Legii Akademickiej. Pierwszy z nich zakończył się 22 stycznia 1938 r.²³

Członkom Legii Akademickiej będącym podoficerami, podchorążymi i oficerami rezerwy w czasie pełnienia służby w Legii Akademickiej przysługiwały tytuły przywiązane do ich stopni w wojsku; szeregowcom rezerwy i pospolitego ruszenia oraz tym, którzy nie służyli w wojsku przysługiwał tytuł „szeregowiec Legii Akademickiej”.

Podstawowym obowiązkiem członka Legii Akademickiej była dyscyplina, zrozumienie i zapał w pracy nad przygotowaniem się do zaszczepnej i ważnej roli dowódcy lub przodownika w służbie pomocniczej na wypadek wojny. Obowiązywały ich regulaminy i przepisy wojskowe. Na ich podstawie dowódcy drużyn, plutonów i kompanii dowodzili swoimi pododdziałami oraz byli odpowiedzialni za dyscyplinę w ich szeregach, a także gospodarkę powierzonym sprzętem i materiałami.

Charakter formacji podkreślono przez ustanowienie dla niej umundurowania wzorowanego ściśle na wojskowym, odpowiadającego umundurowaniu dywizyjnych kursów podchorążych rezerwy piechoty. Funkcyjni rezerwiści używali mundurów swojej broni. Natomiast elementem wyróżniającym członków Legii Akademickiej były noszone na naramiennikach inicjały LA oraz tarcza z godłem uczelni

²² CAAW akta GISZ, 302.4.1490. *Tymczasowe wytyczne organizacji i regulaminu Legii Akademickiej*, s. 4-10; K. Pindel, *Obrona terytorialna w II Rzeczypospolitej*. Warszawa 1995, s. 89-91.

²³ L. Wyszczałski, *W obliczu wojny*, op. cit., s. 444; L. Wyszczałski, op. cit., s. 320.

i ewentualnymi emblematami wydziału na lewych rękawach górnych części umundurowania na wysokości trzeciego guzika. Funkcyjni mieli jeszcze sznury ozdobne.

Członkowie Legii Akademickiej otrzymywali na czas służby umundurowanie i przechowywali je u siebie. Byli zobowiązani do jego należytego użytkowania i konserwacji, odpowiadali za jego stan dyscyplinarnie i materialnie.

Członkowie Legii Akademickiej mogli należeć do wszystkich legalnych i prawnie istniejących związków i stowarzyszeń, do których mogli należeć studenci, nie mogli tam jednak występować jako członkowie Legii Akademickiej. Na terenie Legii Akademickiej obowiązywał bezwzględny zakaz działalności politycznej.

Działalność Legii Akademickiej, utworzonej w ostatnich latach Drugiej Rzeczypospolitej, miała duże znaczenie dla przygotowania wojskowego studentów i bezpośrednio wpływała na poziom wyszkolenia rezerwowej kadry oficerskiej i podoficerskiej. Najważniejsze było jednak to, że kształtowała pozytywny stosunek inteligencji do obronności państwa.

W okresie dwudziestolecia międzywojennego edukacją obronną w Polsce objęto także kobiety. Polskie kobiety, które brały udział w I wojnie światowej oraz w walkach o odzyskanie niepodległości i granic niepodległej Polski w latach 1918-1921, po zakończeniu działań wojennych, rozpoczęły starania o objęcie edukacją obronną kobiet. Miała tym się zajmować Ochotnicza Legia Kobiet, którą jednak z braku środków finansowych wojska oraz modelu sił zbrojnych rozwiązano w 1922 roku. Odtąd przygotowaniem obronnym kobiet zajmowały się organizacje społeczne, sportowe i paramilitarne. Utworzono rezerwy kobiece na wypadek wojny skupiając je w Komitecie Społecznym Przysposobienia Kobiet do Obrony Kraju (KSPKdOK). Były to stowarzyszenia różnych organizacji m.in. Organizacji Przysposobienia Kobiet do Obrony Kraju (OPKdOK), Związku Strzeleckiego (ZS), Polskiego Białego Krzyża (PBK), Związku Harcerstwa Polskiego (ZHP), Stowarzyszenie „Rodzina Wojskowa”, Rodzina Rezerwistów i inne. Odegrały one znaczącą rolę w edukacji obronnej kobiet w Polsce²⁴.

KSPKdOK stawiał sobie za cel przeszkolenie wojskowe kobiet i ich przygotowanie do obrony kraju oraz popularyzowanie wśród nich problematyki obronnej.

Pomimo rozwiązania Ochotniczej Legii Kobiet, środowiska kobiece czyniły starania nad uruchomieniem szkolenia kobiet do pomocniczej służby kobiet. Wynikiem tych starań było utworzenie decyzją szefa Sztabu Generalnego Wojska Polskiego na początku 1922 r. w Wydziale Przysposobienia Rezerw, Referatu Przysposobienia Rezerw Kobiety. Przysposobienie wojskowe kobiet miało jednak charakter incydentalny, sprowadzający się do szkolenia w szkołach wojskowych i na kursach małej liczby kobiet, byłych członkiń Ochotniczej Legii Kobiet. Niepowodzeniem

²⁴ L. Wyszczelski, *Od demobilizacji do zamachu majowego. Wojsko Polskie w latach 1921-1926*. Warszawa 2007, s. 417-418; M. Wiśniewska, *Przygotowanie obronne kobiet w Polsce w latach 1921-1939*. Toruń 2007, s. 5.

zakończyła się inicjatywa upowszechnienia edukacji wojskowej kobiet. Jedynie Związek Strzelecki utworzył jesienią 1922 r. Samodzielny Referat Pracy Kobiet przy swym Zarządzie Głównym²⁵.

KSPKdOK opracował „Zasadnicze wytyczne przysposobienia rezerw kobiecych”, zatwierdzone przez Sztab Generalny Wojska Polskiego w grudniu 1923 r. Wytyczne przewidywały szkolenie kobiet i młodzieży żeńskiej do pełnienia pomocniczej służby oświatowej, kancelaryjnej, gospodarczej, łączności i ratownictwa.

Sejm w uchwalonej w maju 1924 r. Ustawie „O powszechnym obowiązku służby wojskowej” nie uwzględnił, pomimo postulatów MSWojsk., pomocniczej służby kobiet. Ponadto, władze wojskowe jesienią 1924 r. zlikwidowały referat kobiecy w Sztabie Generalnym. Nie zrażony niepowodzeniem Komitet za zgodą ministra WRiOP zorganizował w starszych klasach szkół średnich, a także w szkołach wyższych, ochotnicze hufce Przysposobienia Kobiet do Obrony Kraju, które objęły szkoleniem około 3 tys. kobiet²⁶.

Szkolenie wojskowe kobiet prowadziły w tym okresie także Związek Strzelecki (ZS) i Związek Harcerstwa Polskiego (ZHP). ZS w przygotowaniu obronnym kobiet koncentrował się na edukacji obronnej, prowadzeniu kursów z obrony przeciwgazowej i przygotowaniu ich do pomocniczej służby wojskowej. W 1926 r. w ramach ZS istniały 73 oddziały kobiece i tyle samo drużyn i sekcji przy oddziałach męskich prowadzących pewne formy przysposobienia wojskowego wśród kobiet. W ZHP utworzono przy Kwaterze Głównej wydział zajmujący się przysposobieniem wojskowym kobiet, jednakże skupiał się on, przede wszystkim na prowadzeniu akcji propagandowo-informacyjnej.

Po powstaniu w 1927 roku PUWFiPW, na polecenie Marszałka Józefa Piłsudskiego powołano w PUWFiPW Referat Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego Kobiet, który w 1935 roku został przekształcony w Wydział Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego Kobiet. Na szczeblu urzędów okręgowych tworzone referaty wf i pw kobiet.

W marcu 1928 r. KSPKdOK powołał Organizację Przysposobienia Kobiet do Obrony Kraju (OPKdOK), jednocześnie KSPKdOK zmienił nazwę na Związek Stowarzyszeń dla Przysposobienia Kobiet do Obrony Kraju, koncentrując się na pracy wychowawczo-wyszkoleniowej i koordynującej, zaś OPKdOK zajął się bezpośrednią działalnością związaną z przygotowaniem obronnym kobiet. Władze wojskowe zapewniły tej organizacji poparcie i pomoc. W 1928 roku OPKdOK uzyskało upoważnienie MWRiOP do prowadzenia kobiecych hufców szkolnych pw w szkołach żeńskich i koedukacyjnych²⁷.

OPKdOK w swojej działalności za najważniejsze zadanie przyjęła uświadczenie ideowe kobiet. Organizacyjnie praca ta była prowadzona w: drużynach wycho-

²⁵ L. Wyszczelski, op.cit., s. 218.

²⁶ J. Odziemkowski, *Armia i społeczeństwo II Rzeczypospolitej*. Warszawa 1996, s. 114.

²⁷ A.M. Market, *Przysposobienie wojskowe kobiet (1922-1939)*. Warszawa 2002, s. 34-43.

wania fizycznego, obejmujących młodzież żeńską szkół powszechnych do 15 lat oraz starszą, rekrutującą się ze środowisk robotniczych, rzemieślniczych i wiejskich hufców szkolnych i akademickich dla młodzieży szkół średnich i wyższych; oddziałach przysposobienia wojskowego kobiet dla młodzieży pozaszkolnej; obozach szkoleniowych.

Zajęcia prowadzono w dwóch działach: przysposobienia wojskowego (ogólnego), przysposobienia fachowego (instruktorskiego)²⁸.

W 1928 roku OPKdOK uzyskało upoważnienie MWRiOP do prowadzenia kobiecych hufców szkolnych pw w szkołach żeńskich i koedukacyjnych.

Cele pw kobiet określano następująco:

- krzewienie i rozwijanie ducha obywatelskiego, przygotowanie moralne kobiet do współudziału w obronie państwa przez zaprawienie ich do działalności społecznej oraz szerzenie znajomości obowiązków ciążyących na obywatelu w zakresie obrony kraju w czasie pokoju i w czasie wojny,
- podniesienie poziomu sprawności fizycznej kobiet,
- wybranie kandydatek zdolnych do objęcia funkcji pomocniczych w wojsku i ich przygotowanie fachowe, przede wszystkim w służbach: sanitarnej, oświatowej, administracyjnej, łączności;
- przystosowanie w czasie pokoju organizacji społecznych, pracujących w powyższych działach, do zadań przypadających im w czasie wojny.

Cele te pw kobiet realizowało przez wychowanie, wyszkolenie, praktykę w pracy społecznej w zakresie osiągniętego wyszkolenia. Wychowanie można było prowadzić metodą wojskową jako przysposobienie ogólnie wojskowe w jednostkach przysposobienia wojskowego kobiet i metodą harcerską, jako sprawność harcerska przysposobienia do obrony kraju w drużynach harcerskich. Przysposobienie wojskowe spełniało w stosunku do kobiet, za pomocą swego programu, te same zadanie wychowawcze jak służba w wojsku dla kobiet. Po przejściu etapu wychowania członkinie przechodziły wyszkolenie fachowe. Następnie były zobowiązane do odbycia, w zakresie swojej specjalności, praktyki co najmniej 2-letniej, minimum po 2 godziny tygodniowo na terenie wojska lub stowarzyszeń społecznej. Następnie musiały być zarejestrowane w rezerwie danej służby²⁹.

OPKdOK dużą wagę przywiązywała do szkolenia kadry instruktorskiej dla przysposobienia wojskowego kobiet. Zwiększono liczbę obozów przysposobienia wojskowego. W 1927 r. KSPKdOK zorganizował obozy w Kościerzynie – 236 uczestniczek, Tręboli – 214 i Grzędzicach – 216; razem 666 uczestniczek. Program szkolenia obejmował: przysposobienie wojskowe ogólne z zakresu I stopnia, wykłady o strukturze i organizacji armii oraz zajęcia teoretyczne i praktyczne z wojskowej służby wewnętrznej, higieny, wyszkolenia strzeleckiego i ratownictwa. Na

²⁸ L. Wyszczelski, op. cit., s. 269.

²⁹ P. Rozwadowski, op. cit., s. 142.

obozie w Kościerzynie 60 kursantek ukończyło kurs II stopnia przysposobienia wojskowego. W następnym roku obozy letnie dla kobiet odbyły się w Kościerzynie, Wągrowcu oraz innych miejscowościach i były organizowane nie tylko przez OPKdOK, ale i inne stowarzyszenia zajmujące się upowszechnianiem tej problematyki wśród kobiet³⁰.

30 grudnia 1931 r. minister WRiOP zatwierdził szczegółowy plan wyszkolenia hufców szkolnych. Członkinie OPKdOK przygotowywano do zastąpienia mężczyzn podczas wojny w wojskowej służbie żywnościowej, gospodarczej, materiałowej, administracyjnej, oświacie, służbie łączności i pomocy sanitarnej. Duży nacisk położono na pracę wychowawczą i kontakt z rodzicami. Przez pierwsze dwa lata trwało szkolenie ogólnie wojskowe zakończone miesięcznym obozem. W hufcach pozaszkolnych szkolenie rozpoczynano kursem wychowania obywatelskiego. Trzeci rok poświęcony był na szkolenie kobiet w jednej specjalności wybranej przez każdą z nich. Od 1932 r. trzyletni kurs kończyło od 1200 do 1500 osób rocznie.

Od 1933 r. OPKdOK utworzył Drużyny Pracy Społecznej (DPS). Przeszkolone członkinie zaczęły przekazywać wiedzę specjalistyczną z zakresu biernej obrony przeciwlotniczej, obrony przeciwgazowej i zasad udzielania pomocy wojsku podczas wojny. Organizowano opiekę nad dziećmi, świetlice, nauczanie analfabetów, „gwiazdki” i „święcone” dla młodzieży, chorych, starców itp., oraz rozmaite zbiórki na cele charytatywne. W 1938 r. funkcjonowało 61 drużyn skupiających 1000 osób³¹.

W październiku 1935 r. wydano nowy regulamin dla DPS. Za najważniejsze zadania uznano: prowadzenie praktyk po przebytych przeszkoleniach na gruncie społecznym lub wojskowym, prowadzenie pracy samokształceniowej i samowychowawczej oraz pracy społecznej. Ta forma przeszkolenia objęto młodzież żeńską szkół powszechnych. Szczególnie ważnym zadaniem tej organizacji było szkolenie kadr instruktoerek, które podejmowały pracę w kołach i na obozach.

Od 1937 r. wzrosło zainteresowanie prowadzeniem przysposobienia wojskowego kobiet wiejskich. Uznano, że wobec planów powołania do armii na wypadek wojny mężczyzn w wieku 18-40 lat, przygotowanie kobiet na wsi do pracy w czasie wojny „jest sprawą wielkiej wagi państwowej”³².

Struktura OPKdOK miała charakter terytorialny. Podstawową jednostką organizacyjną były koła lokalne (ok. 100 w 1938 roku), podzielone na sekcje i skupiające jednostki szkoleniowe, tj. hufce, oddziały, kursy itp. z danej miejscowości.

Ważnym etapem w edukacji obronnej kobiet w Polsce było uchwalenie przez Sejm 9 kwietnia 1938 roku ustawy o powszechnym obowiązku wojskowym, która w artykułach 8 oraz 102, 103, 104 i 105 uchwałała prawo kobiet do pomocniczej służby wojskowej, „obrony przeciwlotniczo-gazowej, wartowniczej, łączności,

³⁰ L. Wyszczelski, op. cit., s. 270.

³¹ J. Odziemkowski, op. cit., s. 114.

³² L. Wyszczelski, op. cit., s. 308.

technicznej, przeciwpożarowej, wojskowej służby zdrowia, transportowej, biurowej oraz innej potrzebnej dla celów obrony”³³.

Organizacje kobiece dążyły do utworzenia jednolitej organizacji, mającej status stowarzyszenia wyższej użyteczności. Wychodziły temu naprzeciw działania PUW-FiPW, który 27 kwietnia 1938 roku wydał OPKdOK zarządzenie polecające przekształcenie organizacji w „jednolitą, sprężystą całkowicie dyspozycyjną dla władz wojskowych”.

11 lutego 1939 roku na mocy rozporządzenia Rady Ministrów utworzono Przysposobienie Wojskowe Kobiet – stowarzyszenie wyższej użyteczności publicznej³⁴.

W marcu tegoż roku odbył się w Warszawie Nadzwyczajny Walny Zjazd Przysposobienia Wojskowego Kobiet, w czasie którego delegatki szesnastu organizacji kobiecych uchwaliły powołanie Pogotowia Społecznego przysposobienia Wojskowego Kobiet. W szeregach PWK szkolono ochotniczki w dziedzinach przydatnych obronności, prowadzono obozy letnie. Do lipca 1939 roku w ruchu PWK uczestniczyło 57 organizacji skupiających ok. 700 tys. członkiń. Zarejestrowanych członkiń PWK było ok. 47 tysięcy³⁵.

W okresie dwudziestolecia międzywojennego działało w Polsce kilkadziesiąt organizacji, które dzielono na:

- związki kombatanckie wchodzące w skład Federacji Polskich Związków Obrońców Ojczyzny;
- organizacje przysposobienia wojskowego;
- towarzystwa wychowania fizycznego i społecznego.

Do pierwszej grupy organizacji należała Federacja Polskich Związków Obrońców Ojczyzny została powołana w 1928 roku do prowadzenia szkolenia wojskowego, wychowania obywatelskiego i fizycznego. Skupiała związki rezerwistów i kombatanatów. Ważniejsze z nich to:³⁶ Związek Legionistów Polskich; Związek P.O.W; Związek Legionistów Puławskich; Związek Żołnierzy I Polskiego Korpusu Wschodniego; Związek Inwalidów Wojennych; Legia Inwalidów; Związek b. Ochotników Armii Polskiej; Związek Ociemniałych Żołnierzy; Związek Sybiraków; Legion Śląski; Związek Oficerów w s.s.; Związek b. Uczestników Straży Kolejowej; Stowarzyszenie Weteranów Armii Polskiej we Francji; Związek Osadników; Związek Murmańczyków; Związek Wzajemnej Pomocy Uczestników Powstania 1863; Związek Oficerów Internowanych; Związek b. Członków Straży Obywatelskiej; Związek b. Kurierów I Brygady Legionów Polskich; Związek b. Powstańców Śląskich; Związek Obrońców Lwowa; Związek Weteranów Powstań Narodowych; Centralny Związek Marynarzy Rezerwy; Związek Powstańców i Wojaków OK VIII; Związek b. Wojskowych Polskich w Belgii; Związek Legionistek Polskich;

³³ Dz.U. z 1938 r., Nr 25, poz. 220.

³⁴ Dz.U. z 1939 r., Nr 13, poz. 7; L. Wyszczelski, op.cit., s. 310.

³⁵ P. Rozwadowski, op.cit., s.141-144; L. Wyszczelski, op.cit., s. 310-311.

³⁶ *Schemat Organizacji Komitetu Koordynacyjnego przy DOK I*, CAW, akta W INO,I.300.68. 25.

Związek b. Drużyniaczek; Stowarzyszenie Peowiaczek; Stowarzyszenie Strzelczyń 1912-1914; Związek Żydów Uczestników Walk o Niepodległość Polski.

Do drugiej grupy organizacji przysposobienia wojskowego należały: hufce szkolne przysposobienia wojskowego, hufce pozaszkolne przysposobienia wojskowego Związku Strzeleckiego, przysposobienie wojskowe specjalne: lotnicze, wodne, konne, kolejowe, radiotechniczne, geograficzne, elektrotechniczne, kobiet, pocztowe, leśne oraz narciarskie.

Do grupy towarzystw wychowania fizycznego i społecznego należały: Towarzystwo Gimnastyczne „Sokół”; Stowarzyszenie Katolickiej Młodzieży Męskiej; Stowarzyszenie Katolickiej Młodzieży Żeńskiej; Katolicki Związek Młodzieży Męskiej; Katolicki Związek Młodzieży Żeńskiej; Związek Pracy Obywatelskiej Kobiet; Organizacja Młodzieży Pracującej; Związek Młodych Pionierów; Związek Młodzieży Ludowej; Związek Młodzieży Wiejskiej „Wici”; Legion Młodych; Y.M.C.A.; Rodzina Wojskowa; Stowarzyszenie Służby Obywatelskiej; Polski Biały Krzyż; Polski Czerwony Krzyż; Związek Młodzieży Przemysłowej i Rękodzielniczej; Robotniczy Instytut Oświatowy im. Żeromskiego; Centralne Towarzystwo Ogrodów jordanowskich; Straż Przednia.

Do towarzystw wychowania fizycznego i społecznego należały: Związek Polskich Związków Sportowych; Związek Dziennikarzy Sportowych; Centralny Akademicki Związek Sportowy; Centralny Związek Lekkoatletyki; Centralny Związek Piłki Nożnej; Centralny Związek Piłki Ręcznej; Centralny Związek Bokseński; Centralny Związek Atletyczny; Centralny Związek Tenisowy; Polski Związek Szermierczy; Polski Związek Hokeja na Lodzie; Polski Związek Hokeja na Trawie; Związek Towarzystw Kolarskich; Polski Związek Jeździecki; Polski Związek Łyżwiarzski; Polski Związek Motocyklowy; Polski Związek Narciarski; Centralny Związek Pływacki; Centralny Związek Towarzystw Wioślarskich; Polski Związek Żeglarski; Polski Związek Kajakowy; Polski Związek Łuczników; Polski Związek Tenisa Stołowego; Polski Związek Sportów Głuchoniemych; Polski Związek Strzelectwa Sportowego; Związek Robotniczych Stowarzyszeń Sportowych; Kobiety Klub Strzelecki; Towarzystwo Krzewienia Kultury Fizycznej; Aeroklub Rzeczypospolitej Polskiej; Centralny Związek WKS; Klub Kobiety „Sprawność”.

Wszystkie z wymienionych kilkudziesięciu organizacji zajmowały się przede wszystkim wychowaniem obywatelskim oraz w zależności od typu organizacji przysposobieniem wojskowym lub wychowaniem fizycznym. Ostatecznym celem każdej organizacji było wychowanie swych członków na świadomych obywateli państwa polskiego, kształtowanie postaw obywatelskich i patriotycznych. Nie można było w tej dziedzinie odrębnie traktować zagadnień wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego czy wychowania patriotycznego. Wszystkie one miały służyć potrzebom obrony państwa i wychowania obywatelskiego.

Jednym z głównych celów organizacji przysposobienia wojskowego była walka z analfabetyzmem. Analfabeci przyjmowani do organizacji mieli obowiązek ukoń-

czenia kursu samokształceniowego z tego zakresu. Każda organizacja zakładała (w miarę możliwości finansowych) świetlice, kluby, organizowano stałe i ruchome biblioteki, kluby dobrego czytania książki. Ważnym elementem kształtowania postaw była działalność chórów, orkiestr i teatrów amatorskich. Dużą wagę przywiązywano do obchodów świąt państwowych, kościelnych, wojskowych i organizacyjnych. W czasie tych obchodów obowiązkowa była obecność wszystkich członków organizacji w pełnym umundurowaniu. Organizowano obozy szkoleniowe, sportowe i wypoczynkowe oraz kolonie dla dzieci. Atrakcyjną formą wychowania i kształtowania postaw patriotycznych i obywatelskich dla młodzieży były wycieczki krajoznawcze. Ważną formą wychowania były tzw. czyny obywatelskie indywidualne i zbiorowe, podczas których najczęściej pracowano na rzecz społeczności lokalnej.

Największą organizacją, zajmującą się edukacją obronną polskiego społeczeństwa, w okresie dwudziestolecia międzywojennego był Związek Strzelecki.

Związek Strzelecki odegrał ogromną rolę w życiu społecznym II Rzeczypospolitej. Była to największa organizacja społeczna prowadząca działalność wychowawczą i przysposobienie wojskowe w Polsce. Początki działalności Związku Strzeleckiego zwanego też „Strzelcem” sięgają początku XX wieku, kiedy to w 1910 roku założono we Lwowie Związek Strzelecki, a w Krakowie Towarzystwo Strzelec. Obie te organizacje legalnie prowadziły przysposobienie wojskowe młodzieży polskiej. Szkolenie w Związku Strzeleckim opierało się na programie wykształcenia i wychowania żołnierza, podoficera i oficera armii polskiej, która miała powstać do walki przeciwko Rosji. Komendantem Głównym Związku Strzeleckiego został Józef Piłsudski. W krótkim czasie działalność „Strzelca” rozszerzyła się poza Lwów i Kraków na teren wszystkich zaborów oraz wszędzie tam gdzie były skupiska polskiej emigracji.

Związki strzeleckie i drużyny strzeleckie w sierpniu 1914 roku stały się głównym trzonem powstających Legionów Polskich. Po odzyskaniu niepodległości Związek Strzelecki (ZS) został reaktywowany i 27 listopada 1919 roku.

W 1919 roku ZS stanął wobec nowych zadań, stał się ruchem wychowania obywatelskiego, wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego; ruchem dążącym do wytworzenia siły moralnej i materialnej, gwarantującej niepodległy byt. Dziedzictwem zaś myśli i idei strzeleckiej z czasów zaborów stały się: odrodzenie fizyczne narodu i ugruntowanie niepodległości oraz organizacja na rzecz obrony państwa.

Duże znaczenie miał dla stowarzyszenia miał rok 1922 r. w którym ustalono charakter ZS jako jedynej organizacji wychowującej obywatela żołnierza przez wychowanie obywatelskie, fizyczne i przysposobienie wojskowe.

Zadaniem przysposobienia wojskowego miało być wychowanie i szkolenie świadomych swych obowiązków obywateli, gotowych i zdolnych w każdej chwili do wykonywania obowiązków żołnierskich. Cel ten ZS miał realizować przez:

kształtowanie w obywatelach ducha karnośći wojskowej, poczucia honoru i patriotyzmu; wyrabianie w nich zmysłu strategicznego; kształcenia w podstawowych zasadach wiedzy i sztuki wojennej.³⁷

W latach 1922-1925 Związek Strzelecki nawiązał współpracę ze Związkiem Harcerstwa Polskiego, Przysposobieniem Wojskowym Kobiet, Związkiem Powstańców Śląskich, Związkiem Osadników, Federacją Związków Obrońców Ojczyzny, Związkiem Młodzieży Wiejskiej „Siew” tworząc wspólnie pion organizacji „społeczno-państwowych”.

Od drugiej połowy lat dwudziestych Związek Strzelecki zaczyna dynamicznie się rozwijać. W 1929 roku liczył 120 000 członków, w 1934 roku 310 000, a w 1937 ponad pół miliona członków skupionych w 4495 oddziałach (według danych Komendy Głównej ZS 70% jego członków stanowiła młodzież wiejska, 13-15% młodzież robotnicza). Do celów organizacyjnych obszar kraj został podzielony na dziesięć okręgów (odpowiadających podziałowi terytorialnemu Dowództw Okręgów Korpusów) i osiem podokręgów miejskich³⁸.

Związek Strzelecki był organizacją przysposobienia wojskowego. Jako spadkobierca tradycji dawnego „Strzelca” za cel stawiał sobie pracę nad utrwaleniem niepodległości i pomnażanie potęgi państwa polskiego w duchu nieśmiertelnych wskazań ideowych Marszałka Józefa Piłsudskiego. Wychodząc z tych założeń Związek Strzelecki za główne zadanie przyjął wychowanie członków na dobrych obywateli-żołnierzy. Każdy obywatel żołnierzem, każdy żołnierz obywatelem to główne hasło Związku Strzeleckiego w okresie dwudziestolecia międzywojennego.

Praca nad przysposobieniem młodzieży do służby obrony narodu i nad przygotowaniem narodu do ewentualnej wojny obejmowała trzy ściśle związane działy: wychowanie obywatelskie; wychowanie fizyczne; wyszkolenie wojskowe.

Zakładano, że nie są to trzy odrębne i niezależne od siebie przedmioty nauki (w znaczeniu szkolnym), ale elementy jednego systemu wychowania obywatelsko-żołnierskiego. Jeden duch miał przenikać wszystkie działy pracy wychowawczo – wyszkoleniowej, aby w rezultacie powstał jednolity typ psychiczny Polaka odpowiadający potrzebom państwa. Zasada jednolitości programów w dziedzinie wychowania obywatelskiego obowiązywała także w szkole, wojsku i organizacjach społecznych, które prowadziły przysposobienie wojskowe.

Do 1927 r. szkolenie strzeleckie członków ZS odbywało się w trzech grupach: przedpoborowych, którzy w wojsku nie służyli i w ogóle nie ćwiczyli; przedpoborowi, którzy w wojsku służyli, ale będą jeszcze stawiali do poboru; członków, którzy odbyli służbę wojskową.

³⁷ A. Zakrzewska, *Związek Strzelecki 1919-1939. Wychowanie obywatelskie młodzieży*. Kraków 2007, s. 31-35.

³⁸ *Sprawozdanie z działalności KG ZS za rok wyszkoleniowy 1933/1934 i 1934/1935*, CAW, akta WINO, I.300.68. 25; C. Bykowski, *Dzieje Związku Strzeleckiego w latach 1919-1939*, Warszawa 1997 (maszynopis – zbiory UW), s. 71-73; J. Odziemkowski, *Armia i społeczeństwo II Rzeczypospolitej*, Warszawa 1996, s. 101.

Od powstania w 1927 roku PUWFiPW, przysposobienie wojskowe ZS odbywało się w następujących grupach: junaków przysposobienia wojskowego; strzelców z ukończonym przysposobieniem wojskowym i rezerwistów; orląt i junaków bez przysposobienia wojskowego.

Szkolenie pierwszej grupy trwało dwa lata. Dzieliło się na szkołę młodszych (I stopień przysposobienia wojskowego) i szkołę starszych (II stopień). Szkolenie obejmowało wychowanie obywatelskie, wychowanie fizyczne, musztrę, strzelanie, ćwiczenia w terenie, służbę oraz teoretyczną wiedzę wojskową. Na zakończenie drugiego roku szkolenia junacy odbywali dwutygodniowe obozy w okręgach lub kursy przy obwodach przysposobienia wojskowego. Po zakończeniu szkolenia odbywał się egzamin, na podstawie którego junak otrzymywał świadectwo II stopnia przysposobienia wojskowego. Dawało ono prawo do: ulg w służbie wojskowej, otrzymania urlopu czasowego w wojsku i skrócenia czasu obowiązkowej służby czynnej. W latach 1935/1936 w kursach I i II stopnia uczestniczyło 250 tys. członków ZS.

Przysposobieniem wojskowym w ZS zostali objęci również orląta. Szkolenie orląt obejmowało: łucznictwo, strzelanie z broni małokalibrowej, musztrę i służbę wartowniczą, ćwiczenia i gry terenowe, podstawowe wiadomości z terenoznawstwa, obozowanie oraz elementy wiadomości z higieny i ratownictwa. W zakresie łucznictwa i strzelectwa orląta musiały wykonać łuk i strzały, zapoznać się z budową kbks, wiatrówką i zasadami zachowania się na strzelnicy oraz zdobyć odznakę łuczniczą i Odznakę Strzelecką. Musztra i służba wartownicza obejmowały: umiejętność stawania na zbiórkę, musztrę zwartą, znajomość obowiązków i znaczenia służby wartowniczej i ochronnej. Na gry i ćwiczenia składały się głównie gry polowe o typie harcerskim: podchody, podsłuchy, przekradanie się, wywiady terenowe, gry obserwacyjne i wojenne. Łączność i sygnalizacja odnosiły się głównie do służby gońca i patrolowania oraz zdobycia umiejętności posługiwania się sygnalizacją: dźwiękową, ręczną, świetlną, słuchową, znakami polowymi i drogowymi. W zakresie terenoznawstwa wymagano od orląt znajomości oceniania i pomiarów odległości, określania stron świata, znaków topograficznych, czytania map oraz rysowania szkiców sytuacyjnych. Wiadomości z higieny i ratownictwa odnosiły się przede wszystkim do higieny osobistej, umiejętności udzielania pomocy w nagłych wypadkach oraz ratownictwa ogólnego i obrony przeciwlotniczo-gazowej³⁹.

W szeregach Związku Strzeleckiego kobiety działały od początku powstania tej organizacji. Do 1934 roku oddziały żeńskie były podporządkowane męskim władzom i pracowały w oparciu o programy i instrukcje przeznaczone dla mężczyzn.

4 listopada 1934 został zatwierdzony „Projekt instrukcji i programu pracy kobiet”, w którym określono podległość żeńskich oddziałów w zakresie przysposobie-

³⁹ *Sprawozdanie z działalności KG ZS za rok wychowawczy 1933/1934 i 1934/1935*, CAW, akta WINO, I.300.68. 25; A. Zakrzewska, op.cit, s.236-238.

nia wojskowego Komitetowi Społecznemu Przysposobienia Kobiet do Obrony Kraju i Zrzeszeniu Stowarzyszeń dla Przysposobienia Kobiet do Obrony Kraju; w innych sprawach władzami przełożonymi pozostał Zarząd i Komenda Główna ZS.

Oceniając z perspektywy ponad 70 lat działalność Związku Strzeleckiego można powiedzieć, że była to największa Polska organizacja młodzieżowa, przez której szeregi przeszło około 1,2 – 1,3 miliona młodych Polaków. Osiągnęła duże sukcesy w zwalczaniu analfabetyzmu, podnoszeniu wiedzy ogólnej i wojskowej młodzieży, poziomu kultury społeczeństwa oraz wychowania obywatelskiego polskiego społeczeństwa.

Ważnym elementem edukacji obronnej było wychowanie obywatelskie i patriotyczne które zaczynało się w rodzinie. Wychowanie młodzieży na dobrych obywateli nie było prywatną sprawą rodziny. Organizacje przysposobienia wojskowego oraz szkoły miały obowiązek kontaktować się z rodzinami swoich członków i uczniów oraz mogły wymagać od nich współdziałania w akcji wychowania obywatelskiego młodzieży. W szczególności chodziło o to, aby rodzina wytwarzała atmosferę wychowania patriotycznego sprzyjającą pracy wychowawczej organizacji przysposobienia wojskowego i wojska.

Służba wojskowa uzupełnia edukację obronną młodzieży polskiej którą prowadziła rodzina, szkoły i różnego rodzaju organizacje, utrzymywała ducha żołnierskiego, w młodym pokoleniu wyrabia typ pełnowartościowego obywatela żołnierza świadomego celów walki.

System edukacji obronnej w Polsce, w okresie II Rzeczypospolitej obejmował całe społeczeństwo, poza przygotowaniem do walki zbrojnej ukształtował nowoczesny patriotyzm, stał się elementem wychowania narodowego i państwowego. Pomimo ubóstwa polskiego społeczeństwa i rozbicia politycznego osiągnięto wysoki poziom przygotowania społeczeństwa na wypadek wojny.

Ze względu na charakter i objętość publikacji autor w następnych opracowaniach poruszy problematykę edukacji obronnej polskiego społeczeństwa w II Rzeczypospolitej, realizowanego przez Wojsko Polskie oraz Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego.

Źródła archiwalne:

Centralne Archiwum Wojskowe (CAW) w Warszawie.

Akta Generalnego Inspektora Sił Zbrojnych (GISZ)

Akta Państwowego Urzędu Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego (PUWFiPW).

Akta Wojskowego Instytutu Naukowo-Oświatowego (WINO).

Akty prawne:

Dzienniki Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej 1938-1939.

Literatura

Bibliography

- Bykowski C., *Dzieje Związku Strzeleckiego w latach 1919-1939*, Warszawa 1997, (maszynopis – zbiory UW).
- Cwer A., *Wychowanie proobronne młodzieży szkół średnich w Polsce w okresie dwudziestolecia międzywojennego*, Przysposobienie Obronne Obrona Cywilna w Szkole 1998, nr 2.
- Kardas J.S., *Edukacja obronna w Polsce. Zarys historii, stan obecny i perspektywy rozwoju*. Warszawa 1999.
- Kucharski M., *Edukacja obronna*. Warszawa 2002.
- Kęślik J., *Naród pod bronią. Społeczeństwo w programie polskiej polityki wojskowej 1918-1939*. Wrocław 1998.
- Market A.M., *Przysposobienie wojskowe kobiet (1922-1939)*. Warszawa 2002.
- Odziemkowski J., *Armia i społeczeństwo II Rzeczypospolitej*. Warszawa 1996.
- Pindel K., *Obrona terytorialna w II Rzeczypospolitej*. Warszawa 1995.
- Rosa R., *Filozofia bezpieczeństwa*. Warszawa 1995.
- Rozwadowski P., *Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego 1927 – 1939*. Warszawa 2000.
- Wiśniewska M., *Przygotowanie obronne kobiet w Polsce w latach 1921-1939*. Toruń 2007.
- Wyszczelski L., *Działalność oświatowo -wychowawcza w Wojsku Polskim w latach 1918-1939*, Warszawa 1995.
- Wyszczelski L., *Od demobilizacji do zamachu majowego. Wojsko Polskie w latach 1921-1926*. Warszawa 2007.
- Wyszczelski L., *Społeczeństwo a obronność w Polsce (1918-1939)*. Toruń 2007.
- Wyszczelski L., *W obliczu wojny. Wojsko Polskie 1935-1939*. Warszawa 2008.
- Zakrzewska A., *Związek Strzelecki 1919-1939. Wychowanie obywatelskie młodzieży*. Kraków 2007.

Edukacja obronna społeczeństwa polskiego w II Rzeczypospolitej

Streszczenie

W Polsce o początkach edukacji obronnej jako systemu procesów oświatowo wychowawczych, którego jednym z głównych celów jest kształtowanie pożądanego stanu świadomości obronnej, nie tylko wybranej grupy społecznej czy wiekowej, lecz całego społeczeństwa, możemy mówić dopiero po zakończeniu I wojny światowej i odzyskaniu niepodległości w 1918 roku.

W opracowaniu przedstawiono ewolucję polskiej edukacji obronnej do edukacji dla bezpieczeństwa w latach 1918-2008. Przedstawiono różne etapy jej rozwoju, formy organizacyjne i programowe.

Defence education of Polish society in the Second Republic of Poland

Summary

In Poland, the beginnings of defence education as a system of pedagogical and educational processes, whose one of the main objectives is to form the required state of defence awareness, not only for a selected social or age group, but the whole society, can be spoken of only after the end of World War I and regaining independence in 1918.

The paper presents the evolution of Polish defence education towards education for safety between 1918 – 2008. It presents various stages in its development, organization and curriculum forms.

JOANNA WIŚNIEWSKA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna sektora usług krajów Grupy Wyszehradzkiej po wstąpieniu do Unii Europejskiej

The international investment position of service sector in the Vysegrad Group countries after the accession into the European Union

Wstęp

Introduction

W ostatnich latach wzrósł (do 60%) udział działalności usługowej w światowych zasobach inwestycyjnych. W obrotach gospodarczych sektora usługowego wysokorozwiniętych gospodarek zauważa się rosnącą rolę inwestycji zagranicznych.¹ Międzynarodowe przepływy czynników wytwórczych i handel zagraniczny w coraz większym stopniu dotyczą sektora usług również w gospodarkach transformujących się i rozwijających się. Przystąpienie do Unii Europejskiej państw Europy Środkowej i Wschodniej oraz przyjęcie *acquis communautaire* wpłynęło na poprawę wewnętrznych warunków biznesowych i atrakcyjności inwestycyjnej rynków wschodnioeuropejskich. Przewaga konkurencyjna nowych państw UE wynikała głównie z niskich podatków, przeciętnych płac oraz znacznej pomocy publicznej skierowanej do przedsiębiorstw z budżetu UE. Ponadto wejście do UE wiązało się ze wzrostem kosztów prowadzenia działalności gospodarczej m.in. w wyniku przyjęcia wielu nowych regulacji, w zakresie ochrony środowiska naturalnego, standardów techniczno-sanitarnych, warunków pracy, systemów podatkowych, ubezpieczeniowych, prawa bankowego i innych.²

Wzrost udziału usług w międzynarodowych obrotach kapitałowych na świecie dotyczył szczególnie usług finansowych i związanych z rynkiem nieruchomości. W sekcji telekomunikacyjnej wystąpiło wiele znaczących przejęć transgranicznych,

¹ *International Investment Agreements in Services*, UNCTAD Series on International Investment Policies for Development, United Nations, New York and Geneva, 2005, s.5.

² *World Investment Report 2004 The Shift Towards Services*, UN, New York and Geneva 2004, s.75-78.

które zwiększyły wartość międzynarodowych przepływów kapitałowych. W sekcjach usług bankowych i ubezpieczeniowych międzynarodowe przepływy inwestycyjne wzrastały ze względu na konsolidację i ekspansję przedsiębiorstw. Większość realizowanych na świecie przepływów z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) odbywało się w Unii Europejskiej.³

Pod koniec lat 90-tych w państwach środkowoeuropejskich takich, jak Czechy, Polska, Słowacja i Węgry usługi stały się dominującym sektorem napływu i lokalizacji inwestycji zagranicznych. Dla przykładu w sektorze bankowym w większości nowych państw UE banki zagraniczne przejęły kontrolę nad krajowym kapitałem. W 2001r. w Czechach 90%, na Węgrzech 89%, Słowacji 86%, a w Polsce 69% kapitału bankowego należało do zagranicznych banków. W państwach Środkowej i Wschodniej Europy napływające inwestycje stopniowo przesunęły się z produkcji do usług oraz z sekcji usług, które sprywatyzowano we wczesnym okresie transformacji na początku lat 90-tych, do sfery biznesu. Po prywatyzacji większości majątku państwowego ważną cechą państw środkowoeuropejskich stał się znaczący udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w usługach infrastrukturalnych, bankowości, telekomunikacji, elektryczności i wodociągach.⁴

Dynamiczny wzrost przepływu kapitału w sektorze usług wynikał w ostatnich latach z oddziaływania wielu czynników. Za przyczyną postępu technicznego, a zwłaszcza rewolucyjnych zmian w dziedzinie przetwarzania i przenoszenia informacji, zwiększyły się możliwości świadczenia usług na odległość, tj. bez konieczności bezpośredniego kontaktu między usługodawcą a usługobiorcą. Komputeryzacja i łączność satelitarna obniżyły koszty przekazywania informacji zwiększając jednocześnie techniczne możliwości rozszerzenia działalności usługowej za granicą. Coraz więcej transnarodowych korporacji korzystało z umów nieangażujących trwałego kapitału inwestycyjnego, takich jak: franchising, outsourcing, offshoring, kontrakty menedżerskie czy partnerskie zamiast bezpośredniego inwestowania.⁵

Ważnym czynnikiem rozwoju w krajach wysokorozwiniętych stały się prywatyzacja i demonopolizacja wielu branż tradycyjnie chronionych przed obcym kapitałem, w tym telekomunikacji, transportu lotniczego, energetyki, usług finansowych i innych. Z kolei w krajach transformujących się w latach 90-tych zwiększony napływ kapitału zagranicznego spowodowała prywatyzacja sektora państwowego. Rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych w usługach wynikał z ogólnej tendencji wzrostu udziału usług w tworzeniu dochodu narodowego, który przeciętnie wynosił 72% w wysokorozwiniętych gospodarkach.⁶

³ *World Investment Report 2006*. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, UN, New York and Geneva 2006, s.90.

⁴ *World Investment Report 2004*..., op.cit., s.78.

⁵ Z. Puślecki, Nowoczesne formy świadczenia usług w skali międzynarodowej. Wprowadzenie do problematyki, [w:] A. Szymaniak (red.), *Globalizacja usług. Outsourcing, offshoring i shared services centres*, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s.155-167.

⁶ *World Investment Report 2006*...op.cit., s. 90.

Wzrostowi międzynarodowych przepływów usług sprzyjała również liberalizacja regulacji prawnych związanych z napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do gospodarek, której towarzyszyły procesy prywatyzacji sektorów usługowych i integracji gospodarczej. Większość usług miała nadal charakter nietowarowy, tj. istniała konieczność wytworzenia w czasie i miejscu nabycia przez usługobiorcę, stąd też podstawową formą świadczenia większości usług na rynkach zagranicznych pozostawały nadal inwestycje bezpośrednie.

W artykule podjęto analizę znaczenia międzynarodowych przepływów kapitałowych związanych z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w sektorze usług w grupie państw wyszehradzkich po wstąpieniu do Unii Europejskiej.⁷ Badano zmiany wartości przepływów kapitałowych z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, podejmowanych w celu osiągnięcia długotrwałych korzyści przez inwestora bezpośredniego, w sektorze usług rynkowych, czyli usług wytwarzanych na sprzedaż.⁸ Analiza nie obejmuje usług publicznych sektora państwowego w gospodarkach środkowoeuropejskich. Zgromadzone dane według jednolitego systemu klasyfikacji statystycznej OECD pozwoliły na ocenę przepływów kapitałowych w czterech państwach w latach 2004-2007, z włączeniem Słowacji, dla której ostatnie dane dotyczą okresu 2004-2006. Stan zobowiązań i należności oraz pozycja inwestycyjna została przedstawiona dla trzech państw, z wyłączeniem Węgier, ze względu na brak pełnej statystyki w analizowanym okresie.

Celem artykułu jest identyfikacja zmian, jakie zaszły w wartościach i kierunkach inwestycji zagranicznych realizowanych przez inwestorów zagranicznych w sektorze usług analizowanych gospodarek i inwestycji bezpośrednich podejmowanych przez inwestorów – rezydentów badanych państw – za granicą. W artykule porównano międzynarodową pozycję inwestycyjną sektora usług w wybranych krajach środkowoeuropejskich. Badano tendencje w międzynarodowych obrotach kapitałowych inwestycji bezpośrednich, różnice oraz podobieństwa w zakresie aktywności inwestycyjnej na międzynarodowym rynku usług w wybranych krajach środkowoeuropejskich.

Uwagi metodologiczne ***Methodological remarks***

Teoria kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych J. H. Dunninga wyjaśnia lokalizację zagranicznych inwestycji bezpośrednich zróżnicowaniem poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów.⁹ Wskazuje

⁷ Przyjęta klasyfikacja sektorów gospodarki jest zgodna ze standardową międzynarodową klasyfikacją działalności gospodarczej Organizacji Narodów Zjednoczonych – ISIC IC3 and NACE.

⁸ *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Fourth Edition 2008, OECD, 2008, s.14.

⁹ Dunning J.H., Narula R., *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Taylor & Francis, UK 1995.

na współzależność między pozycją inwestycyjną na rynkach zagranicznych (wielkość netto tych inwestycji na jednego mieszkańca) a poziomem rozwoju gospodarczego, mierzonego wielkością dochodu narodowego per capita. Wyróżnia cztery grupy krajów, które odpowiadają czterem stadiom rozwoju i jednocześnie czterem fazom kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych. Pierwszą grupę tworzą kraje o bardzo niskim poziomie dochodu per capita. Cechuje je zero- lub ujemna wielkość netto zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Są to kraje, które nie dokonują inwestycji za granicą, nie są też dostatecznie atrakcyjnym terenem inwestycyjnym dla zagranicznych inwestorów. Kraje, w których dochód kształtuje się na średnim poziomie, charakteryzują się rosnącym poziomem inwestycji zagranicznych, same inwestują za granicą jedynie w ograniczonym zakresie. Dwie pozostałe grupy krajów mają jeszcze wyższe dochody i inwestują coraz więcej poza granicami kraju. Pod tym względem wyróżniają się kraje o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego, które wyraźnie więcej inwestują za granicą niż obcy inwestorzy u nich. W krajach zaliczanych do czwartej grupy można mówić o coraz większym znaczeniu zagranicznych inwestycji bezpośrednich głównie w dziedzinach o wysokim poziomie technologicznym.¹⁰

W międzynarodowym transferze kapitałów wyróżnia się przepływy w formie: inwestycji bezpośrednich (BIZ) i portfelowych. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to międzynarodowy transfer kapitału w celu utworzenia w innym kraju podmiotu gospodarczego i sprawowania nad nim kontroli. BIZ są jednym z najbardziej dynamicznych elementów współczesnej gospodarki światowej, uznawanym za jeden z najważniejszych przejawów procesu globalizacji i podstawowy czynnik internacjonalizacji procesów gospodarczych. Wielkość sprzedaży na rynkach krajowych i międzynarodowych zagranicznych filii, poprzez które dokonuje się głównie transferu międzynarodowego kapitału osiągnęła poziom porównywalny ze światowym eksportem dóbr i usług.

Przepływy dostarczają informacji o ruchu kapitału w danym okresie, natomiast pozycje wskazują na skumulowaną wartość inwestycji w danym punkcie w czasie. Wyniki uzyskane w oparciu o przepływy i pozycje BIZ mogą być różne.¹¹ Wielkość inwestycji wychodzących informuje o udziale w zagranicznych rynkach krajowych inwestorów bezpośrednich. Międzynarodowa pozycja inwestycyjna jest zestawieniem stanów zagranicznych aktywów i pasywów na koniec danego okresu sprawozdawczego. Saldo międzynarodowej pozycji inwestycyjnej informuje, czy dany kraj jest wierzycielem, czy dłużnikiem netto.

Międzynarodowe przepływy kapitałowe z tytułu inwestycji bezpośrednich analizowano porównując wielkość napływu BIZ do kraju w postaci kapitałów własnych zagranicznych inwestorów bezpośrednich, reinwestowanych w kraju zysków, kre-

¹⁰ M. Weresa, *Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego-doświadczenia Polski*, Zeszyty BRE Bank-CASE, 2002/62.

¹¹ *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008 roku*, Raport NBP, Warszawa 2010, s.36.

dytów inwestorów zagranicznych oraz wielkość odpływu kapitału z kraju z tytułu BIZ za granicą w postaci odpływu kapitałów własnych krajowych inwestorów bezpośrednich, reinwestowanych za granicą zysków oraz kredytów krajowych inwestorów zagranicznych. Kapitał inwestycji bezpośredniej za granicą obejmuje kapitał zakładowy (akcyjny lub udziałowy) – wnoszony w postaci pieniężnej lub jako aport rzeczowy, dopłaty do kapitału, reinwestowane zyski oraz inne zmiany należności i zobowiązań związanych z zadłużeniem między przedsiębiorstwami powiązanymi kapitałowo (głównie kredyty inwestorów, tzw. *intercompany loans*) oraz kredyty handlowe.

W artykule analizowano międzynarodową pozycję inwestycyjną w sektorze usług rynkowych wybranych krajów porównując stan należności ogółem z tytułu krajowych inwestycji bezpośrednich za granicą i zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kraju, bez uwzględnienia podziału na rodzaje instrumentów finansowych. Zobowiązania i należności z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich obejmują przypadającą na inwestorów zagranicznych i krajowych bilansową wartość netto przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania, tj. wartość kapitału własnego. Stanowi on efektywnie wniesiony kapitał podstawowy (akcyjny lub udziałowy) oraz kapitał zapasowy, rezerwowy, a także niepodzielone zyski pomniejszone o straty. Drugim składnikiem są kredyty i pożyczki zaciągnięte przez przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania od ich wspólników zagranicznych pomniejszone o stan należności z tytułu kredytów i pożyczek udzielonych zagranicznym inwestorom bezpośrednim przez krajowe spółki, (tzw. *intercompany loans*) oraz kredyty handlowe.¹²

Do danych o inwestycjach bezpośrednich włącza się również operacje finansowe dokonane przez podmioty specjalnego przeznaczenia, tj. kapitał w tranzycie oraz o przepływie kapitału z tytułu nabycia/zbycia nieruchomości za granicą.¹³ Ponadto odpływ kapitału w postaci inwestycji bezpośrednich zwiększają (lub zmniejszają, jeśli są ujemne) reinwestowane zyski. Mianem reinwestowanego zysku określa się przypadającą na krajowego inwestora bezpośredniego tą część zysku, która pozostaje w przedsiębiorstwie bezpośredniego inwestowania. Reinwestowane zyski wyliczane są na bazie netto, co oznacza, że są one pomniejszane o straty bilansowe roku sprawozdawczego. Oprócz takich składników kapitału, jak konwersja

¹² Ibid., s.37.

¹³ Podmioty specjalnego przeznaczenia są to podmioty gospodarcze, które prowadzą działalność finansową na rzecz pozostałych przedsiębiorstw z grupy kapitałowej. Bardzo często nie mają żadnego zatrudnienia, ani nie prowadzą żadnej działalności na terenie kraju, w którym się znajdują. Podmioty te wykorzystywane są do transferowania kapitału pomiędzy podmiotami w ramach grupy kapitałowej, stąd też często transakcje dokonywane przez tego typu podmioty nazywane są kapitałem w tranzycie. Podmioty specjalnego przeznaczenia i związane z nimi zjawisko kapitału w tranzycie są znane od wielu lat i występują w wielu krajach. Na dużą skalę w Europie występują one w Holandii i Luksemburgu. Występowanie kapitału w tranzycie prowadzi do zawyżenia wartości zarówno zagranicznych inwestycji bezpośrednich napływających do kraju, jak i odpływających za granicę, nie wpływa jednak na wartość międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto. Kapitał w tranzycie nie ma także wpływu na procesy gospodarcze, w tym na inwestycje w badanej gospodarce.

dywidend oraz kredytów i pożyczek na udział w przepływach kapitałowych uwzględnia się konwersję innych zobowiązań na udział oraz zakup i sprzedaż przez nierezydentów nieruchomości.¹⁴

Międzynarodowe przepływy kapitału w sektorze usług w latach 2004-2007

The international capital flows in services in 2004-2007

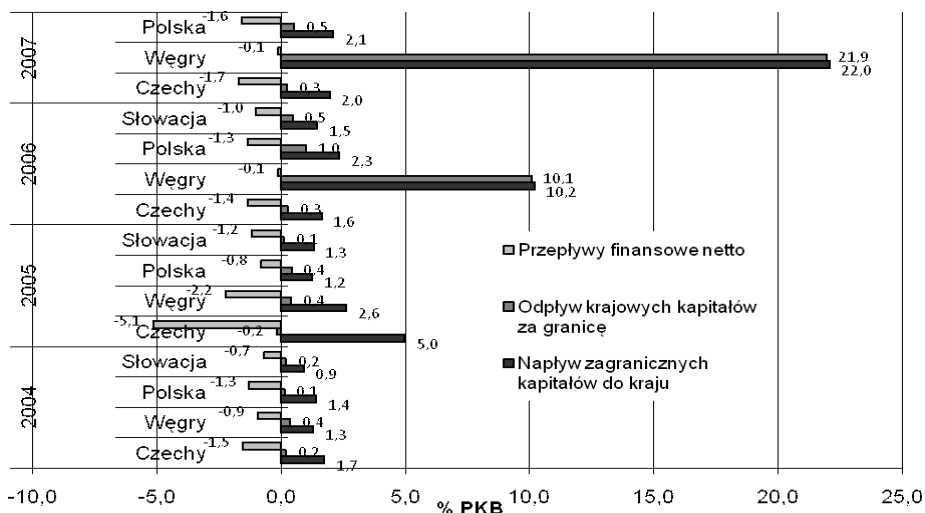
Analiza przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze usług wskazuje, że w analizowanych krajach roczna wartość przepływów stanowiła od kilku do kilkudziesięciu procent wartości wytworzonego w gospodarce produktu. Udział napływającego do sektora usług zagranicznego kapitału w każdym z analizowanych państw był wyższy w 2007r. w porównaniu do 2004r. Tendencja wzrostu charakteryzowała też odpływ kapitału krajowego analizowanych państw inwestowanego w sektorze usług za granicą. W pierwszych dwóch latach badanego okresu liderem w krajowej lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich były Czechy. Udział napływu zagranicznych kapitałów do kraju stanowił w 2004r. 1,7% PKB i 5,0% PKB w 2005r. W kolejnych dwóch latach udział napływającego do krajowego sektora usług zagranicznego kapitału z tytułu inwestycji bezpośrednich znacznie wzrósł na Węgrzech, osiągając w badanym okresie najwyższe wartości wśród analizowanych państw, tj. 10,2% PKB w 2006r. i 22,0% PKB w 2007r. Podobnie kształtowały się wartości węgierskiego kapitału inwestowanego za granicą (wykres 1).

W krajach Grupy Wyszehradzkiej sektor usług zajmował dominującą pozycję w przepływach kapitałowych z tytułu inwestycji bezpośrednich. Przeciętnie w badanej grupie państw napływ zagranicznych kapitałów do sektora usług stanowił ponad 63,8% wartości całkowitego kapitału napływającego do krajów wyszehradzkich. Wartości wyższe od średniej odnotowały Węgry 73,0% i Czechy 69,6%, z kolei niższe Polska 60,9% i Słowacja 33,6%. W latach 2004-2005 najwyższy udział usług w napływających inwestycjach zagranicznych miały Czechy uzyskując w 2005r. poziom 89%, z kolei Węgry przekroczyły poziom 90% w 2006r. Najwyższy przeciętny udział inwestycji w usługach za granicą odnotowała w całym okresie Słowacja 82,7%, a najniższy Czechy 43,6%. Szczegółowe dane wskazują, iż przeciętny udział węgierskich inwestycji zagranicznych w sektorze usług osiągnął w latach 2006-2007 rekordowo wysoki udział w wartości inwestycji za granicą ponad 95,0%. Przeciętna wartość netto przepływów w usługach miała najwyższy udział w Czechach 74,6% wobec średniej dla grupy analizowanych państw wynoszącej 53,6%. Najwyższy odnotowany w badanym okresie udział przepływów finansowych netto wynosił w Czechach w 2005r. prawie 92% wartości przepływów netto ogółem z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (wykres 2).

¹⁴ *Zagraniczne inwestycje...*op.cit., s.35.

Wykres 1. Udzial przeplywów kapitałowych w sektorze uslug w PKB krajów Grupy Wyszehradzkiej w latach 2004-2007 (%)

Chart 1. The share of international capital flows in services in PKB of the Visegrad Group countries in 2004-2007 (in %)



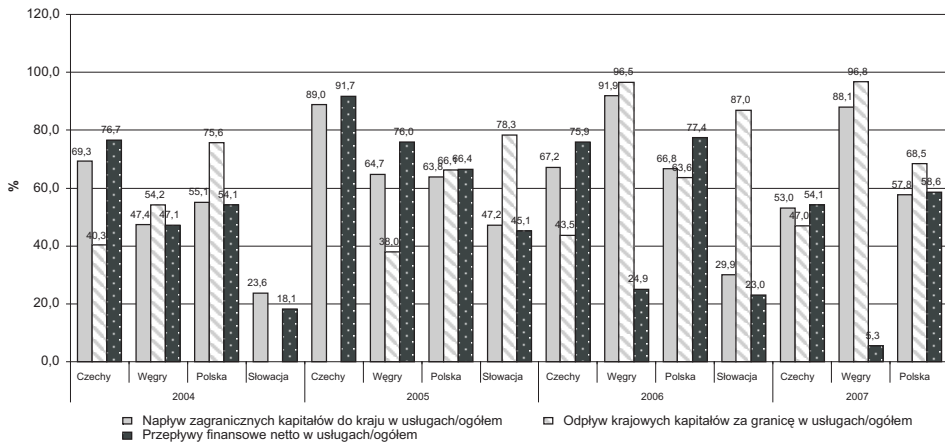
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Foreign Direct Investment Statistics*, OECD.Stat 2009.

W latach 2004-2007 średnia roczna wartość napływu kapitału do sektora usług w państwach analizowanej grupy wynosiła 8.797,4 mln USD. Najwyższą wartość uzyskały Węgry 16.660,4 mln USD. Nieco wyższą wartość od średniej odnotowała Polska 9.929,3 mln USD, do Czech napływał kapitał o wartości połowy średniej dla grupy, z kolei najniższą przeciętną wartość napływającego kapitału do sektora usług miała Słowacja 1.089,5 mln USD. Od 2006r. wartość napływającego kapitału zagranicznego znacznie wzrosła na Węgrzech i w Polsce, w 2007r. odpowiednia wartość na Węgrzech wyniosła 41.599,5 mln USD, a w Polsce 13.068,8 mln USD. Zauważa się, iż Węgry na tle pozostałych państw wyróżniały się wysokością inwestycji krajowych zrealizowanych w sektorze usług za granicą, które średnio w analizowanym okresie stanowiły aż 90% wartości napływającego do kraju kapitału. W Polsce w odpowiedni udział wynosił ok. 30%, na Słowacji 20%, a w Czechach 15%. Na tle pozostałych państw Węgry stały się państwem nie tylko przyjmującym inwestycje zagraniczne w sektorze usług, ale w równym stopniu realizującym inwestycje za granicą. Ich wartość znacznie przewyższała wartość zrealizowanych inwestycji w pozostałych krajach.

W badanym okresie w sektorze usług analizowanych państw saldo miedzynarodowych przeplywów kapitałowych było ujemne (wykres 3). Oznacza to, że wartość ulokowanego w krajach środkowoeuropejskich kapitału należącego do podmiotów

Wykres 2. Udział sektora usług w przepływach kapitałowych ogółem krajów Grupy Wyszehradzkiej w latach 2004-2007 (w %)

Chart 2. The share of services in total capital flows of the Visegrad Group countries in 2004-2007 (in %)



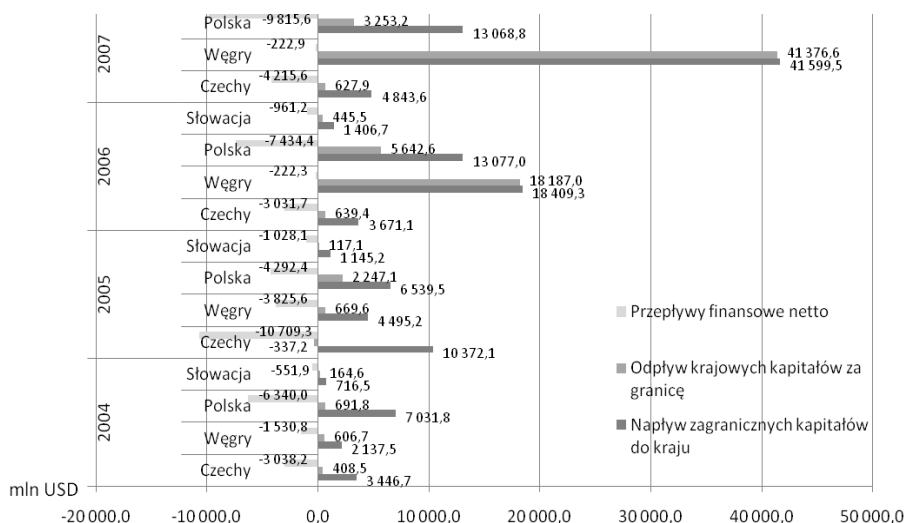
Źródło: jak na wykresie 1.

zagranicznych była większa od wartości kapitału należącego do podmiotów krajowych przemieszczającego się za granicę. Nie była to nowa sytuacja dla tych państw, cechą analizowanego okresu był wzrost wartości przepływów kapitału ogółem, w tym wyraźna tendencja do zwiększenia odpływu kapitału krajowego za granicę.

W analizowanym okresie przeciętna roczna wartość kapitału zagranicznego napływającego do sektora usług w przeliczeniu na mieszkańca wynosiła ok. 700 USD. Znacznie wyższą wartość odpowiedniego wskaźnika od miały Węgry, gdzie średnio na mieszkańca przypadała wartość 1.654,0 USD, w 2007r. odpowiednia wartość wyniosła 4.132,6 USD i była najwyższą wartością w badanej grupie państw w całym analizowanym okresie (wykres 4). W Czechach wartość była niższa od średniej 545,3 USD, w Polsce 260,2 USD a na Słowacji 202,3 USD. Z kolei względna wartość kapitału inwestowanego za granicę była najwyższa na Węgrzech 1.510,4 USD wobec średniej dla grupy wynoszącej 441,1 USD. Najslabiej według względnej miary wypadały Czechy. Analiza wartości przepływów kapitałowych wskazuje, iż najsłabszą pozycję inwestycyjną w grupie państw wyszehradzkich zajmowała Słowacja. Porównanie absolutnych i względnych miar międzynarodowego przepływu kapitału wskazuje na największy w grupie ruch kapitału zagranicznego w gospodarce węgierskiej. Przykład Słowacji i Węgier pozwala sądzić, iż wartość inwestycji jest w niewielkim stopniu zależna od wielkości gospodarki. Z kolei wartość przepływów kapitałowych przeliczona według liczby mieszkańców zmieniła pozycję inwestycyjną Polski mierzoną względną wartością przepływu kapitału w badanym okresie.

Wykres 3. Przepływy kapitałowe w sektorze usług krajów Grupy Wyszehradzkiej w latach 2004-2007 (w mln USD)

Chart 3. Capital flows in services in the Visegrad Group countries in 2004-2007 (in million USD)



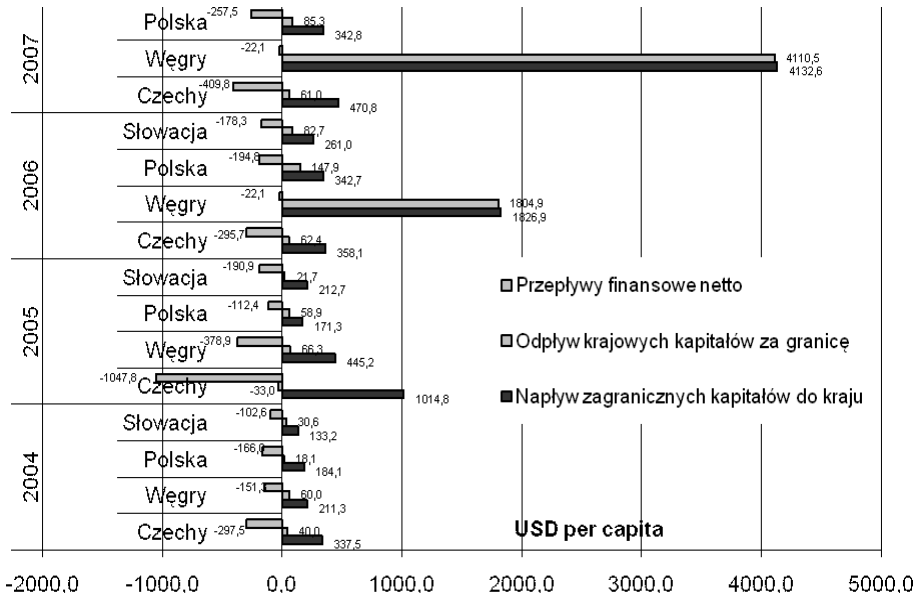
Źródło: jak na wykresie 1.

W latach 2004-2007 największy międzynarodowy ruch kapitału w sektorze usług krajów Grupy Wyszehradzkiej dotyczył obsługi nieruchomości i firm oraz pośrednictwa finansowego. Przeciętnie w analizowanej grupie udział zagranicznego kapitału inwestowanego w obsługę nieruchomości i firm stanowił ok. 40% kapitału inwestycyjnego napływającego z zagranicy do sektora usług. Na drugim miejscu znajdowało się pośrednictwo finansowe, ok. 30%. Inwestycje zagraniczne realizowane przez inwestorów z analizowanych krajów w 80% lokowane były w pośrednictwie finansowym oraz obsłudze nieruchomości i firm. Łączny udział zagranicznych inwestycji biznesowych stanowił kolejno: na Węgrzech 82,4%, Słowacji 69,3%, w Polsce 63,5% i Czechach 62,2%. Podobnie wysoki był udział krajowych inwestycji biznesowych za granicą (wykres 5).

Reasumując, inwestycje zagraniczne w sektorze usług stanowiły dominującą wartość w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych analizowanych krajów. Średnio ponad 60% ogółu przepływów odbywało się w sektorze usług. W badanym okresie wzrastał udział przepływów z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w analizowanym sektorze, tendencja wzrostowa dotyczyła zarówno napływających inwestycji zagranicznych, jak i inwestycji realizowanych za granicą. W całym badanym okresie saldo przepływów kapitałowych było ujemne. Ponad 70% napływających do krajów inwestycji zagranicznych zrealizowano w sekcji usług biznesowych związanych z obsługą nieruchomości i firm oraz z pośrednictwem finansowym.

Wykres 4. Wartość przepływów kapitałowych krajów Grupy Wyszehradzkiej w przeliczeniu na mieszkańca w latach 2004-2007 (w USD)

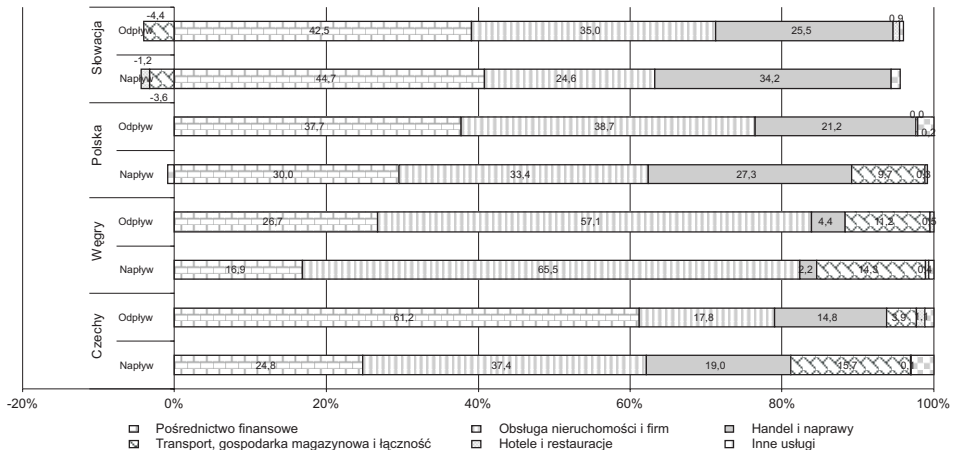
Chart 4. The value of capital flows in services in the Visegrad Group countries per capita in 2004-2007 (in USD)



Źródło: jak na wykresie 1.

Wykres 5. Przeciętny udział przepływów kapitałowych krajów wyszehradzkich według sekcji usług w latach 2004-2007 (w %)

Chart 5. The average share of capital flows in the Visegrad Group countries in 2004-2007 by sections of services (in %)



Źródło: jak na wykresie 1. Uwagi: dane dla Słowacji za lata 2004-2006.

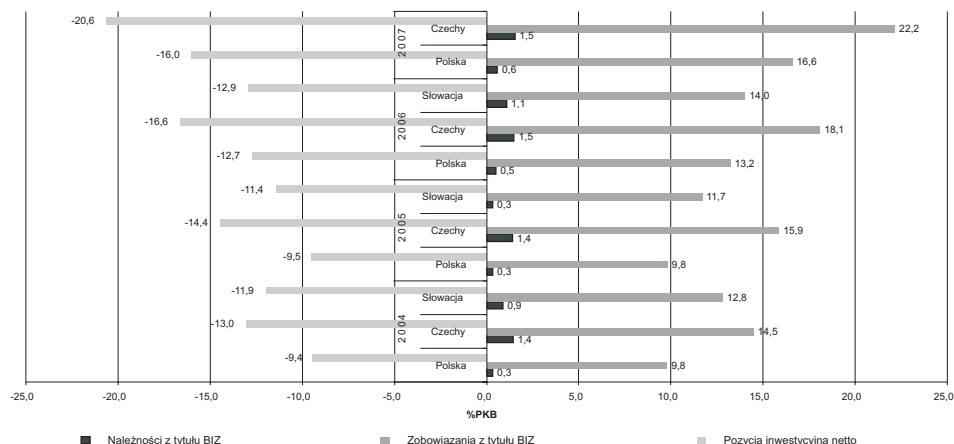
Zobowiązania i należności z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w sektorze usług w Czechach, Polsce i Słowacji
Foreign direct investments liabilities and assets in services in Czech Republic, Poland and Slovakia

Przeciętna wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych mierzona udziałem zobowiązań i należności oraz ich różnicy w dochodzie narodowym wskazuje, iż w badanym okresie relatywnie najmniej inwestycji zrealizowano w Polsce, a najwięcej w Czechach. W Polsce przeciętny udział całkowitych zobowiązań z tytułu inwestycji zrealizowanych w sektorze usług stanowił 12,4% dochodu narodowego w latach 2004-2007, ta sama wartość w Czechach wynosiła odpowiednio 17,7%. W analizowanych krajach pozycja netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych była ujemna, a przeciętny udział należności z tytułu inwestycji za granicą w dochodzie narodowym był najwyższy w Czechach, przeciętnie w latach 2004-2007 wyniósł 1,5%, w Polsce 0,4%.

W badanych latach stale wzrastał udział inwestycji zagranicznych w sektorze usług. Tempo wzrostu było najwyższe w Polsce, udział należności z tytułu inwestycji zagranicznych w dochodzie narodowym wzrósł w 2007r. o 71,4% w stosunku do 2004r., zobowiązań o 68,6%, w tym samym czasie odpowiednie wartości w Czechach zmieniły się o 6,7% i 52,9%. Z kolei w Słowacji w 2006r. odpowiednie wartości wzrosły o 24,2% i 9,3% w stosunku do 2004r. W 2007r. skumulowana wartość zagranicznego kapitału w Czechach stanowiła 22,2% PKB, w Polsce 16,6% PKB. W 2006r. odpowiednia wartość w Słowacji wyniosła 14,0% (wykres 6).

Wykres 6. Udział zobowiązań i należności z tytułu zagranicznych inwestycji w sektorze usług w PKB Czech, Polski i Słowacji w latach 2004-2007 (w %)

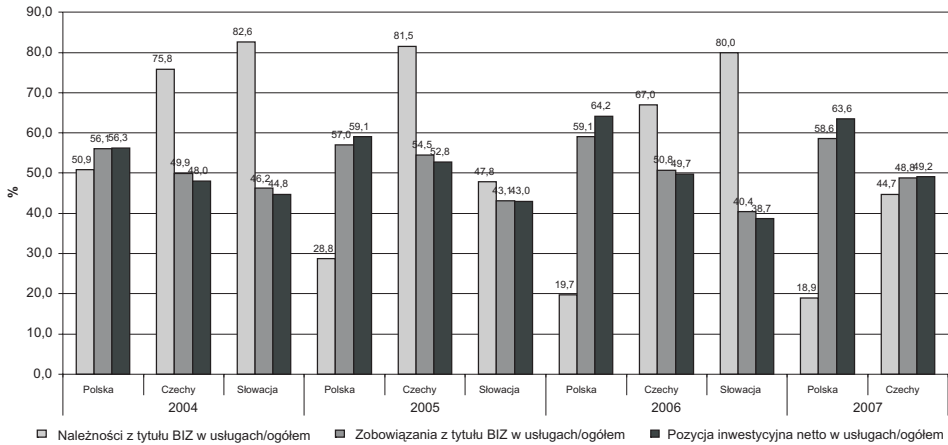
Chart 6. The share of foreign direct investments liabilities and assets in services in GDP of Czech Republic, Poland and Slovakia in 2004-2007 (in %)



Źródło: jak na wykresie 1. Uwagi: BIZ- bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Wykres 7. Udział sektora usług w zobowiązaniach i należnościach z tytułu zagranicznych inwestycji w Czechach, Polsce i Słowacji w latach 2004-2007 (w %)

Chart 7. The share of services in foreign direct investments liabilities and assets in Czech Republic, Poland and Slovakia in 2004-2007 (in %)

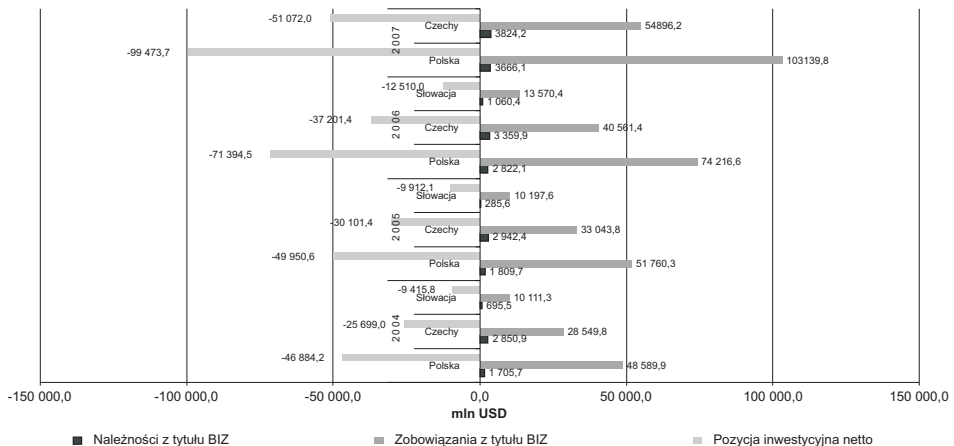


Źródło: jak na wykresie 1. Uwagi: jak na wykresie 6.

W badanym okresie przeciętny udział skumulowanej wartości kapitału zainwestowanego w sektorze usług w analizowanych krajach stanowił 50,6% całkowitej wartości zainwestowanego kapitału zagranicznego we wszystkich sektorach gospodarczych. Odpowiedni udział w kapitale zainwestowanym za granicą wynosił

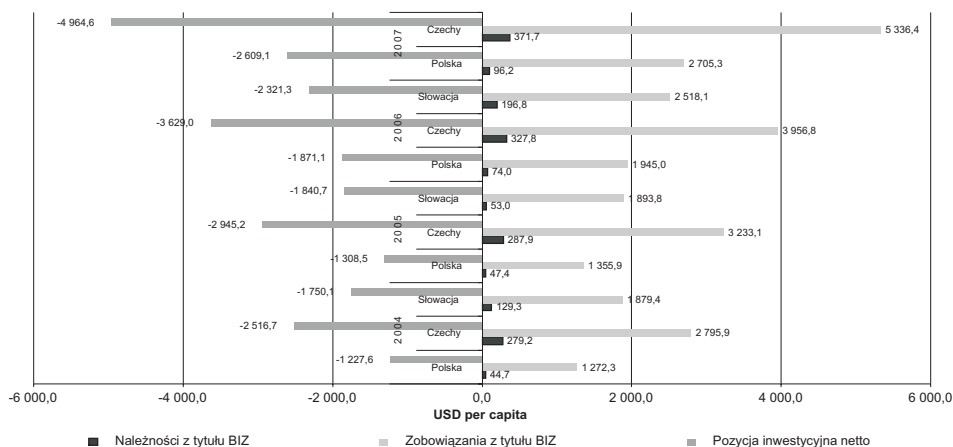
Wykres 8. Wartość zobowiązań i należności z tytułu zagranicznych inwestycji w sektorze usług Czech, Polski i Słowacji w latach 2004-2007 (w mln USD)

Chart 8. The value of foreign direct investments liabilities and assets in services in Czech Republic, Poland and Slovakia in 2004-2007 (in million USD)



Źródło: jak na wykresie 1. Uwagi: jak na wykresie 6.

Wykres 9. Stan zobowiązań i należności z tytułu zagranicznych inwestycji w sektorze usług w Czechach, Polsce i Słowacji w przeliczeniu na mieszkańca w latach 2004-2007 (w USD)
 Chart 9. The value of foreign direct investments liabilities and assets in services in Czech Republic, Poland and Slovakia per capita in 2004-2007 (in million USD)



Źródło: jak na wykresie 1. Uwagi: jak na wykresie 6.

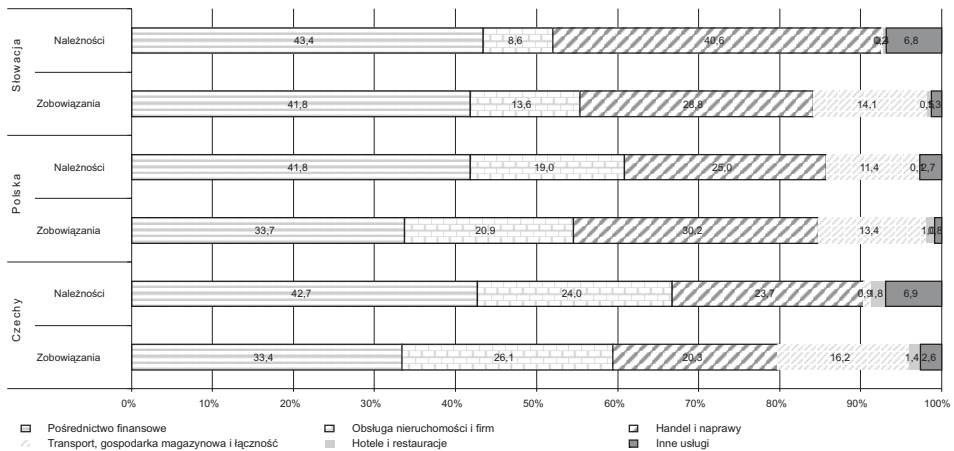
55,7%. Kapitał inwestycyjny Czech i Słowacji ulokowany za granicą w 80% trafiał do sektora usług. W Polsce odpowiednia wartość była zdecydowanie niższa, z kolei inwestycje zagraniczne w sektorze usług w Polsce stanowiły najwyższy udział, przeciętnie w analizowanym okresie 57,7% ogółu zrealizowanych inwestycji, a w 2007r. odpowiednia wartość wynosiła 63,3% (wykres 7).

Przeciętna wartość zmiany zasobu inwestycji zagranicznych w sektorze usług wyrażona w jednostkach pieniężnych była najwyższa w Polsce wynosząc w latach 2004-2007 rocznie 69.426,7 mln USD, w Czechach 39.262,8 mln USD i w latach 2004-2006 w Słowacji 11.293,1 mln USD. Tempo zmiany wartości zasobu inwestycji zagranicznych było rosnące. Najszybciej wzrastała wartość zobowiązań i należności z tytułu inwestycji zagranicznych w Polsce, w 2007r. odpowiednie wielkości wyniosły 212,3% i 214,9% w stosunku do 2004r., w Czechach 192,3% i 134,1%, z kolei w Słowacji tempo wzrostu w 2006r. wyniosło 134,2% i 152,5% w stosunku do 2004r. Zasób inwestycji zagranicznych zrealizowanych w sektorze usług w Polsce w 2007r. przekroczył wartość 103.139, 8 mln USD, a w Czechach 54.896,2 mln USD. Z kolei zasób inwestycji zrealizowanych przez analizowane państwa za granicą był najwyższy w Czechach, przewyższając zasób polskich inwestycji w zagranicznym sektorze usług o 20% i słowackich o 216%. Jednakże, ich zasób był bardzo niski i saldo inwestycji zagranicznych było ujemne (wykres 8).

Kolejny wskaźnik stopnia zainwestowania zagranicznego sektora usług, tj. wartość zasobu kapitału zagranicznego w kraju przeliczona na liczbę mieszkańców, podobnie jak miernik udziału zasobu inwestycji w PKB, odwraca ranking krajów dla których prowadzona jest analiza wskazując, iż najwyższa wartość inwestycji zagra-

Wykres 10. Przeciętny udział zobowiązań i należności z tytułu zagranicznych inwestycji w Polsce, Czechach i Słowacji według sekcji usług w latach 2004-2007 (w %)

Chart 10. The average share of foreign direct investments liabilities and assets in Czech Republic, Poland and Slovakia in 2004-2007 by sections of services (in %)



Źródło: jak na wykresie 1. Uwagi: jak na wykresie 5.

nicznych w sektorze usług przypada na mieszkańca Czech, gdzie wartość zobowiązań z tytułu inwestycji zagranicznych w sektorze usług w latach 2004-2007 wyniosła przeciętnie 3.830,5 USD per capita, odpowiednia wartość w Polsce wyniosła 1.819,6 USD per capita, z kolei w Słowacji w latach 2004-2006 wyniosła 2.097,1 USD per capita. Podobnie kształtował się ranking należności z tytułu inwestycji zagranicznych w sektorze usług, a odpowiednie wielkości zasobu kapitału krajowego zainwestowanego za granicą wyniosły średnio: 316,6 USD per capita w Czechach, 126,4 USD per capita w Słowacji i 65,5 USD per capita w Polsce. Choć tempo wzrostu zasobu inwestycji zagranicznych było najwyższe w Polsce, to ich wartość przypadająca na mieszkańca była najniższa. Wartość zasobów inwestycyjnych w Czechach w 2007r. osiągnęła 5.336,4 USD per capita i była o 97,3% wyższa od odpowiedniej wartości w Polsce (wykres 9).

W latach 2004-2007 najwyższym zasobem inwestycji zagranicznych charakteryzowała się sekcja pośrednictwa finansowego, gdzie przeciętnie dla badanego okresu ulokowano 36,3% zainwestowanego kapitału zagranicznego w kraju i 42,7% kapitału krajowego za granicą. Na drugim miejscu znalazła się sekcja handel i naprawy, gdzie odpowiednie udziały wynosiły 26,4% i 29,8%, z kolei trzecia znacząca sekcja lokacji inwestycji zagranicznych tj. obsługa nieruchomości i firm przeciętnie stanowiła udział w wysokości 20,2% zobowiązań i 17,2% należności. W analizowanym okresie najwyższy udział inwestycji w zakresie pośrednictwa finansowego oraz handlu i napraw wystąpił w Słowacji i Polsce, odpowiednie udziały zobowiązań wyniosły przeciętnie 41,8% i 33,7% w pośrednictwie finansowym.

wym i 28,8% i 30,2% w handlu i naprawach, z kolei udziały należności wyniosły odpowiednio 43,4% i 41,8% oraz 40,6% i 25,0%. Struktura inwestycji w sektorze usług w Czechach wskazywała na najwyższy udział pośrednictwa finansowego 33,4% zobowiązań i 42,7% należności, a na drugim miejscu obsługi nieruchomości i firm odpowiednio 26,1% i 24,0% (wykres 10).

Reasumując, w badanym okresie całkowita wartość zasobów inwestycyjnych ulokowanych w sektorze usług w trzech krajach Grupy Wyszehradzkiej wskazywała na najwyższy poziom inwestycji w Polsce. Jednakże względne miary zmieniały pozycję Polski i plasowały ją na trzecim miejscu wśród badanych państw. Względny stopień zainwestowania mierzony wartością inwestycji przypadającą na mieszkańca i jej udziałem w PKB był najwyższy w Czechach. Struktura inwestycji zagranicznych była podobna w Polsce i Słowacji, gdzie dominującą rolę odgrywały inwestycje w pośrednictwie finansowym oraz w handlu i naprawach. Z kolei w Czechach były to inwestycje związane z obsługą biznesu.

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna sektora usług ***International investment position of services***

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna określa udział w międzynarodowych przepływach kapitału inwestycyjnego na podstawie skumulowanych wartości inwestycji zrealizowanych w kraju i za granicą oraz zmian pozycji na podstawie rocznych przepływów kapitałowych. Stopień zagranicznego zainwestowania sektora mierzony względnymi miarami uwzględniającymi nie tylko skumulowaną wartość przepływów, ale także ich udział w podstawowych wielkościach gospodarki pozwala oceniać procesy internacjonalizacji i transnacionalizacji badanego sektora.

W międzynarodowych przepływach kapitałowych w środkowoeuropejskich gospodarkach największy udział miał sektor usług. W badanych krajach ponad połowa inwestycji zagranicznych była lokalizowana w sektorze usług. Wśród badanych państw zdecydowanym liderem inwestycyjnym były Węgry, które w dwa lata po wejściu do Unii Europejskiej zwiększyły wartość rocznych przepływów inwestycyjnych o kilkaset procent. Podobnie najwyższa wśród analizowanych państw była przeciętna roczna wartość przepływów kapitałowych na Węgrzech kształtując się na poziomie 1.654,0 USD per capita, prawie dwukrotnie przewyższając odpowiednią wartość w Czechach i ponad pięciokrotnie w Polsce i Słowacji. Ta sama sytuacja miała miejsce w przypadku rocznej wartości odpływu kapitału inwestycyjnego z Węgier za granicę, której wartość jeszcze bardziej przewyższała wartości w pozostałych analizowanych krajach (tabela 1).

Pozycja inwestycyjna zależy od wielkości inwestycji zrealizowanych za granicą. Najwyższy wskaźnik pozycji inwestycyjnej określony przeciętną roczną wartością przepływów w sektorze usług uzyskały w analizowanym okresie Węgry 0,60, w wyniku wysokiej wartości zainwestowania krajowego kapitału za granicę. Najniższy

Tabela 1. Przeciętne roczne wartości międzynarodowych przepływów inwestycyjnych w sektorze usług krajów wyszehradzkich w latach 2004-2007

Table 1. The average yearly value of international investment flows in services in the Visegrad Group countries in 2004-2007

Wskaźnik	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
USD per capita				
Produkt Krajowy Brutto	21.405,5	14.450,7	17.266,2	17.468,1
Napływ zagranicznych kapitałów do kraju	545,3	260,2	202,3	1.654,0
Odływ krajowych kapitałów za granicę	32,6	77,5	45,0	1.510,4
Przepływy netto	512,7	182,7	157,3	143,6
% PKB				
Napływ zagranicznych kapitałów do kraju	2,6	1,8	1,2	9,0
Odływ krajowych kapitałów za granicę	0,1	0,5	0,3	8,2
Przepływy netto	2,4	1,2	1,0	0,9
Wskaźnik pozycji inwestycyjnej				
Odływ krajowych kapitałów za granicę/Napływ zagranicznych kapitałów do kraju	0,10	0,47	0,22	0,60
Współczynnik korelacji PKB/Przepływy netto	0,85	0,83	0,86	1,0

Źródło: jak na wykresie 1. Uwagi: jak na wykresie 5.

wskaźnik pozycji inwestycyjnej miały Czechy, które w ostatnich latach były głównie biorcami inwestycji. Współczynnik korelacji obliczony dla wartości PKB i przepływów netto inwestycji w sektorze usług przyjmuje wartości zbliżone do jedności, co świadczy o występowaniu zależności między wysokością PKB, a zagraniczną pozycją inwestycyjną sektora usług. Podążając za tezą J.H. Dunninga można uznać, iż znalazła ona uzasadnienie w badanych wielkościach dotyczących sektora usług, szczególnie ważnego w rozwoju nowoczesnych gospodarek.

Kolejnym potwierdzeniem przytoczonej tezy były wyniki analizy pozycji inwestycyjnej uwzględniającej skumulowaną wartość inwestycji i skumulowane saldo pozycji inwestycyjnej netto. W tym przypadku wartość współczynnika korelacji była jeszcze bliższa jedności, co zwiększa pewność występowania zależności między stopniem rozwoju gospodarczego mierzonym PKB per capita a zagraniczną aktywnością inwestycyjną państw w sektorze usług (tabela 2).

W latach 2004-2007 najwyższą wartość zobowiązań i należności z tytułu zagranicznych inwestycji miały Czechy. Relacja należności do zobowiązań wypadła korzystniej w Czechach niż w Polsce i na Słowacji. Wskaźnik pozycji inwestycyjnej mierzonej skumulowaną wartością inwestycji zagranicznych w Czechach wynosił 0,08 i była to najwyższa wartość wśród trzech badanych krajów. Z kolei najniższy współczynnik pozycji inwestycyjnej miała Polska, która miała też najniższą wartość PKB per capita oraz najniższy udział zobowiązań i należności. Przykład polskiej gospodarki stanowi kolejne potwierdzenie tezy J.H. Dunninga.

Tabela 2. Przeciętne wskaźniki międzynarodowej pozycji inwestycyjnej w sektorze usług Czech, Polski i Słowacji w latach 2004-2007

Table 2. The average measures of international investment position in services in Czech Republic, Poland and Slovakia in 2004-2007

Wskaźnik	Czechy	Polska	Słowacja
USD per capita			
Produkt Krajowy Brutto	21.405,5	14.450,7	17.266,2
Zobowiązania z tytułu zagranicznych inwestycji	3.830,5	1.819,6	2.097,1
Należności z tytułu zagranicznych inwestycji	316,6	65,5	126,4
Pozycja inwestycyjna netto	3.513,9	1.754,1	1.970,7
% PKB			
Zobowiązania z tytułu zagranicznych inwestycji	17,7	12,4	12,9
Należności z tytułu zagranicznych inwestycji	1,5	0,4	0,8
Pozycja inwestycyjna netto	16,2	11,9	12,1
Wskaźnik pozycji inwestycyjnej			
Należności/Zobowiązania z tytułu zagranicznych inwestycji	0,08	0,04	0,06
Współczynnik korelacji PKB/Pozycja inwestycyjna netto	1,0	0,99	0,95

Źródło: jak na wykresie 1. Uwagi: jak na wykresie 5.

Reasumując, zróżnicowanie poziomu gospodarczego krajów środkowoeuropejskich było jednym z czynników wpływających na zasób bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze usług oraz zajmowaną pozycję inwestycyjną na usługowych rynkach zagranicznych. Badane kraje miały ujemną wielkość netto zagranicznych inwestycji bezpośrednich, dokonywały jednak inwestycji za granicą, choć ich wartość była relatywnie niska. Kolejną cechą w analizowanej grupie państw był rosnący poziom inwestycji zagranicznych w kraju i coraz wyższe inwestycje poza granicami kraju. Według klasyfikacji J.H. Dunninga można uznać, iż w zakresie usług analizowane kraje mieściły się między drugą a trzecią zdefiniowaną pozycją inwestycyjną kraju pozostając na ścieżce wzrostu gospodarczego.

Wnioski

Conclusions

Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do kraju zwiększał kapitał produkcyjny gospodarki i wpływał na jej funkcjonowanie. Tworzenie sprzyjających warunków dla inwestorów zagranicznych stało się podstawowym zadaniem w krajach transformujących i rozwijających się w procesie podnoszenia możliwości produkcyjnych i międzynarodowej konkurencyjności. Podstawowym podejściem reprezentowanym w polityce proinwestycyjnej było zintegrowane podejście w rozwoju kapitału, technologii i przedsiębiorczości. Inwestycje w sekto-

rze usług np. biznesowych, stanowiły podstawę rozwoju działalności gospodarczej we wszystkich sektorach w gospodarce, stając się bodźcem do poprawy konkurencyjności całej gospodarki.

Po wstąpieniu do Unii Europejskiej wzrastała wartość rocznych przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze usług w krajach Grupy Wyszehradzkiej. Wzrastała zarówno wartość napływających do badanych krajów inwestycji zagranicznych, jak i wartość inwestycji zrealizowanych za granicą.

Inwestycje zagraniczne w sektorze usług stanowiły większą część bezpośrednich inwestycji zagranicznych państw Grupy Wyszehradzkiej, przeciętnie w analizowanej grupie państw ponad 60% przepływów inwestycyjnych odbywało się w sektorze usług. Sektor usług był zatem znaczącym miejscem lokalizacji inwestycji zagranicznych w badanych gospodarkach. Napływał potencjał inwestycyjny w sferze usługowej dzięki czemu wzrastał stopień unowocześnienia i umiędzynarodowienia gospodarek środkowoeuropejskich.

Saldo przepływów kapitałowych było ujemne w całym badanym okresie. Kraje wyszehradzkie przyjmowały rocznie więcej kapitału z zagranicy niż wynosił roczny odpływ kapitału krajowego. Kraje środkowoeuropejskie nie posiadały wystarczającej ilości kapitału, aby partycypować w światowych inwestycjach w sektorze usług i koncentrowały swoją uwagę raczej na polityce przyciągania jak największej ilości kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

W latach 2004-2007 przepływy kapitałowe w sektorze usług z roku na rok były coraz wyższe. Rosnąca tendencja międzynarodowego ruchu kapitału wskazuje na wzrost znaczenia inwestycji zagranicznych i postępującą transnacjonalizację sektora usług w krajach środkowoeuropejskich po wejściu do UE.

W latach 2004-2007 wartość napływającego do sektora usług zagranicznego kapitału inwestycyjnego w 70% lokalizowana była w sferze usług biznesowych związanych z obsługą nieruchomości i firm oraz pośrednictwem finansowym.

Skumulowana wartość kapitału zagranicznego zainwestowanego w sektorze usług w badanej grupie krajów stanowiła przeciętnie 14% wartości dochodu narodowego i 50% skumulowanej wartości kapitału zagranicznego zainwestowanego we wszystkich sektorach gospodarki. Inwestycje zagraniczne odgrywały znaczącą rolę w szybkim rozwoju sektora usług w krajach Grupy Wyszehradzkiej.

Zagraniczny kapitał inwestycyjny w sektorze usług miał największy udział w Polsce, ponad 60% ogółu zrealizowanych inwestycji zagranicznych w Polsce dotyczyło sektora usług. Usługi miały też duży udział w lokalizacji kapitału krajowego Czech i Słowacji ulokowanego za granicą, który w 80% trafił do sektora usług.

Najwyższą skumulowaną wartość osiągnęły zasoby inwestycji bezpośrednich w sektorze usług w Polsce, odpowiednia wartość w Czechach i Słowacji była niższa o 46,0% i 82% od wartości inwestycji zagranicznych ulokowanych w sektorze usług w Polsce. Z kolei wartość czeskich inwestycji dokonanych w zagranicznym sektorze usług był wyższy niż polskich i słowackich inwestycji za granicą.

Względne miary skumulowanych wielkości zagranicznych zasobów inwestycyjnych w sektorze usług umiejscowiły Polskę na ostatniej pozycji w rankingu państw wyszehradzkich, wskazując na relatywnie niski stopień zainwestowania w przeliczeniu na mieszkańca i PKB, zarówno pod względem skumulowanej wartości bezpośrednich inwestycji w kraju, jak i za granicą.

Relatywnie najwyższy stopień zainwestowania zagranicznego mierzony skumulowaną wartością zagranicznych inwestycji w sektorze usług wystąpił kolejno w trzech sekcjach: pośrednictwo finansowe, handel i naprawy oraz obsługa nieruchomości. W analizowanych latach nieco inaczej kształtował się ruch inwestycyjny mierzony wartością rocznych przepływów kapitału inwestycyjnego, który był intensywniejszy w zakresie obsługi nieruchomości oraz pośrednictwa finansowego, czyli w usługach związanych z obsługą biznesu. Usługi biznesowe, jako dominujący w badanym okresie kierunek przepływu inwestycji dotyczył zarówno inwestycji zagranicznych realizowanych w badanych krajach, jak i krajowych realizowanych za granicą.

Znaczący udział inwestycji zagranicznych w sektorze usług przyczyniał się do rozwoju nowoczesnych gospodarek usługowych państw Europy Środkowej. Obok transferu kapitału następował także transfer technologii, wiedzy, metod zarządzania oraz marketingu. Trafna wydaje się teza J.H. Dunninga, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są specyficzną transakcją wiążącą trzy płaszczyzny: kapitał finansowy, doświadczenie zarządzania i wiedzę techniczną oraz przedsiębiorczość. Reasumując należy stwierdzić, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne traktowane są jako jedne z najbardziej korzystnych i bezpiecznych form międzynarodowych przepływów kapitału oraz finansowania procesów restrukturyzacyjnych i rozwojowych, ponieważ gwarantują bezpośredni dostęp zarówno do zagranicznych rynków zbytu, jak i do nowoczesnych technik i technologii w sferze produkcji i zarządzania.

Literatura

Bibliography

Dunning J.H., Narula R., *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Taylor & Francis, UK 1995.

Foreign Direct Investment Statistics, OECD.Stat 2009

International Investment Agreements in Services, UNCTAD Series on International Investment Policies for Development, United Nations, New York and Geneva, 2005.

OECD Benchmark Definition of Foreign Direct investment. Fourth Edition 2008, OECD, Paris 2008.

Szymaniak A. (red.), *Globalizacja usług. Outsourcing, offshoring i shared services centres*, Wydawnicwo Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.

Weresa M., *Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego- doświadczenia Polski*, Zeszyty BRE Bank-CASE, 2002/62.

World Investment Report 2004 The Shift Towards Services, UN, New York and Geneva 2004.

World Investment Report 2006 FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, UN, New York and Geneva 2006.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2008 roku, Raport NBP, Warszawa 2010.

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna sektora usług krajów Grupy Wyszehradzkiej po wstąpieniu do Unii Europejskiej

Streszczenie

W artykule poddano ocenie pozycję inwestycyjną krajów środkowoeuropejskich w wybranym sektorze gospodarki w latach 2004-2007. Przeprowadzone badanie dotyczy sektora usług rynkowych. Analizowano podstawowe wielkości przepływu i zasobu inwestycji bezpośrednich w sektorze, ich udziały w zagranicznych inwestycjach ogółem i dochodzie krajowym. Porównywano absolutne i względne mierniki wartości przepływów i pozycji inwestycyjnej oraz kierunki lokalizacji kapitału zagranicznego według rodzaju usług. Po przystąpieniu krajów środkowoeuropejskich do Unii Europejskiej wzrosły przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych i wartość zasobów inwestycyjnych w analizowanym sektorze. W badanych gospodarkach pozycja inwestycyjna kształtowana była na drodze wzrostu inwestycji zagranicznych w sektorze usług w kraju i za granicą.

The international investment position of service sector in the Vysegrad Group countries after the accession into the European Union

Summary

In the article investment position of the Central European countries in 2004-2007 in the selected sector of economy has been evaluated. The carried out research focuses on sector of market services. The main value of flow and direct investment position in the sector and their shares in total foreign investment and domestic income have been analyzed. The comparison of absolute and relative measures of the value of flows and investment positions as well as directions of location of foreign capital by the genre of services has been made. After entering of the Central European countries into the European Union flows and value of investments in the studied sector have increased. In the examined countries the investment position has been created by expansion of foreign investment in services in and abroad the country.

ALEKSANDRA STADNIK

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Migracje międzynarodowe a rozwój gospodarczy i społeczny we współczesnym świecie

International migration and the economic and social development in the present world

Wstęp

Introduction

Międzynarodowe przepływy ludności to złożone zjawisko. Utożsamiane jest ono z jakościowymi i ilościowymi zmianami zachodzącymi w zglobalizowanej gospodarce. Przeobrażenia te zachodzą w różnych obszarach życia społeczno-gospodarczego, tak na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym. W tym kontekście warto uwagi jest zagadnienie współzależności między migracjami międzynarodowymi a rozwojem ekonomicznym i społecznym. Z jednej strony bowiem poziom rozwoju krajów w istotny sposób wpływa na kierunki migracji, z drugiej – same migracje mogą implikować pozytywne zmiany ekonomiczne i społeczne krajów. Warto zatem poznać i przyjrzeć się tej problematyce w różnych jej obszarach, tym bardziej, iż kluczowe znaczenie ma odpowiednie zarządzanie migracjami szczególnie w aspekcie działań służących wykorzystaniu potencjału migracji, szans, jakie ze sobą niosą, a także sprzyjanie szeroko rozumianemu postępowi i rozwojowi¹.

1. Migracje międzynarodowe a rozwój – wybrane aspekty teoretyczne ***International migration and the development – selected theoretical aspects***

Wskazuje się, iż w aspekcie historycznym analiza zależności między migracjami międzynarodowymi a rozwojem obejmuje szerokie spektrum poglądów, które kładą nacisk zarówno na pozytywne interakcje (nurt lat 50-tych i 60-tych XX wieku oraz

¹ S. Pie Simati, *The effects of Migration on Development in Tuvalu: A Case Study of PAC Migrants and their Families*, Massey University, New Zealand, 2009, s. 1

początku XXI wieku), jak i dominujący w latach 70-tych i 80-tych XX wieku sceptyczny stosunek do istnienia korzystnych interakcji w tym zakresie (Tabela 1).

Przełom XX i XXI wieku to wzrost zainteresowania zagadnieniem migracji międzynarodowych w ich pozytywnym znaczeniu. Świadomość nieuchronności przepływów ludności zwróciła uwagę badaczy na konieczność podejmowania przez kraje i społeczności działań, które winny sprzyjać maksymalizacji pozytywnych efektów tych przemieszczeń. Szczególne zainteresowanie w tej kwestii wzbudza fakt znaczenia transferów pieniężnych od emigrantów (ang. remittances) oraz czynniki wpływające na stopień zainteresowania migrantów rozwojem ich krajów pochodzenia.

Tabela 1. Migracje i rozwój – przegląd głównych trendów badań i polityk

Table 1. Migration and development – an overview of the main trends of research and policy

Lata	Podjęcie do problematyki	Główne trendy polityk migracyjnych
-1973	Przewaga pozytywnych interakcji między międzynarodowymi migracjami a rozwojem	Podjęcie optymistyczne, transfer wiedzy i kapitału sprzyja rozwojowi krajów (głównie rozwijających się)
1973-1990	Przewaga negatywnych interakcji między międzynarodowymi migracjami a rozwojem	Sceptycyzm co do pozytywnego wpływu migracji na rozwój (głównie w aspekcie drenażu mózgów), po politykach powrotów skupiono się na politykach integracji, w analizach wpływu migracji pomija się aspekt wpływu na rozwój
1990-2001	Dalsza analiza i badania empiryczne wpływu migracji	Podjęcie sceptyczne, zaostrzanie polityk imigracyjnych
2001-	Wzrost zainteresowania problematyką migracji i rozwoju w zakresie badań i publikacji, zróżnicowane podejścia z przewagą tendencji pozytywnych	Zwrócenie uwagi na zjawisko pozyskiwania mózgów, znaczenie diaspor i transferów pieniężnych od emigrantów, dalsze zaostrzanie polityk migracyjnych, ukierunkowanie na przyciąganie pracowników wysoko wykwalifikowanych

Źródło: H. de Haas, *Remittances, Migration and Social Development. A Conceptual Review of the Literature*, UNRISD, Social Policy and Development Program Paper No 34, October 2007, s. 4

Analizując literaturę związaną z migracjami i rozwojem można spotkać się z poglądami, które odrębnie analizują przyczyny i skutki migracji w tym zakresie. Tymczasem analiza wpływu międzynarodowych przepływów ludności na rozwój wymaga przyjrzenia się determinantom, które skłaniają potencjalnych emigrantów do wyjazdu. Ich identyfikacja jest niezwykle istotnym elementem, wskazuje się bowiem, iż implikacje przepływu ludności w dużej mierze uzależnione będą od motywacji migrantów².

² D. Yang, *International migration and Human Development*”, Human Development Research Paper, UNDP, New York, 2009/29, s. 2

Pełniejszy obraz omawianego wpływu możliwy jest do zaobserwowania, jeśli implikacje międzynarodowych migracji będą rozpatrywane w szerokim kontekście społecznym. Bez wątpienia bowiem problematyka związana z międzynarodowymi migracjami to jedynie część wieloaspektowego zagadnienia, jakim jest rozwój. Z drugiej strony migracje to fenomen sam w sobie, rządzący się własnymi prawami, dysponującymi wewnętrznymi siłami, wpływającymi na dynamikę³.

Nieuchronność międzynarodowych migracji staje się wyzwaniem, w tych warunkach bowiem jednym z kluczowych problemów jest minimalizacja negatywnych konsekwencji migracji i maksymalizacja pozytywnych. W tym kontekście można mówić o konieczności takich działań, podejmowanych na poziomie krajowym i międzynarodowym, które służyć będą rozwojowi – krajów przyjmujących, krajów wysyłających, a także samych migrantów.

Trzeba mieć na uwadze fakt, iż migranci mogą stanowić istotne źródło rozwoju, przy czym należy przy tym podkreślić, iż chodzi tu o potencjał, a nie o pewny mechanizm i pewną zależność. Badania służyć powinny wskazaniu okoliczności, w których ten pozytywny wpływ jest zauważalny, identyfikacji ich przyczyn, a także odpowiedzi na pytanie w jakich przypadkach i dlaczego te implikacje mają charakter negatywny⁴.

Analizy i badania związków między migracją a szeroko rozumianym rozwojem zwykle obejmują zagadnienia związane z wpływem transferów pieniężnych od emigrantów i ich wykorzystywaniem, czy rolą w przepływie wiedzy, kwalifikacji i technologii. Rozważania odnośnie związków między migracjami a rozwojem także zwracają uwagę na problematykę drenażu mózgów w aspekcie odpływu wykwalifikowanych pracowników i specjalistów. W tym zakresie często to zagadnienie staje się argumentem przemawiającym przeciwko istnieniu pozytywnego wpływu migracji na rozwój. Nieco mniej pesymistyczny obraz (odnośnie skali i skutków) odpływu specjalistów pojawia się przy bliższym przyjrzeniu się zjawisku, dlatego też wskazanie rzeczywistych implikacji, tak społecznych, ekonomicznych i kulturowych wymaga dokładnych badań, które przybliżyć mogą faktyczny obraz (np. konsekwencje powrotów oraz rola emigrantów w transferze inwestycji, wiedzy, innowacji, itp.). Ponadto implikacje międzynarodowych przepływów ludności dla rozwoju w dużej mierze uzależnione są od zakresu, obszaru, jakiemu podlega badanie migracji (czas obserwacji, zasięg geograficzny, grupy migrantów)⁵. W tym miejscu kluczowym jest wskazanie, na ile zauważane pozytywne aspekty są odzwier-

³ H. de Hass, *Migration and development: the theoretical perspective*, International Migration Institution, University Oxford, 2007, s. 1-2

⁴ H. de Haas, *Engaging Diasporas. How governments and development agencies can support diaspora involvements in the development of origin countries*, International Migration Institute, University of Oxford, 2006 r., s. 32

⁵ H. de Hass, *International Migration, Remittances and Development. Myths and facts w: Third World Quarterly*, Vol 26, No 8, 2005 r., s. 1244-1251

ciędlaniem rzeczywistych korzystnych przeobrażeń, a na ile są jedynie wynikiem zastosowania odmiennej niż dotychczas metodologii⁶.

Istotna jest świadomość, iż wpływ ten wykracza poza powyższe problemy, a tylko baczna obserwacja rzeczywistości pozwoli na wykorzystanie szans, jakie migracje za sobą niosą. Uwagę należy też kierować na wcześniejsze wielkości przepływów (sięgając do XIX i XX wieku). Z globalnego bowiem punktu widzenia masowe przepływy ludności obserwować można od zarania dziejów, ludzie przemieszczali się od zawsze, choć wskazać należy na różne przyczyny, które decydowały o konkretnych ruchach ludnościowych. Podstawą bowiem podjęcia decyzji o emigracji jest najczęściej chęć poprawy sytuacji ekonomicznej (czynnik ten uważany jest za najważniejszy). Zatem nie satysfakcjonujące warunki w kraju pochodzenia skłaniają do lepszych poza jego granicami. Jednocześnie jednak należy zwrócić uwagę na koszty emigracji i jego ryzyko, które nierzadko stają się istotną barierą migracji (dlatego nie obserwuje się masowych przemieszczeń z biednych regionów Afryki). Zatem paradoksalnie rozwój społeczno-ekonomiczny, związany z nim rozwój środków masowego przekazu, zwiększony dostęp do informacji o warunkach życia w innych częściach świata sprzyja zwiększeniu masowych migracji (wiodące kraje emigracji, m.in. Meksyk, Maroko, Turcja czy Filipiny nie są bowiem krajami najmniej rozwiniętymi)⁷.

Wzrost i rozwój sprzyjać może zmniejszaniu się różnic w poziomie dochodów między krajami, w konsekwencji może doprowadzić to do przekształcenia się krajów emigranckich w kraje imigranckie (jak to miało miejsce w przypadku Włoch, Hiszpanii, Portugalii, Irlandii, czy Malezji i Tajwanu). Odwrotny mechanizm także może mieć miejsce (jak np. w przypadku Argentyny), można zatem stwierdzić, iż zależność między migracjami a rozwojem jest dwukierunkowa⁸.

Polemiki odnośnie implikacji migracji dotyczą także kwestii integracji imigrantów w społeczeństwach przyjmujących⁹ oraz jej wpływu na stopień zaangażowania w rozwój krajów pochodzenia. Istotne miejsce w debatach pełnią tu głosy polityków krajów goszczących, którzy nierzadko wskazują na konieczność zaangażowania się imigrantów w życie społeczno-gospodarcze w krajach goszczących (Holandia). Jak pokazują przykłady imigrantów tureckich w Niemczech (wspierających turystykę turecką) czy Marokańczyków w Holandii, Belgii, czy Francji (promujących swe kraje pochodzenia) stopień integracji nie pozostaje w sprzeczności z lojalnością z krajem pochodzenia, tym bardziej, iż coraz częściej mówi się

⁶ H. de Hass, *Migration and development: the theoretical perspective*, wyd. cyt. s. 1

⁷ OECD *Migraton databaces* za: www.oecd.org z dnia 03.03.2010

⁸ P. Kaczmarczyk, A. Weiner, *Czas wielkiej imigracji*, Biuletyn Migracyjny, Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia, Ośrodek Badań nad Migracjami, UW, CSM, nr 10, grudzień 2006

⁹ więcej na temat : A. Stadnik, *Imigranci w społeczeństwie goszczącym – wybrane problemy*, Zeszyty Naukowe Nr 15, Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, Poznań 2008, s. 149-164

o ponadnarodowym środowisku, gdzie funkcjonuje się, żyje i pracuje w przynajmniej dwóch krajach¹⁰.

Migracje międzynarodowe są wieloaspektowym zagadnieniem obejmującym szerokie spektrum problemów różnych sfer życia społeczno-gospodarczego. Ze względu na swój charakter nie można w sposób ogólny analizować ich przejawów. Rzeczywisty obraz wymaga bowiem dokładnego przyjrzenia się tej problematyce, w tym przypadku niewystarczające okazują się pewne generalne, ogólne analizy. Tak jest także w przypadku analiz współzależności między migracjami międzynarodowymi a rozwojem. Nie do podważenia jest fakt dążenia do sprzyjania rozwojowi społecznemu tak na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym. O ile temu rozwojowi sprzyjać będą migracje zależy zarówno od krajów pochodzenia migrantów, krajów goszczących, a co za tym idzie także migrantów, jak i społeczeństwa międzynarodowego¹¹.

2. Znaczenie transferów pieniężnych od emigrantów (ang. remittances) i wyzwania z nimi związane

The importance of migrants' remittances and challenges associated with them

Rozważania na temat wpływu migracji na rozwój najczęściej dotyczą znaczenia środków finansowych przesyłanych przez emigrantów w postaci tzw. remittances. Świadomość ich wielkości (także tych nieoficjalnych, nie wykazywanych w statystykach) oraz roli, jakie te transfery mogą pełnić, skłaniają do tworzenia takich warunków, które będą sprzyjać jak najoptymalniejszemu ich wykorzystaniu. Wartościowo przewyższają inne źródła finansowe (np. ODA – Oficjalna Pomoc Rozwojowa dla krajów rozwijających się w 2008 r. osiągnęła poziom szacowany na ok. 121 mld USD¹², gdy tymczasem przepływy remittances w 2008 r. do tych krajów osiągnęły wartość 337,7 mld USD przy ich ogólnej globalnej wielkości rzędu 443,5 mld USD¹³), a dodatkowym atutem jest ich względna stałość, niezależnie od sytuacji gospodarczej. Nawet w warunkach kryzysu, gdy oficjalna pomoc, bądź przepływy związane z inwestycjami zmniejszają się, wpłaty od emigrantów, nawet jeśli zmniejszają się (co niekoniecznie wynika z faktu rzeczywistego spadku ich wartości, a raczej zmiany kanału z oficjalnego, np. bankowego na nieoficjalny ze względu na

¹⁰ H. de Hass, *International Migration, Remittances and Development. Myths and facts*, wyd. cyt., s. 1247-1251

¹¹ K. Newland: *A New Surge of Interest In Migration and Development*, Migration Policy Institution, II 2007 za: www.migrationinformation.org z dnia 02.03.2010

¹² za: www.oecd.org z dnia 3.03.2010

¹³ więcej na temat wielkości transferów pieniężnych w poszczególnych latach [w:] Migration & Remittances Data, *Migration and Development Brief 11: A better-than-expected outcome for migration and remittance flows in 2009, but significant risks ahead*, November 3, 2009, Excel data for brief za: <http://econ.worldbank.org> z dnia 05.03.2010 r.

zmniejszenie lub wręcz brak zaufania do systemu bankowego w warunkach kryzysu finansowego) to nie w takim stopniu jak inne przepływy kapitałowe¹⁴.

Transfery mają znaczący wpływ na poziom życia osób je otrzymujących, w tym na spadek ubóstwa, mogą sprzyjać zwiększaniu udziału obszarów wiejskich czy biedniejszych krajów rozwijających się w gospodarce światowej. Są one istotnym źródłem finansowania konsumpcji i inwestycji w kraju pochodzenia migrantów. Środki te są wydatkowane głównie na codzienne potrzeby (konsumpcja), edukację, opiekę medyczną, zakupy dóbr trwałego użytku, zakupy nieruchomości, zakupy sfery społeczno-kulturalnej, itp. Z kolei z punktu widzenia makro, obok wpływu na bilans płatniczy, transfery te mogą sprzyjać wzrostowi PKB oraz zatrudnieniu, szczególnie, jeśli środki finansowe są przeznaczane na zakup dóbr i usług produkowanych w kraju. Ich poziom decydować może o wiarygodności gospodarki na arenie międzynarodowej oraz o dostępie do międzynarodowych rynków finansowych¹⁵. Remittances wpływa na poprawę wizerunku kraju na arenie międzynarodowej, głównie w aspekcie zdolności kredytowej i zdolności płatniczej, co sprzyja zwiększeniu dostępności do zagranicznych źródeł finansowania. W tym miejscu jednak trzeba zwrócić uwagę na pewne niebezpieczeństwo. Ze względu na charakter tych transferów nie zawsze można precyzyjnie przewidzieć wielkość tych transferów, na tej podstawie planować i prognozować pewne przedsięwzięcia i inwestycje. Z drugiej jednak strony wielu krajom udało się wynegocjować pozycję na międzynarodowych rynkach na dość korzystnych warunkach dzięki dysponowaniu dewizami, których znaczącym źródłem były remittances¹⁶.

Ze względu na odzwierciedlenie wielkości transferów migrantów w bilansie płatniczym, mają one wpływ na stan rachunku bieżącego, w zależności od relacji przekazów formalnych i nieformalnych: wzrost udziału kanałów oficjalnych sprzyja równowadze tego rachunku, natomiast korzystanie z nie rejestrowanych kanałów może implikować jego deficyt.

Analizy wskazują, iż transfery mogą stanowić istotne, alternatywne źródło finansowania inwestycji krajach rozwijających się, szczególnie w warunkach niewystarczająco rozwiniętych rynków finansowych czy kredytowych, które nie potrafią sprostać inwestycyjnym potrzebom gospodarki państwa¹⁷.

Jednocześnie podkreśla się, iż związek między wartością transferów a wzrostem i rozwojem gospodarczym nie jest jednoznaczny. Z jednej strony sprawnie działające i minimalizujące koszty przepływów środków rynki finansowe zapewne mogą sprzyjać przeznaczaniu tych środków na inwestycje np. o wysokich stopach zwrotu. Jednakże z drugiej strony wskazuje się, że wartościowy wzrost transferów (na sku-

¹⁴ K. Newland, *A New Surge of Interest In Migration and Development*, wyd. cyt.

¹⁵ K. Dreła, *Emigracja XXI wieku – migracje pracowników*, za www.instytut.info z dnia 29.10.2008, s. 8

¹⁶ K. Newland, *A New Surge of Interest In Migration and Development*, wyd. cyt.

¹⁷ P. Giuliano, M. Riuiiz-Arranz, *Remittances, Financial Development and Growth*, IZA DP No.2160, Bonn 2006, s. 2-16

tek obniżenia kosztów oraz minimalizacji innych ograniczeń ich przesyłania) nie przekłada się na bezpośrednio na wzrost gospodarczy¹⁸. Efekty są uzależnione od sposobów wykorzystania transferów. Środki finansowe tego typu w krajach najbiedniejszych są rzecz jasna głównie przeznaczane na konsumpcję (co wynika z konieczności zaspokojenia podstawowych potrzeb). Nawet jeśli nie jest to pożądaný cel, może on implikować pozytywne efekty, jeśli nabywane produkty i usługi pierwszej potrzeby będą pochodzenia krajowego. Poza tym należy też zwrócić uwagę na fakt, iż małe zainteresowanie przeznaczaniem tych środków na inwestycje jest często efektem braku informacji i interesujących ofert inwestycyjnych skierowanych właśnie do tej grupy odbiorców¹⁹. Trzeba zachęcać odbiorców do lokowania środków w kierunku inwestycji produkcyjnych – rolą twórców polityki winno być tworzenie korzystnego klimatu dla inwestycji, sprawiać by stały się atrakcyjnym, przynoszącym profity celem²⁰. Jeśli te środki finansowe przeznaczone są w większym zakresie na konsumpcję, niż na oszczędności; a w skrajnym przypadku dominującymi nabywanymi produktami będą dobra importowane, to takie tendencje mogą generować nawet negatywny wpływ na wzrost PKB²¹. Dodatkowo sprzyjają one aprecjacji kursu walutowego, zmniejszając opłacalność eksportu, a zwiększając – importu. To wszystko wraz ze wzrostem oczekiwań płacowych może generować nierównowagę makroekonomiczną określaną jako „choroba holenderska” (ang. Dutch disease) – z wpływem na zmniejszenie konkurencyjności gospodarki, z negatywnymi konsekwencjami dla bilansu, wzrostu, itp.²². Stąd twórcy polityki muszą znaleźć sposób równoważenia tego negatywnego wpływu na wskaźniki makroekonomiczne.

Istotne jest zatem uświadomienie sobie, że korzyściom płynącym z transferów towarzyszą koszty. Stąd wyzwaniem jest tworzenie takiej polityki, takich warunków, które sprzyjać będą napływowi i efektywnemu wykorzystaniu środków finansowych przez gospodarstwa domowe przy jednoczesnym ograniczeniu skutków negatywnych²³. Poprawa dobrobytu gospodarstw domowych (zmniejszenie ubóstwa oraz ubezpieczenie przed ryzykiem i konsekwencjami dotkliwego spadku dochodów, jako konsekwencji m.in. wahań cyklu koniunkturalnego czy klęsk żywiołowych), niekoniecznie musi się łączyć ze wzrostem ekonomicznym, czy też inwestycjami (zależy to od celu, na jaki gospodarstwa domowe przeznaczyć pragną środki finansowe). Stały dostęp do środków pochodzących z transferów może generować

¹⁸ Tamże, s. 2

¹⁹ K. Newland: *A New Surge of Interest In Migration and Development*, wyd. cyt.

²⁰ H. Rapoport, F. Docquier: *The Economics of Migrants' Remittances*, IZA DP No 1531, Bonn 2005, s. 74-76

²¹ generowany transferami wzrost popytu na towary i usługi wytwarzane w kraju może zwiększać produkcję krajową i zatrudnienie w kraju

²² T. Taras, Z. Żółkiewski, *Czy transfery do gospodarstw domowych są korzystne dla gospodarki?* Porównanie wyników dwóch modeli, NBP, Warszawa 2008, s. 3-4

²³ R. Chami, A. Barajas, T. Cosimano, C. Fullenkamp, M. Gapen, P. Montiel, *Macroeconomic Consequences of Remittances*, International Monetary Fund, Occasional Paper No 259, Washington 2008, s. 79

różne postawy względem podejmowania pracy. Bez względu bowiem na motyw otrzymywania transferów ich odbiorca może z czasem zacząć je traktować w kategorii podobnej jak „dochód z pracy” (tyle, że bez podejmowania wysiłku pracy), stąd dysponować większą ilością czasu wolnego, obniżając swą aktywność zawodową (dodatkowo może też rodzić tendencje ku podwyższaniu płac progowych). Ze względu na to, iż praca i kapitał są w pracy wytwórczej dobrami komplementarnymi taka sytuacja może prowadzić do zmniejszenia tempa akumulacji kapitału w gospodarce. Poprawiając dobrobyt gospodarstw domowych i zmniejszając negatywne konsekwencje wahań koniunkturalnych, w tym głównie zmniejszanie dochodów, transfery mogą także zmniejszyć skłonność państw do wprowadzania reform, szczególnie w krajach biednych. Mogą zatem sprzyjać biernym postawom obywateli (transfery w części wynagradzają im negatywne konsekwencje decyzji rządów), którzy nie będą skłonni do wywierania wpływu na rządzących, aby ci przygotowali i wprowadzili w życie reformy sprzyjające rozwojowi gospodarczemu²⁴.

Wzrost wielkości przepływów finansowych, jaki jest obserwowany, stawia przed społecznością międzynarodową liczne wyzwania, związane z koniecznością zredukowania kosztów transferów (np. łączenia usługi transferu z usługą inwestycyjną), czemu może służyć zwiększenie liczby podmiotów pośredniczących, a tym samym wzrost konkurencji na rynku transferów (koszty uzależnione są od miejsca wysyłki i miejsca przeznaczenia, np. prowizja za przesłanie środków z Hiszpanii do Brazylii wynosi 1,5% wartości, natomiast z Holandii do Indonezji już prawie 17,5%; w ekstremalnych przypadkach koszty przelewów do Ameryki Łacińskiej osiągały poziom 25% wartości transferów: 15% – koszt przelewu, 10% – koszt wymiany walut; najniższe opłaty pobiera się w Rosji, Arabii Saudyjskiej, Hiszpanii, Singapurze, USA i Wielkiej Brytanii;)²⁵ co może przyczynić się do zwiększenia udziału oficjalnych kanałów przepływów, a tym samym poprawiłoby jakość danych odnośnie tych przepływów. Z kolei zwiększenie ich wiarygodności przyczyniłoby się do lepszego poznania ich natury, rzeczywistego wpływu, tym samym efektywniejszego ich wykorzystania.

Istotną rolę mogą tu pełnić organizacje międzynarodowe (np. Międzynarodowy Fundusz Walutowy)²⁶ czy instytucje państwowe np. przez współpracę na szczeblu ponadnarodowym²⁷. Niestety, redukcji kosztów transferów nie służy konieczność uregulowania kwestii związanych z przeciwdziałaniem przestępczości. Regulacje prawne ograniczające proceder prania pieniędzy, przestępstwa finansowe czy finansowanie terroryzmu, jak również związane z tym procedury zwiększają koszty

²⁴ Tamże, s. 80

²⁵ za www.economist.com 30.10. 2008

²⁶ R. Chami, A. Barajas, T. Cosimano, C. Fullenkamp, M. Gapen, P. Montiel, *Macroeconomic Consequences of Remittances*, wyd. cyt., s. 81-82

²⁷ N. Catrinescu, M. Leon-Ledesma, M. Piracha, B. Quillin, *Remittances, Institutions and Economic Growth*, IZA DP No. 2139, Bonn, May 2006, s. 14

transferów. Jednak są one niezbędne, gdyż międzynarodowe transfery pieniężne także mogą być wykorzystywane w nielegalnych procederach.

Ostatnie dziesięciolecia to zwiększenie możliwości, jakie daje rozwój technologii, głównie w aspekcie wykorzystania sieci informatycznych czy telefonii komórkowej w tzw. mobilnej bankowości (np. MTOs – Money Transfer Operations, G-Cash, Smart, pilotażowe programy Vodafone i Citigroup ułatwiające transfery z Wielkiej Brytanii do Kenii, czy podobne Western Union i GSM)²⁸.

Wobec istniejących ogromnych przepływów remittances pojawia się pytanie, dlaczego nie przyczyniają się one do rozwoju i wzrostu gospodarczego w krajach będących największymi odbiorcami transferów? Wskazuje się jednak, że część tych transferów ma postać dóbr, różnorodnych towarów, poza tym środki nie zawsze przeznaczone są na cele, które sprzyjają i promują wzrost gospodarczy. Ze względu na to, iż przyczyniać się mogą do zmniejszenia aktywności zawodowej oraz chęci inwestowania przez ich odbiorców, tracą one często swój potencjał mogący przysłużyć się wzrostowi gospodarczemu²⁹. Stąd istotne jest dążenie do odpowiedniego zagospodarowania tych środków, by nie dopuszczać do upowszechniania się biernych pod względem społecznym i zawodowym postaw.

Transfery pieniężne będą zatem sprzyjać rozwojowi w odpowiednich warunkach politycznych, ekonomicznych i społecznych zarówno w krajach pochodzenia migrantów jak i w krajach goszczących migrantów. Istotną przeszkodą w przeznaczaniu tych środków w inwestycje, co może przynieść korzyści zarówno w skali mikro (gospodarstwa domowe), jak i makro (gospodarki narodowe) jest m.in. biurokracja, brak stabilności makroekonomicznej, korupcja, co może doprowadzić do unikania zaangażowania się posiadaczy tych środków w rozwój społeczny ich krajów.

3. Przepływy pracowników wysoko wykwalifikowanych i ich rola w rozwoju społeczno-gospodarczym

The flows of skilled workers and their role in socio-economic development

Ocena skutków międzynarodowej mobilności ludności wzbudza wiele kontrowersji, szczególnie, jeśli przedmiotem dyskusji staje się analiza korzyści i kosztów przemieszczania się pracowników wysoko wykwalifikowanych. Wieloaspektowość tych konsekwencji, tak dla krajów wysyłających, jak i przyjmujących implikuje konieczność uwzględnienia różnych obszarów życia gospodarczego i społecznego zarówno z punktu widzenia samego człowieka (pracownika), jak i przedsiębiorstwa

²⁸ D.Ratha, S. Mohaparta, K.M. Vijayalakshmi, Y. Xu: *Migration and Development Brief 3: Remittance Trends 2007*, November 29, 2007, World Bank 2007, s. 5

²⁹ R. Chami, A. Barajas, T. Cosimano, C. Fullenkamp, M. Gapen, P. Montiel, *Macroeconomic Consequences of Remittances*, wyd. cyt. s. 80

i gospodarki narodowej. Szczególnie dotkliwie następstwa migracji odczuwa człowiek – z jednej strony ponosi on koszty i odnosi korzyści decyzji o emigracji (rozłąka z rodziną, konieczność przystosowania się do nowych warunków, ale także poprawa warunków materialnych, lepsze możliwości rozwoju zawodowego). Ponadto nie będąc nawet bezpośrednio zaangażowanym ponosi on konsekwencje interakcji z imigrantami (poznawanie i obcowanie z innymi kulturami, na szczeblu zawodowym – wzrost konkurencji na rynku pracy, interakcje ze współpracownikami – imigrantami). Przedsiębiorstwa stają z kolei przed problemem utraty cennych pracowników oraz koniecznością ponoszenia kosztów zatrudnienia i przeszkolenia pracowników – imigrantów, ale jednocześnie otwierają się przed nimi szanse napływu obcej, wykwalifikowanej siły roboczej – bogatej w wiedzę, umiejętności, doświadczenie. Dla gospodarek narodowych międzynarodowy przepływ ludzi – w tym specjalistów – generuje szereg skutków rzeczywistych i potencjalnych, a ich odzwierciedlenie znajduje się w kształtowanej przez nie polityce migracyjnej³⁰.

Ze względu na kwestię tworzenia kapitału ludzkiego i ponoszonymi w związku z tym kosztami istotnym problemem są kwestie związane z edukacją. Literatura przedmiotu omawia wiele zagadnień z tym związanych, w tym próbuje rozwiązać dylemat, w jakim zakresie państwo powinno inwestować, subwencjonować naukę, ponosząc ryzyko utraty kapitału na rzecz innych państw, czy też powinno importować kapitał ludzki³¹. W aspekcie finansowania pojawiają się również dyskusje nad błędami w systemach edukacyjnych państw, które prowadzą do „wyprodukowania” siły roboczej nieadekwatnej do potrzeb gospodarek (pod względem jakości i rodzaju)³². Podkreśla się znaczenie współpracy nauki i praktyki, szczególnie dla rozwoju naukowców (w USA studenci współpracują z IBM, Microsoft czy Daimler Chrysler), rozwoju ośrodków badawczych, zarówno państwowych, jak i prywatnych (sektor państwowy nie jest w stanie „wchłonąć” wszystkich specjalistów), co sprzyja zatrzymaniu specjalistów, a współpraca w tym zakresie na arenie międzynarodowej ułatwia korzystanie z międzynarodowych zasobów wiedzy. Istotną kwestią jest też minimalizacja jednego z najbardziej dotkliwych przejawów odpływu wysoko wykwalifikowanych pracowników, a mianowicie marnotrawstwa mózgów. Podjęcie pracy, która wymaga dużo niższych kwalifikacji, jest „podwójnie” bolesne dla krajów pochodzenia. Ponoszą one koszty wykształcenia osób, które i tak opuszczają kraj, a dodatkowo te talenty są marnowane – nie są wykorzystywane ani w kraju pochodzenia, ani w kraju goszczącym. Należy ubolewać nad faktem, iż często posiadający dyplom ukończenia kilku kierunków, z przyczyn ekonomicznych opusz-

³⁰ więcej: P. Kaczmarczyk, M. Okólski, *Migracje specjalistów wysokiej klasy w kontekście integracji Polski z UE – podstawowe wnioski z ekspertyzy przygotowanej na zlecenie UKIE*, UKIE Warszawa 2006 r., s. 14

³¹ więcej: T. Straubhaar, *International Mobility of the Highly Skilled: Brain Gain, Brain Drain or Brain Exchange*, HWWA, DP No 88, Hamburg, 2000, s. 17-18

³² B. R. Chiswick, *High Skilled Immigration In The International Arena*, IZA DP No 1782, Bonn 2005, s. 2

czają swoje kraje, w których na wspieranie rozwoju technologicznego i badań naukowych oraz innowacji brakuje środków finansowych, a czasem i dobrej woli³³.

Międzynarodowej mobilności specjalistów powstrzymać nie można, należy w tych warunkach minimalizować straty ponoszone przez gospodarki, w szczególności emigracja profesjonalistów nie może doprowadzać do pogarszania sytuacji osób, które w kraju pozostają (ten argument podnoszony jest w przypadku wyjazdów pracowników służby zdrowia). Wobec powyższego państwa powinny tak kształtować swoje polityki, by ograniczyć drenaż mózgów (np. tworzyć warunki sprzyjające powrotom bogatszych o wiedzę i doświadczenie emigrantów), a wykorzystywać pozyskiwanie mózgów w celu zapewnienia dobrobytu swoim mieszkańcom³⁴.

Rynek specjalistów i pracowników wysoko wykwalifikowanych stał się rynkiem globalnym, wiele krajów rozwiniętych już nie ukrywa, iż braki na swoich rynkach pracy (m.in. kwalifikacji, doświadczenia i edukacji) uzupełniają profesjonalistami pochodzącymi z zagranicy (np. badania przeprowadzone w 2001 r. w USA pokazały, iż 21% imigrantów w USA ma za sobą przynajmniej 17 lat edukacji – takim stażem edukacyjnym w tym samym czasie mogło poszczycić się zaledwie 8% obywateli amerykańskich). Sama emigracja specjalistów to jednocześnie najbardziej wyraźny przejaw strat i kosztów, jakie kraje wysyłające (a często są to kraje gospodarczo rozwijające się) ponoszą. Należy tu bowiem uwzględnić także koszty kształcenia przyszłych emigrantów (szczególnie z budżetu państwowego), a także straty w przychodach podatkowych. Dość trudno jest jednoznacznie oszacować implikacje tego zjawiska, w skrajnych przypadkach (szczególnie przy fatalnej kondycji gospodarek) może dojść do załamania się niektórych branż czy sektorów. Szczególnie dotkliwe są niedobory pracowników sektora medycznego (np. 75% zambijskich lekarzy opuściło swój kraj w ciągu ostatnich kilku lat)³⁵.

Obserwacja wzmożonej emigracji lub dający się odczuć odpływ specjalistów winien być traktowany jako przejaw/symptom pewnych niepokojących zjawisk i problemów, z jakimi boryka się gospodarka (np. brak możliwości wykorzystania potencjału i wiedzy w kraju pochodzenia). Jednocześnie jednak należy wziąć pod uwagę fakt, iż sam wyjazd nie oznacza bezpowrotnej straty cennych zasobów siły roboczej. W większym stopniu należy bowiem wziąć pod uwagę możliwości odnosaenia korzyści z wyjazdu³⁶.

³³ F. Navvaro, *Understanding the brain drain*, Cafébabel, European Current Affairs Magazine, Sevilla, 19.09.2005 r.

³⁴ Tamże

³⁵ ten problem podejmowany jest także w aspekcie masowych wyjazdów Polskich lekarzy do pracy za granicę, szczególnie dotkliwy w przypadku niektórych specjalności (np. anestezjologii) i dla niektórych regionów (np. Podkarpacie), więcej: P. Kaczmarczyk, *Czy Polsce zagraża drenaż mózgów?*, Biuletyn Migracyjny, Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia, Ośrodek Badań nad Migracjami, UW, CSM, nr 3, 2005

³⁶ Często w odczuciu emigrantów korzystniejszą sytuację i poczucie bezpieczeństwa ekonomicznego stwarza im możliwość pracy poniżej kwalifikacji, z jednoczesną szansą nauki języka, niż niepewna, pełna lęku praca w kraju; więcej, K. Newland, *A New Surge of Interest In Migration and Development*, wyd. cyt.

4. Międzynarodowe przepływy ludności a transfer technologii *International migrations and the technology transfer*

Międzynarodowe przepływy ludności to, obok handlu międzynarodowego oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jeden z kanałów międzynarodowego transferu technologii i wiedzy. W tym aspekcie z punktu widzenia kraju transfer ten może mieć charakter zewnętrzny, który przejawia się w nabywaniu przez emigrantów unikalnej wiedzy i umiejętności (przy czym następuje powrót emigrantów do kraju macierzystego), bądź wewnętrzny, kiedy to kraj uzyskuje możliwość korzystania z zasobów technologii dzięki sieciom powiązań z grupami emigrantów – tzw. diasporą³⁷, którą rozumie się jako „etnicznie mniejszościowe grupy migrantów, którzy zamieszkują i funkcjonują w krajach goszczących, ale utrzymujących silne sentymentalne i materialne więzi z ich krajem pochodzenia”³⁸.

Analiza roli międzynarodowych przepływów ludności w transferze wiedzy i technologii jest często źródłem wielu niejasności, w przeciwieństwie do znaczenia handlu międzynarodowego czy bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W tym zakresie kontrowersje wzbudza przede wszystkim problematyka tzw. drenażu mózgów z jej wieloma aspektami, związanymi m.in. z ponoszeniem przez kraje rozwijające się kosztów kształcenia przyszłych emigrantów, z inwestycjami w podnoszenie ich kwalifikacji. Z drugiej jednak strony podkreśla się, iż w wielu przypadkach wiedza i umiejętności pracowników wykwalifikowanych w krajach rozwijających się może być narażona na degradację, ze względu na brak możliwości wykorzystania ich potencjału w krajach macierzystych. Dlatego też emigracja do krajów, które są w stanie zagospodarować te zdolności to nierzadko szansa udziału w tworzeniu globalnych innowacji, dostępu do technologii, środków finansowych, a w dłuższym okresie także perspektywa powrotu wzbogaconych o wiedzę, umiejętności, pomysły czy kontakty emigrantów³⁹. Najważniejszym wyzwaniem staje się w tym zakresie także budowanie sieci powiązań między emigrantami a krajem pochodzenia, za pośrednictwem których odbywa się przepływ informacji, wiedzy, umiejętności. Dzięki temu kraj macierzysty zapewnia sobie dostęp do wiedzy i informacji, jaką dysponuje emigrant, ale jednocześnie do sieci wiedzy w kraju goszczącym go⁴⁰.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na dwa aspekty roli migracji w transferze wiedzy. Obok bowiem polemik na temat znaczenia emigracji dla kraju pochodzenia

³⁷ *Global Economic Prospects 2008: Technology Diffusion in the Developing World*, World Bank, Washington 2008, s. 122

³⁸ za: G. Sheffer: *A New Field of Study: Modern Diasporas in International Politics*, in: *Modern Diasporas in International Politics* red. G. Sheffer, London and Sydney: Croom Helm, 1986, s. 3.

³⁹ A. Agrawal, D. Kapur, J. McHale: *Brain drain or brain bank? The impact of skilled emigration on poor-country innovation*, NBER, Working Paper no. 14592, Cambridge 2008, p. 1

⁴⁰ M. Brown: *Using the Intellectual Diaspora to Reverse the Brain Drain: Some Useful Examples*, w: *Brain Drain and Capacity Building in Africa*, (red.) S. J. M. Tapsoba, S. Kassoum, P. V. Houenou, B. One, M. Sethi, J. Ngu. Economic Commission for Africa, International Development Research Centre, and International Organization for Migration, 2000

należy także mieć na uwadze wkład pracy imigrantów w kraju goszczącym, w szczególności informatyków, pracowników służby zdrowia czy szkolnictwa (np. brytyjskie uniwersytety podkreślają, iż zagraniczna kadra nauczycielska pozwala na kontynuowanie badań i dydaktyki w dziedzinach chemii, fizyki, matematyki)⁴¹. Szacuje się, że ok. 1,5 mln specjalistów pracujących w krajach rozwiniętych to pochodzący i wykształceni w krajach najuboższych⁴². Niemal 32% amerykańskich naukowców, którzy zdobyli Nagrodę Nobla w dziedzinie chemii w latach 1982-1999 to osoby pochodzące z Europy lub Azji, a prowadzące badania w USA. Prawie jedna czwarta firm Doliny Krzemowej (Silicon Valley) zarządzana jest przez imigrantów z Chin, Indii. Wiedza, umiejętności nie mają charakteru statycznego, by mogły służyć wciąż muszą być rozwijane, a warunki sprzyjające pracy, infrastrukturę, fundusze zapewnia często zagranica⁴³. Imigracja osób bogatych w zdolności, przedsiębiorczych wygeneruje wiele przedsięwzięć, mobilizuje powiększanie zasobów wiedzy i innowacji, tym samym przyczyniając się do rozwoju gospodarczego (lata 90-te XX wieku to wkład w rozwój technologii przedsiębiorców z Indii, Tajwanu i Chin w firmach Doliny Krzemowej)⁴⁴. Migracja powrotna z kolei implikuje wzrost gospodarczy w krajach macierzystych – przykładem są przemiany w Indiach, Chinach, na Tajwanie⁴⁵.

4.1. Rola diaspory w przepływie wiedzy

The role of diaspora in the knowledge flows

Obserwowane przez ostatnie dziesięciolecie w skali całego globu fale migracyjne doprowadziły do ukształtowania w wielu miejscach diaspor, czyli rozproszonych po całym świecie grup narodowościowych. Mogą one pełnić rolę pośrednika w kontaktach kraju ich pochodzenia, nierzadko stanowią także dla niego źródło kapitału, wiedzy i technologii. Szczególną rolę mają tu do odegrania emigranci powrotni, przede wszystkim ze względu na nabyte umiejętności, doświadczenie i kapitał. Pobyt za

⁴¹ *International Migration Of Scientists And Engineers* Parliamentary Office of Science and Technology, POSTnote 309, London, June 2008, s. 2-4

⁴² P. Kaczmarczyk, *Czy Polsce zagraża drenaż mózgów*, wyd. cyt.

⁴³ laureat Nagrody Nobla z 2002 r., urodzony we Włoszech fizyk Riccardo Giacconi na pytanie niezadowolonych rodaków, dlaczego opuścił Włochy odpowiedział: „Naukowcy są jak malarze. Michał Anioł stał się wielkim artystą, ponieważ dano mu ścianę do malowania. Mnie ścianę dały Stany Zjednoczone” za: J. M. Brinkerhoff: *Diasporas, Skills Transfer, and Remittances: Evolving Perceptions and Potential* w: *Converting Migration Drains into Gains: Harnessing the Resources of Overseas Professionals*, Asian Development Bank, Manila, Philippines 2006, s. 11-16

⁴⁴ A. Solimano: *The International Mobility of Talent: Types, Causes and Development Impact*, UNI-WIDER, Oxford 2008, s. 17-18

⁴⁵ Wielu indyjskich naukowców i inżynierów zdecydowało się na wyjazd i podjęcie pracy w USA, gdzie w 1998 r. prowadzili ponad 775 spółek technologicznych w Dolinie Krzemowej, które wygenerowały ponad 3,6 mld USD przychodów ze sprzedaży oraz ponad 16 000 miejsc pracy. Szacuje się, iż 20 milionów emigrantów indyjskich generuje roczny dochód stanowiący 35% produktu krajowego Indii. To ta grupa może stać się decydującą w pogoni za zaawansowanymi krajami; więcej D. Kale: *Knowledge Transfer through Migration of Scientists and Engineers to India*, Briefing No. 8, Research findings from Innogen, 2007 za: www.genomics-network.ac.uk/innogen

granicą może powiększać kapitał ludzki, a poznanie innych warunków pracy i życia może stać się źródłem inspiracji i generować nowe pomysły w zakresie przedsiębiorczości czy adaptacji i wykorzystania nowoczesnych technologii⁴⁶.

Diaspora może także pełnić rolę łącznika w przepływie towarów, usług i inwestycji (szacunki wskazują, iż wzrost o 10% ilości wysoko wykwalifikowanych imigrantów w USA związany jest ze wzrostem o 4% wyrażonych w USD, strumieni bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju ich pochodzenia)⁴⁷, a zatem zwiększać możliwości przepływu technologii również tymi kanałami. Rolę „pomostu” między nowoczesnymi technologiami a macierzystymi rynkami, przedsiębiorstwami, instytucjami i naukowcami ilustruje przykład diaspory Indii (m.in. indyjscy pracownicy zatrudnieni w firmach branży IT np. w Dolinie Krzemowej w Kalifornii), dzięki której rozwinął się m.in. indyjski sektor informatyczny⁴⁸, a także dynamicznie wzrosła wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Szacuje się, że nawet połowa bezpośrednich inwestycji zagranicznych o wartości około 20 mld USD, które napłynęły do Chin w 2000 roku wygenerowana została obecnością diaspory, która również przyczyniła się do zwiększenia dynamiki handlu w rejonach Azji Południowo-Wschodniej⁴⁹. Dzięki jej wsparciu Chiny, a także Tajwan stały się źródłem technologii i kapitału dla innych krajów (tajwańskie inwestycje w sektor IT wzrosły z 2,6 mld USD w 2001 r. do ponad 10 mld USD w 2006 r.)⁵⁰.

Diaspora, a także migranci powrotni mogą odgrywać istotną rolę w zwiększaniu zdolności absorpcyjnych środowisk krajów ich pochodzenia, wpływając np. na sposób postrzegania nowych rozwiązań technologicznych. Dodatkowo migranci mogą przenosić na grunt krajów macierzystych nowe rozwiązania organizacyjne dotyczące różnych form przedsiębiorczości (tu ważne miejsce zajmuje także sfera ustawodawcza w kraju pochodzenia), przyjęte i sprawdzone w innych krajach normy postępowania (np. w obszarze tzw. przejrzystości korporacyjnej). Istotna jest w tym względzie współpraca różnych obszarów życia społeczno-gospodarczego. We wczesnych latach 80-tych powracający z USA migranci zaczęli przenosić model venture capital do Tajwanu i Izraela, współpracując przy tej okazji z inżynierami oraz przedstawicielami środowisk ustawodawczych w tworzeniu jego ram funkcjonowania⁵¹. Nawiązane

⁴⁶ Szanse, jakie dają przepływy migracyjne w tym zakresie dostrzegano już na początku XX wieku. Przykładem może być tu przypadek założyciela i właścicieli firmy Bata, dla których wyjazd zagranicę – na początku XX wieku w obliczu bankructwa do USA, natomiast po 1945 r. na skutek nacjonalizacji do Kanady pozwolił na zdobycie wiedzy technologicznej i na doskonalenie sztuki masowej produkcji, co pozwoliło stać się firmie wiodącym producentem obuwia.

⁴⁷ *Global Economic Prospects 2008: Technology Diffusion in the Developing World*, wyd. cyt. s. 155

⁴⁸ *Brain Drain and the Global Mobility of High-Skilled Talent*, Prem notes, nr 123, The World Bank 2008, s. 3-4

⁴⁹ *Global Economic Prospects 2008: Technology Diffusion in the Developing World*, wyd. cyt. s. 125

⁵⁰ *Brain Drain and the Global Mobility of High-Skilled Talent*, wyd. cyt., s. 3-4

⁵¹ venture capital jest rodzajem finansowania, zajmującym szczególne miejsce w obszarze projektów innowacyjnych, finansowania firm powstających oraz rozwijających się na bazie innowacji za: *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, red. K. B. Matusiak, PARP, Warszawa 2008, s.174

w czasie pracy w firmach Doliny Krzemowej kontakty, nabyte doświadczenie, wiedza zaowocowały rozwojem jednych z największych poza USA venture capital na świecie⁵².

4.2. Znaczenie sieci powiązań⁵³

The importance of networking

Ważną rolę w międzynarodowym transferze wiedzy i technologii pełnią sieci (ang. networks). Celem tworzenia tego typu sieci jest utrzymywanie więzi między emigrantami oraz między emigrantami a ich krajem pochodzenia (z naukowcami, badaczami i przedsiębiorcami), a także transfer umiejętności⁵⁴. Do 2000 r. zidentyfikowano na świecie 41 takich sieci, łączących 30 różnych krajów. Sieci te podzielono na kategorie, wśród których wymienia się sieci studentów, sieci naukowe, a także sieć TOKTEN – Programu Narodów Zjednoczonych do Spraw Rozwoju – UNDP⁵⁵. Rola ich skupia się na czerpaniu korzyści z umiejętności emigrantów, a tym samym służeniu rozwojowi ich kraju pochodzenia. Jedną z pierwszych sieci, która odniosła sukces, była utworzona na początku lat 90-tych Red Caldas Network promująca współpracę między kolumbijskimi naukowcami w kraju i zagranicą przez wspólne prowadzenie badań, publikacje, warsztaty, sympozja⁵⁶. Wielu emigrantów może uczestniczyć także w różnego rodzaju stowarzyszeniach (np. The Silicon Valley Chinese Engineers Association), które pełnią rolę społecznych, wspierających formacji dla nowo przybyłych, a także platform współpracy dla działań przedsiębiorców kraju pochodzenia. Możliwość korzystania także z wiedzy i informacji, które kraj goszczący posiada dzięki innym sieciom zwiększa dostęp do nowoczesnych technologii. Tym samym niebezpieczeństwo drenażu mózgów może zostać zminimalizowane, a wręcz zastąpione korzyściami z pozyskiwania mózgów. Aby ta rola była przez sieci spełniana musi funkcjonować tu efektywny system informacji (rola sieci informatycznych, Internetu w wymianie projektów, wyników badań, informacji, itp.), łączący wchodzące w jej skład elementy. Ważne miejsce zajmują tu też różne formy zachęt, które mają stymulować uczestnictwo w sieciach, a także udział państw macierzystych, który, obok oczywistego wsparcia, jest związany z generowaniem pomysłów i ukierunkowywaniem prac sieci na potrzeby państwa⁵⁷.

⁵² A. Saxenian: *International Mobility of Engineers and the Rise of Entrepreneurship in the Periphery*, UNU-WIDER, Research Paper No. 2006/142, Helsinki, 2006, s. 1

⁵³ ang. network

⁵⁴ *Global Economic Prospects 2008: Technology Diffusion in the Developing World*, wyd. cyt. s. 126

⁵⁵ więcej: M. Brown: *Using the Intellectual Diaspora...*, wyd. cyt.

⁵⁶ *Global Economic Prospects 2008: Technology Diffusion in the Developing World**, wyd. cyt. s. 126

⁵⁷ M. Brown: *Using the Intellectual Diaspora ...*, wyd. cyt

5. Problematyka związku migracji międzynarodowych i rozwoju społeczno-ekonomicznego w świetle wybranych badań Programu Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju oraz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju

The issues of international migrations and the socio-economic development connections in the light of the selected research of the United Nations Development Programme and Organisation for Economic Co-operation and Development

Istotnym forum dyskusyjnym o znaczeniu międzynarodowych migracji na szeroko rozumiany rozwój społeczno-ekonomiczny jest Program Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP). Eksperti Programu skupiali się swych pracach m.in. nad zagadnieniami zmian klimatycznych (lata 2007/2008), ubóstwa (m.in. 2003 r.) czy praw człowieka (m.in. 2000 r.). Najważniejsze wnioski są publikowane w corocznych Raportach o Rozwoju Społecznym ONZ. Szczególne zainteresowanie w aspekcie omawianych zagadnień budzi Raport 2009 roku, w którym zwraca się uwagę na migracje jako czynnik wpływający na sytuację krajów pochodzenia i krajów goszczących migrantów, a zatem zjawisko przemieszczania się ludzi traktowane jest tu w kategoriach ściśle związanych z rozwojem społeczno-gospodarczym. Publikacja przedstawia najważniejsze trendy obejmujące migracje wewnętrzne, zagraniczne, a w kontekście tych ostatnich podkreśla się niewykorzystanie potencjału, jakie migracje ze sobą niosą⁵⁸.

Raport podkreśla istotność prawa do swobodnego przemieszczania się (zgodnie z Deklaracją Praw Człowieka), jednocześnie wskazując, iż prawie jedna trzecia krajów na świecie ogranicza tę wolność, przede wszystkim przez wzrost barier i zaostrzanie systemów kontroli w swobodnym przepływie ludności⁵⁹. Uwaga skupia się na pewnym paradoksie, kiedy to dążenie do ograniczenia przepływu ludności przez tworzenie różnego typu barier prowadzi do wzrostu migracji nielegalnych stawiających migrantów w sytuacjach niekorzystnych, nie uregulowanych prawnie i niepewnych. Wobec powyższego rozważaniom powinny podlegać właściwe sposoby redukowania występujących barier w przepływie ludności. Zwraca się tu głównie uwagę na⁶⁰:

- a) liberalizację i uproszczenie kanałów przepływu migrantów (głównie w aspekcie migracji zarobkowej),
- b) konieczność zagwarantowania podstawowych praw migrantom,

⁵⁸ P. Kaczmarczyk: *Czy jest możliwe pokonanie barier mobilności? Uwagi do najnowszego Raportu o Rozwoju Społecznym*, w: Biuletyn Migracyjny, Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia, Ośrodek Badań nad Migracjami, UW, CSM, nr 24 (2009)

⁵⁹ *Human Development Report 2009, Overcoming barriers: Human mobility and development*, UNDP, New York, 2009, s. 39-40

⁶⁰ więcej: *Human Development Report 2009*, wyd. cyt. s. 95-106

- c) zmniejszenie kosztów transakcyjnych przepływu ludności,
- d) tworzenie warunków służących maksymalizacji korzyści osiąganych zarówno przez migrantów, jaki i społeczeństwa przyjmujące,
- e) tworzenie warunków służących maksymalizacji korzyści, których źródłem są migracje wewnętrzne,
- d) potrzebę uwzględnienia, głównie przez kraje rozwijające się, zagadnień migracyjnych jako części składowych narodowych polityk rozwoju.

Komentarze analityków odnośnie powyższego Raportu zastanawiają się, na ile przedstawione propozycje autorów publikacji spotkają się z aprobatą polityków i społeczeństw, szczególnie w warunkach kryzysu czy odnotowywanych w różnych częściach świata akty ksenofobii czy dyskryminacji członków odrębnych kultur. Jednocześnie podkreślają, iż proponowane rozwiązania służą rozwojowi społeczeństw i krajów nie tylko rozwiniętych, ale także rozwijających się. Oczywiście jest fakt, iż ogromna odpowiedzialność w tym zakresie spoczywa na analitykach i badaczach procesów migracyjnych, szczególnie w zakresie przybliżenia społeczeństwu międzynarodowemu obrazu przepływów ludności, a także na mediach, które często kreują uproszczoną, a niekiedy i katastroficzną wizję rzeczywistości, także tę migracyjną⁶¹.

Międzynarodowe migracje to, jak wiadomo, konsekwencja między innymi pogłębiających się różnic społeczno-ekonomicznych, braku możliwości zatrudnienia w kraju macierzystym, bądź braku satysfakcjonujących warunków pracy, braku poczucia bezpieczeństwa⁶². Wobec powyższego możliwość migracji z najbardziej ubogich krajów (krajów Południa) do regionów rozwiniętych (krajów Północy) może stać się okazją do ucieczki przed ubóstwem. Oczywiście jest jednak fakt, iż kraje Północy nie zawsze stwarzają możliwości służące procesom rozwojowym krajów Południa. Analizie stopnia, w jakim działania krajów rozwiniętych służy wskaźnik CDI (Commitment to Development Index) dotyczący 22 krajów zrzeszonych w Komitecie Pomocy Rozwojowej Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (DAC/OECD). Obok wymiarów związanych z pomocą zagraniczną, wspieraniem współpracy handlowej, inwestycji w krajach rozwijających się, tworzenie warunków optymalnego wykorzystania zasobów naturalnych, kwestie bezpieczeństwa i wspierania rozwoju technologicznego, istotną częścią składową tego wskaźnika jest stopień, w jakim sprzyja dany kraj (tu przyjmujący) odniesieniu sukcesu przez imigranta (w aspekcie m.in. zdobycia zatrudnienia, dostępu do edukacji, zakresu transferów pieniężnych, a także sprzyjaniu powrotom do krajów macierzystych wyposażonych w wiedzę, umiejętności i kapitał)⁶³. Z praktycznego punktu widzenia

⁶¹ P. Kaczmarczyk: *Czy jest możliwe pokonanie barier mobilności? Uwagi do najnowszego Raportu o Rozwoju Społecznym*, w Biuletyn Migracyjny Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia, Ośrodek Badań nad Migracjami, UW, CSM nr 24, 2009

⁶² *Key indicators of the labour market*, 5th Edition, ILO, Geneva, 2007

⁶³ za: www.cgdev.org/section/initiatives/_active/cdi z dnia 18.03.2010

uwzględnia się w szacowaniu CDI pięć zmiennych (dotyczących napływu siły roboczej, studentów zagranicznych i uchodźców) z przyporządkowanymi im wagami⁶⁴:

- a) liczba niewykwalifikowanych imigrantów z państw trzecich (0,325),
- b) napływ imigrantów brutto w latach 1990-2000 (0,325),
- c) wielkość populacji azylantów i uchodźców (0,2),
- d) liczba studentów z krajów trzecich (0,1),
- e) wysokość czesnego, jakie płacą studenci cudzoziemscy (0,05).

Zestawienie i ranking krajów DAC/OECD w aspekcie migracyjnym przedstawia Tabela 2.

Tabela 2. Ranking krajów Komitetu Pomocy Rozwojowej i Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju w wymiarze migracyjnym (rok 2009).

Table 2. Country rankings of the Development Assistance Committee and the Organisation for Economic Co-operation and Development in the migration dimension (2009).

l.p.	Państwo	Wynik	l.p.	Państwo	Wynik
1.	Austria	11,5	12.	Dania	5,2
2.	Szwecja	8,3	13.	Holandia	4,6
3.	Hiszpania	7,9	14.	Belgia	3,8
4.	Norwegia	6,7	15.	Australia	3,6
5.	Szwajcaria	6,2	16.	Portugalia	3,5
6.	Nowa Zelandia	6,0	17.	Włochy	3,2
7.	Irlandia	5,9	18.	Finlandia	3,1
8.	Niemcy	5,8	19.	Wielka Brytania	3,0
9.	Kanada	5,4	20.	Francja	3,0
10.	USA	5,3	21.	Japonia	1,8
11.	Grecja	5,3	22.	Korea Pd.	0,9

Źródło: www.cgdev.org/section/initiatives/_active/cdi z dnia 18.03.2010

Twórcy tego indeksu wskazują, iż pozwala on na wskazanie stopnia otwartości tych krajów na imigrację, szczególnie w kontekście możliwości uzyskania przez imigrantów wyższych zarobków, zdobycia kwalifikacji, wiedzy i umiejętności (a często i powrotu bogatszymi o doświadczenia), wsparcia finansowego dla bliskich pozostałych w kraju. Jednocześnie należy zaznaczyć, iż ze względu na charakter danych i specyfikę badań nie można na ich podstawie analizować np. zjawiska drenażu mózgów⁶⁵, bez wątpienia jednak może służyć pracom badawczym, może stanowić istotne źródło danych, co jest niezwykle ważne w przypadku tak złożonego zagadnienia, jakim są migracje i ich wpływ na rozwój.

⁶⁴ *Wspieranie rozwoju przez umożliwienie imigracji?*, Biuletyn Migracyjny, Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia, Ośrodek Badań nad Migracjami, UW, CSM, nr 25, 2010

⁶⁵ *Wspieranie rozwoju przez umożliwienie imigracji?*, wyd. cyt.

Zakończenie

Conclusion

Debaty na temat relacji, jakie zachodzą między migracjami a rozwojem wykraczają poza popularne analizy związane z transferami pieniężnymi i przepływami pracowników wysoko wykwalifikowanych. Zwraca się uwagę także na potencjał diaspor, które w dłuższym terminie mogą generować pozytywne efekty związane z ich umiejętnościami, inwestycjami czy rozwojem społecznych sieci powiązań.

Należy podkreślić także znaczenie rządów i prywatnych oraz państwowych instytucji w kreowaniu i popieraniu rozwoju, którego źródłem są międzynarodowe migracje. Oczywistym jest fakt, iż tworzone przez te instytucje efektywne ramy sprzyjające pozytywnym aspektom przepływu ludności powinny być oparte o wiarygodne dane i analizy. Wobec jednak niewystarczających badań w tym zakresie istotna jest ciągła obserwacja implikacji migracji w zakresie szeroko rozumianego rozwoju, która winna służyć dobrze przemyślanym i przygotowanym programom⁶⁶.

Przemieszczanie się staje się coraz łatwiejsze i tańsze. Rozwój środków transportu, komunikacji sprawia, iż utrzymywanie więzi z krajem pochodzenia – rodzinami, przyjaciółmi, społeczeństwami jest prostsze niż kiedykolwiek. Warunki te sprzyjają kształtowaniu się społeczności transnarodowej w przestrzeni ponadnarodowej, gdzie przemieszczenie się i osiedlenie się w nowym miejscu nie jest równoznaczne z opuszczeniem przez migranta macierzystego kraju. Dzięki temu tworzą się gęste sieci między krajami pochodzenia a krajami goszczącymi migrantów – jest to proces charakterystyczny dla współczesnego obrazu migracji międzynarodowych, tym samym staje się źródłem optymistycznych prognoz, co do pozytywnego wpływu migracji na rozwój społeczno-gospodarczy.

Literatura

Bibliography

- Agrawal A., Kapur D., McHale J.: *Brain drain or brain bank? The impact of skilled emigration on poor-country innovation*, NBER, Working Paper no. 14592, Cambridge 2008
- Biuletyn Migracyjny*, Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia, Ośrodek Badań nad Migracjami, UW, CSM, nr 3 (2005), nr 10 (2006), nr 24 (2009), nr 25 (2010)
- Brain Drain and the Global Mobility of High-Skilled Talent*, Prem notes, nr 123, The World Bank 2008
- Brinckerhoff J. M., *Diasporas, Skills Transfer, and Remittances: Evolving Perceptions and Potential* [w:] *Converting Migration Drains into Gains: Harnes-*

⁶⁶ K. Newland: „A New Surge of Interest In Migration and Development” wyd. cyt.

- sing the Resources of Overseas Professionals*, Asian Development Bank, Manila, Philippines 2006
- Brown M., *Using the Intellectual Diaspora to Reverse the Brain Drain: Some Useful Examples*, w: *Brain Drain and Capacity Building in Africa*, (red). S. J. M. Tapsoa, S. Kassoum, P. V. Houenou, B. One, M. Sethi, J. Ngu. Economic Commission for Africa, International Development Research Centre, and International Organization for Migration, 2000
- Catrinescu N., Leon-Ledesma M., Piracha M., Quillin B., *Remittances, Institutions and Economic Growth*, IZA DP No. 2139, Bonn, May 2006
- Chami R., Barajas A., Cosimano T., Fullenkamp C., Gapen M., Montiel P., *Macroeconomic Consequences of Remittances*, International Monetary Fund, Occasional Paper No 259, Washington 2008
- Chiswick B.R., *High Skilled Immigration In the International Arena*, IZA DP No 1782, Bonn 2005
- Drela K., *Emigracja XXI wieku – migracje pracowników*, za www.instytut.info z dnia 29.10.2008
- Giuliano P., Riuiiz-Arranz M., *Remittances, Financial Development and Growth*, IZA DP No.2160, Bonn 2006
- Global Economic Prospects 2008: Technology Diffusion in the Developing World*, World Bank, Washington 2008
- Haas de H., *Remittances, Migration and Social Development. A Conceptual Review of the Literature*, UNRISD, Social Policy and Development Program Paper No 34, October 2007
- Hass de H., *Engaging Diasporas. How governments and development agencies can support diaspora involvements in the development of origin countries*, International Migration Institute, University of Oxford, 2006
- Hass de H., *International Migration, Remittances and Development. Myths and facts*, w: *Third World Quarterly*, Vol 26, No 8, 2005
- Hass de H., *Migration and development: the theoretical perspective*, International Migration Institution, Universitet Oxford, 2007
- Human Development Report 2009, Overcoming barriers: Human mobility and development*, UNDP, New York, 2009
- Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, red. K. B. Matusiak, PARP, Warszawa 2008
- International Migration Of Scientists And Engineers* Parliamentary Office of Science and Technology, POSTnote 309, London, June 2008
- Kaczmarczyk P., *Czy Polsce zagraża drenaż mózgów*, [w:] *Biuletyn Migracyjny*, Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia, Ośrodek Badań nad Migracjami, UW, CSM, nr 3., 2005
- Kaczmarczyk P., Okólski M., *Migracje specjalistów wysokiej klasy w kontekście integracji Polski z UE – podstawowe wnioski z ekspertyzy przygotowanej na zlecenie UKIE*, UKIE Warszawa 2006

- Kale D., *Knowledge Transfer through Migration of Scientists and Engineers to India*, Briefing No. 8, Research findings from Innogen, 2007 za: www.genomic-network.ac.uk/innogen
- Key indicators of the labour market*, 5th Edition, ILO, Geneva, 2007
- Migration & Remittances Data, *Migration and Development Brief 11: A better-than-expected outcome for migration and remittance flows in 2009, but significant risks ahead*, November 3, 2009, Excel data for brief za: <http://econ.worldbank.org> z dnia 05.03.2010 r.
- Navvaro F., *Understanding the brain drain*, Cafébabel, European Current Affairs Magazine, Sevilla, 19.09.2005
- Newland K., *A New Surge of Interest In Migration and Development*, Migration Policy Institution, II 2007 za: www.migrationinformation.org z dnia 02.03.2010
- Rapoport H., Docquier F., *The Economics of Migrants' Remittances*, IZA DP No 1531, Bonn 2005
- Ratha D., Mohaparta S., K.M. Vijayalakshmi K.M., Xu Y. *Migration and Development Brief 3: Remittance Trends 2007*, November 29, 2007, World Bank 2007
- Saxenian A.: *International Mobility of Engineers and the Rise of Entrepreneurship in the Periphery*, UNU-WIDER, Research Paper No. 2006/142, Helsinki, 2006
- Sheffer G., *A New Field of Study: Modern Diasporas in International Politics*, w *Modern Diasporas in International Politics* red. G. Sheffer, London and Sydney: Croom Helm, 1986
- Simati Pie S., *The effects of Migration on Development in Tuvalu: A Case Study of PAC Migrants and their Families*, Massey University, New Zealand, 2009
- Solimano A., *The International Mobility of Talent: Types, Causes and Development Impact*, UNI-WIDER, Oxford 2008
- Straubhaar T., *International Mobility of the Highly Skilled: Brain Gain, Brain Drain or Brain Exchange*, HWWA, DP No 88, Hamburg, 2000
- Taras T., Żółkiewski Z., *Czy transfery do gospodarstw domowych są korzystne dla gospodarki? Porównanie wyników dwóch modeli*, NBP, Warszawa 2008
- Wspieranie rozwoju przez umożliwienie imigracji?*, Biuletyn Migracyjny nr 25
- Yang D., *International migration and Human Development*, Human Development Research Paper, UNDP, New York, 2009/29
- www.cgdev.org/section/initiatives/_active/cdi z dnia 18.03.2010
- www.economist.com 30.10. 2008
- www.oecd.org z dnia 3.03.2010

Migracje międzynarodowe a rozwój gospodarczy i społeczny we współczesnym świecie

Streszczenie

Zjawisko międzynarodowych przepływów ludności generuje szereg implikacji na różnych poziomach życia społecznego i gospodarczego. Nieuchronność migracji i ich dynamika zmusza do obserwacji tego wpływu, przede wszystkim w kontekście minimalizowania negatywnych jego aspektów, a maksymalizacji pozytywnych. Obszarem szczególnego zainteresowania jest sfera rozwoju (społecznego i gospodarczego). Złożoność zależności między przepływem ludności a rozwojem, obejmująca m.in. znaczenie przepływu pracowników (różnych kwalifikacji), rolę ich w transferze wiedzy czy miejsce transferów finansowych od emigrantów, stawia przed społeczeństwami wyzwanie jak najlepszego wykorzystania szans, których źródłem są migracje

International migration and the economic and social development in the present world

Summary

The phenomenon of international migration generates a number of implications at different levels of the social and economic life. The inevitability of the migration and their dynamics forces us to observe this effects, especially in the context of minimizing the negative aspects and maximizing positives. The area of the particular interest is the sphere of development (social and economic). The complexity of the connection between the flow of the population and the development, including the importance of the flow of workers (various qualifications), their role in the transfer of knowledge and the financial transfers from emigrants, poses a challenge to society to best use opportunities stemming from migration

ANETA WYSOKIŃSKA-SENKUS

MARIUSZ SZOSZOREK

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Efektywność organizacyjna zintegrowanego systemu zarządzania w przedsiębiorstwie przemysłu budowlanego

Organizational effectiveness of the integrated management system in the construction industry corporation

Wprowadzenie Introduction

Efektywność organizacji jest silnie zdeterminowana przez zdolność uczenia się i samodoskonalenia pracowników, którzy stanowią najcenniejszy zasób organizacji i mają ogromny wpływ na możliwość osiągnięcia sukcesu firmy. We współczesnej rzeczywistości gospodarczej rozwija się koncepcja organizacji uczącej się, opartej na wiedzy. Teraźniejszość i przyszłość firmy zależy od jej „inteligencji” i kultury organizacyjnej. Przedsiębiorstwo inteligentne systematycznie zdobywa wiedzę i wykorzystuje posiadane know-how, stwarza warunki dla samorealizacji, autonomii i odpowiedzialności ludzi, którzy są otwarci na zmiany.

Sukces organizacji zapewnia zaangażowanie pracowników oraz ich otwartość na proces wdrażania nowych systemów. Przedsiębiorstwa, chcąc sprostać wymaganiom konkurencji muszą nieustannie dążyć do ciągłego doskonalenia procesu planowania, organizowania, przewodzenia, kierowania. Doskonalenie procesu zarządzania jest możliwe poprzez wdrażanie zintegrowanego systemu zarządzania jakością, środowiskiem oraz bezpieczeństwem i higieną pracy.

Nowoczesne zarządzanie jest konsekwencją systematycznych wzajemnych zasileń, co przedstawia rysunek 1.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie modelowego wdrożenia zintegrowanego systemu zarządzania w wielkopolskim przedsiębiorstwie przemysłu budowlanego, które zostało przeanalizowane po kolejnym audycie zintegrowanym w roku 2009. Przedsiębiorstwo to należy do grupy przedsiębiorstw dużych.

Rysunek 1. Wzajemność zasileń nowoczesnego zarządzania
Figure 1. The reinforcement from management to new management



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bieć W. , *Ocena efektywności finansowej spółek prawa handlowego*. Warszawa, 1997, s.72.

Przykład ten może być inspiracją dla przedsiębiorstw innych branż chcących wdrożyć systemy zintegrowane. Studium przypadku zostało jednocześnie poparte odnośnikami do literatury oraz własnymi doświadczeniami autorki z wdrażania i audytów systemów zarządzania z lat wcześniejszych.

Gromadzenie informacji o przedmiotowym przedsiębiorstwie polegało na wnikliwej analizie dokumentacji zakładu dotyczącej wdrożenia zintegrowanego systemu oraz wywiadów standaryzowanych z przedstawicielami kierownictwa i załogi zakładu dotyczącymi funkcjonowania przedsiębiorstwa przed i po wdrożeniu systemu. Ogółem badaniu poddano ok. 25% załogi zakładu.

Integracja systemów zarządzania ***Integration of the management systems***

W ostatnich latach coraz wyraźniej zaznacza się tendencja do wdrażania jednego zintegrowanego systemu zarządzania jakością, środowiskiem oraz bezpieczeństwem i higieną pracy. Podejście takie jest uzasadnione, gdyż pozwala zaoszczędzić wysiłek związany z kilkakrotnym opracowywaniem i wdrażaniem elementów wspólnych dla wszystkich systemów oraz pozwala na zbudowanie jednolitego systemu, który będzie łatwiejszy do zaakceptowania przez pracowników, a tym samym może być efektywniejszy.

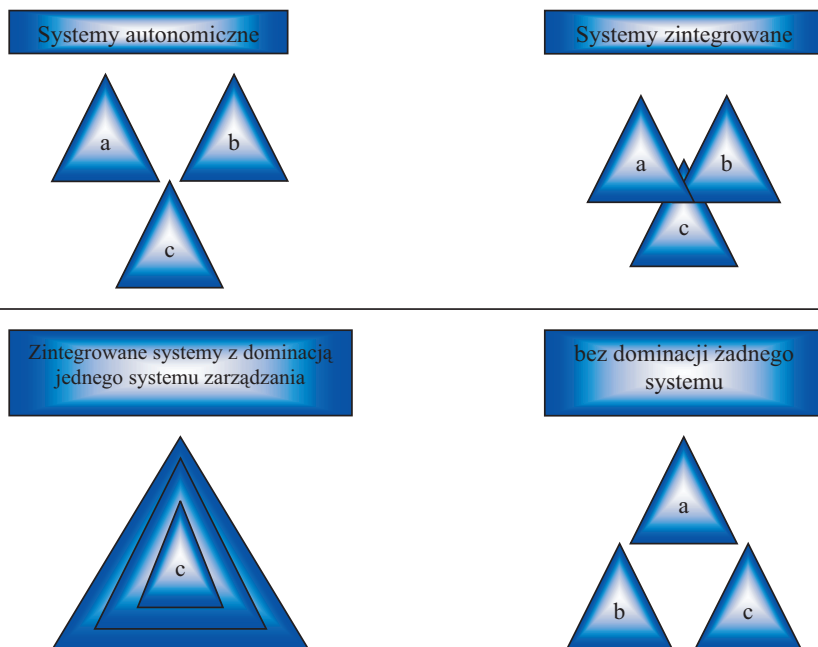
Możliwość większej efektywności funkcjonowania zapoczątkował proces integrowania systemu zarządzania środowiskowego, systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy z ogólnymi systemami zarządzania jakością, w tym również z systemami, które powstały na podstawie filozofii TQM, w wielu przedsiębiorstwach polskich i zagranicznych¹.

Podstawowe znaczenie w procesie integracji systemów zarządzania ma norma ISO 9001:2008, w której zastosowano podejście procesowe przy systemowym zarządzaniu jakością. Konstrukcja tej normy zapewnia kompatybilność z normą ISO 14001 jednocześnie umożliwia integrację tych systemów w jeden ogólny system zarządzania. Warianty integracji systemów przedstawia rysunek.

¹ Ketner A., Przybylak D. , *O próbie integracji systemów zarządzania w ABB Sp. z o.o.*, „Problemy Jakości”, nr 3, 1999..

Rysunek 2 Warianty integracji systemów

Figure 2. The models of system integration



Źródło: Nowosielski R., *Ogólne problemy integracji systemów zarządzania*, „Czystsza Produkcja w Polsce”, 1999.

Integracja systemu zagwarantuje, że wiele z wymaganych przez normy procedur będzie wspólnych. Należą do nich:

- procedura nadzoru nad dokumentacją,
- procedura dotycząca potrzeb szkoleniowych, świadomości i kompetencji,
- procedura identyfikacji, utrzymywania i dysponowania zapisami, procedura postępowania z niezgodnościami,
- procedura planowania i prowadzenia okresowych auditów systemu zarządzania jakością i zarządzania środowiskowego.

Sprawnie funkcjonujący system zarządzania wymaga opracowania, wdrożenia i utrzymywania dokumentacji systemowej. Zadaniem organizacji w tym zakresie jest ustanowienie i utrzymywanie informacji opisującej podstawowe elementy systemu, ich wzajemne powiązania oraz dokumentację związaną.

Dokumentację systemową stanowią w szczególności:

- udokumentowana polityka środowiskowa i polityka jakości,
- udokumentowane cele ogólne i szczegółowe dotyczące środowiska i jakości,
- udokumentowane procedury wymagane postanowieniami przedmiotowych norm,

- dokumenty potrzebne organizacji do zapewnienia skutecznego planowania, przebiegu i nadzorowania jej działań w ramach zintegrowanego systemu zarządzania,
- zapisy wymagane przepisami prawnymi oraz postanowieniami poszczególnych norm,
- zapisy wskazujące inną dokumentację związaną².

Wdrażanie zintegrowanego systemu zarządzania ***Implementation of integrated management system***

Wdrażanie systemów zarządzania jakością i środowiskiem może być realizowane trzema sposobami:

- a) Wdrażanie zintegrowanego systemu zarządzania od początku poprzez spełnienie wymagań jakościowych i środowiskowych w przedsiębiorstwie, w którym dotychczas nie wdrożono żadnego z systemów. Takie podejście wymaga wiele pracy ale niesie ze sobą również szereg korzyści:
 - kompleksowe spojrzenie na przedsiębiorstwo i procesy w nim zachodzące,
 - jednorodna dokumentacja, zawierająca aspekty jakościowe i środowiskowe,
 - możliwość jednoczesnego procesu certyfikacji i nadzoru systemu, co znacznie obniża koszty wdrożenia i utrzymania zintegrowanego systemu zarządzania,
 - elastyczność na zmiany oraz wdrożenia wymagań przyszłych norm,
 - uzyskanie efektu synergii, polegającego na doprowadzeniu do takiego współdziałania różnych elementów systemu zarządzania, aby jego rezultat był lepszy i osiągnięty mniejszymi nakładami finansowymi w stosunku do skuteczności uzyskiwanej w wyniku niezależnego działania tych elementów.
- b) Wdrażanie zintegrowanego systemu zarządzania polegające na tym, że firma posiada już jeden system i kolejno dostosowuje się do wymagań kolejnej normy. Jest to najbardziej polecany sposób tworzenia zintegrowanego systemu zarządzania. Warunkiem integracji systemów jest powiązanie strategii przedsiębiorstwa z zarządzaniem taktycznym, którego celem jest optymalizacja systemu na podstawie strategii i określonej przez najwyższe kierownictwo przedsiębiorstwa, oraz zarządzaniem operatywnym, które ma zapewnić utrzymanie stanu dotychczas osiągniętego. Taki sposób wdrażania zintegrowanego systemu zarządzania wydaje się optymalnym rozwiązaniem, gdyż przedsiębiorstwo, mając już wdrożony jeden system zarządzania, może korzystać z nabytych doświadczeń podczas realizacji kolejnych systemów.
- c) Proces wdrażania częściowo zintegrowanych systemów zarządzania można przeprowadzić wtedy, gdy przedsiębiorstwo chce świadomie dokonać rozdziele-

² Opracowano na podstawie materiałów szkoleniowych: System zarządzania jakością według ISO 9000:2006. Wymagania normy ISO 9001:2001.

nia systemów zarządzania podczas wdrażania, ze względu na skomplikowany proces lub zmiany organizacyjne.

Integracja następuje stopniowo dopiero po kilku latach funkcjonowania systemów, a metoda ta jest długotrwała i pracochłonna, choć dzięki niej można łatwo sterować niezależnymi systemami do czasu ich dopasowania.

Decyzja wyboru jednego z omówionych sposobów wdrażania zintegrowanego systemu zarządzania powinna zależeć od:

- podobieństw i różnic między poszczególnymi systemami zarządzania,
- pożądanego poziomu integracji,
- czynników sprzyjających oraz niesprzyjających integracji systemów zarządzania³.

Systemy zarządzania jakością ***Quality mangement systems***

Dążenie do wciąż większej efektywności powinno mieć charakter nieustannie podejmowanego wysiłku na rzecz, jak najpełniejszego zaspokojenia potrzeb klientów zewnętrznych i wewnętrznych przedsiębiorstwa⁴.

Koncepcja systemu zarządzania jakością w organizacji opiera się na Standardzie ISO 9000, który obejmuje trzy podstawowe zalecenia: ustanowienie nadzoru najwyższego kierownictwa w aspekcie jakości; udokumentowanie tego nadzoru, czego wymiernym efektem jest Księga Jakości, która zawiera opis funkcjonującego systemu zarządzania jakością; upewnienie się, że każdy pracownik organizacji postępuje zgodnie z ustalonymi standardami⁵.

W wymiarze praktycznym wdrożenie standardu ISO 9000 można ogólnie określić w trzech punktach:

- Konstruowanie systemu jakości.
- Zapewnienie, że każdy postępuje zgodnie z ustalonymi w Księdze Jakości wymaganiami.
- Potwierdzenie zgodności wdrożonego systemu jakości w przedsiębiorstwie z wymaganiami normy ISO 9001 auditorowi z zewnątrz w celu przyznania certyfikatu zgodności⁶.

Aktualnie obowiązują następujące normy:

- Norma PN-EN ISO 9000:2006 – zawiera podstawowe założenia modelu zarządzania jakością oraz terminologię dotyczącą: jakości, zarządzania, orga-

³ Wiśniewska M., *Normy ISO serii 9000:2000. Wymagania, analiza, wdrażanie*, ODiDK, Gdańsk 2002, s.37.

⁴ Wysokińska-Senkus A., *Światowe doświadczenia we wdrażaniu systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach sektora mleczarskiego – „Problemy Jakości” 5/2006.*

⁵ Wysokińska-Senkus A., *Systemy ISO i HACCP w praktyce polskich przedsiębiorstw*, Wyd.UP, Poznań, 2008, s. 45

⁶ Smaus P., Elst G., *ISO 9000 – gwarancja jakości*. ALFA – WERO, Warszawa 1997. s. 27.

nizacji, procesu i wyrobu, właściwości, zgodności, dokumentacji, badań, auditu oraz zapewnienia jakości procesów pomiarowych (PKN, 2006).

- Norma PN-EN ISO 9001:2009 – zawiera wymagania dotyczące systemu zarządzania jakością, które przedsiębiorstwo powinno uwzględnić aby wykazać swoją zdolność do dostarczenia wyrobów spełniających wymagania klienta, wymagania prawne oraz w celu zwiększenia zadowolenia klienta (PKN, 2009).
- Norma PN-EN ISO 9004:2001- zawiera wytyczne dotyczące pomiaru skuteczności oraz efektywności systemu zarządzania jakością. Celem tej normy jest doskonalenie funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz zwiększenie zadowolenia klientów (PKN, 2001).

Systemy zarządzania środowiskiem Environmental management systems

Przedsiębiorstwa pragnące sprostać wyzwaniom konkurencji powinny nieustannie podejmować działania zmierzające do ciągłego doskonalenia. Efektem tego procesu może być koncepcja wdrożenia systemu nastawionego na ochronę środowiska naturalnego, systemu zarządzania środowiskiem według norm ISO 14000. Jego głównym klientem jest społeczność lokalna, która dzięki wdrożonemu systemowi nie jest narażana na uciążliwości, związane z negatywnym oddziaływaniem przedsiębiorstwa. Pośrednimi klientami są pracownicy, którzy narażeni są na ekologiczne zagrożenia, po pierwsze jako pracujący w firmie, a po drugie jako osoby tworzące lokalną społeczność. Innym pośrednim klientem są państwowe i regionalne organy nadzoru ekologicznego.⁷

Normy międzynarodowe, dotyczące zarządzania środowiskowego, mają na celu, dostarczenie organizacjom elementów skutecznego systemu zarządzania środowiskowego, który może być zintegrowany z innymi wymaganiami zarządzania, w celu pomocy organizacjom w osiągnięciu środowiskowych i ekonomicznych celów⁸.

Obecnie zagadnienia związane z systemem zarządzania środowiskiem reguluje znowelizowana norma dotycząca systemu zarządzania środowiskowego – norma PN – EN ISO 14001:2005 Systemy zarządzania środowiskowego. Wymagania i wytyczne stosowania.

Wdrażanie systemu zarządzania środowiskiem powinno rozpocząć się od ustalenia polityki środowiskowej przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo powinno również dokonać analizy wpływu na środowisko i opracować odpowiednie procedury, które

⁷ Wysokińska-Senkus A. , *Systemy zarządzania środowiskiem w Polsce i na świecie warunkiem biznesu odpowiedzialnego społecznie* [w:] red. Kruk H., Skrzyszewska K., *Europejskie wymiary przedsiębiorczości*. Wyd. AM, Gdynia 2008, s.141 – 147.

⁸ Norma PN-EN ISO 14001:2005 *Systemy Zarządzania Środowiskowego. Wymagania i wytyczne stosowania*. PKN 2004.

umożliwią przeciwdziałać negatywnemu oddziaływaniu na środowisko. Zaleca się, aby podczas ustalania celów i zadań, organizacja rozważyła takie dane wejściowe, jak:

- zobowiązania zawarte w polityce środowiskowej,
- kluczowe aspekty środowiskowe,
- wymagania prawne i inne wymagania, które są obligatoryjne dla organizacji,
- wpływ osiąganych celów i zadań na inne działania i procesy realizowane w organizacji,
- opinie interesariuszy organizacji,
- uwarunkowania technologiczne i wykonalność,
- możliwości finansowe, operacyjne i organizacyjne, w tym informacje od dostawców i wykonawców,
- wpływ podejmowanych działań przez organizację na jej wizerunek publiczny,
- raporty z przeglądów środowiskowych⁹.

Podstawą ustanowienia systemu zarządzania środowiskowego jest identyfikacja aspektów środowiskowych. Identyfikację aspektów środowiskowych przeprowadza się w fazie początkowej wdrażania systemu zarządzania środowiskowego oraz za każdym razem, gdy następuje zmiana procesu, wyrobu lub znacząca zmiana w organizacji, czy zmiana w przepisach prawnych.

Identyfikację aspektów przeprowadza się w odniesieniu do wszystkich procesów objętych systemem zarządzania środowiskowego, takich jak: procesy produkcyjne, utrzymanie ruchu badania laboratoryjne, magazynowanie, składowanie surowców, półproduktów, wyrobów gotowych, odpadów, zakupy, procesy administracyjno-biurowe oraz wyrobów i usług świadczonych przez organizację¹⁰.

Proces ciągłego doskonalenia organizacji w modelu EFQM ***Continuous improvement in the organization of the EFQM model***

Europejski Model Doskonałości EFQM bazuje na przyjęciu i konsekwentnej realizacji tzw. „Ośmiu Fundamentalnych Zasadach Doskonałości”, które przedstawione są na rysunku 3.

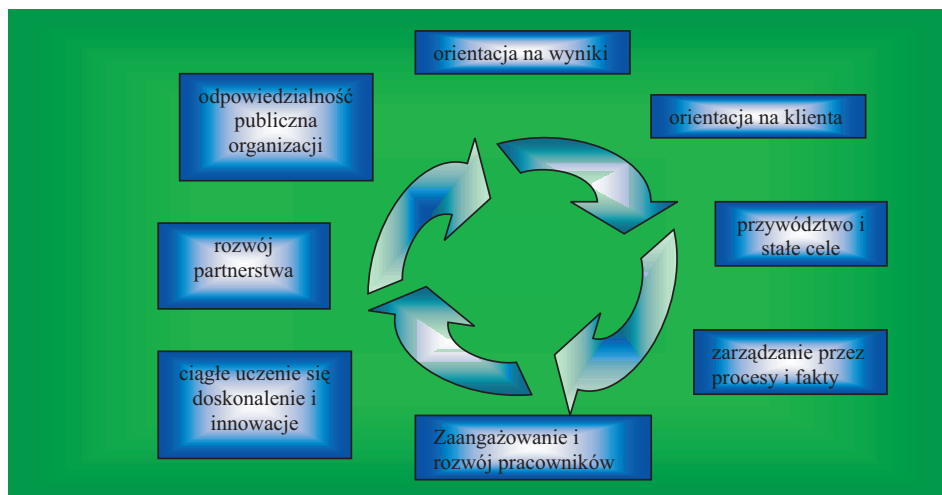
Według tych zasad w dążeniu do doskonałości należy zwrócić uwagę na następujące obszary:

- orientacja na wyniki – zaspokojenie potrzeb wszystkich interesariuszy organizacji: zarówno klientów, pracowników oraz dostawców,
- orientacja na klienta – organizacja w procesie dążenia do doskonałości powinna skoncentrować się na poznaniu obecnych i przyszłych potrzeb i ocze-

⁹ Urbaniak M. , *Zarządzanie Jakością Środowiskiem oraz Bezpieczeństwem w Praktyce Gospodarczej*. Warszawa 2007, s.248.

¹⁰ Przewodnik ISO 14000. , Materiały informacyjne. Wdrażanie systemu środowiskowego wg normy ISO serii 14000, Katowice 2004, s. 3.

Rysunek 3 Osiem Fundamentalnych Zasad Doskonałości
Figure 3. The Wight fundamental principles of Excellence



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: EFQM, *The Fundamental Concepts of Excellence*, Wydawnictwo Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakości, 2003, s. 4.

kiwań klienta. Bardzo ważne jest również przeprowadzenie badania stopnia zadowolenia klienta z produktów/usług przedsiębiorstwa. Kluczową rolę w osiągnięciu sukcesu organizacji odgrywa klient, w związku z tym bardzo ważne jest przywiązanie klienta do marki,

- przywództwo i stałe cele – rolą najwyższego kierownictwa organizacji jest wyznaczanie celów organizacji i określenie najbardziej efektywnych metod ich osiągnięcia,
- zarządzanie przez procesy i fakty – organizacja funkcjonuje bardziej efektywnie, gdy wszystkie działania są zrozumiałe, a informacja o ich podejmowaniu przekazywana wszystkim zainteresowanym na bieżąco,
- zaangażowanie i rozwój pracowników – w dążeniu do doskonałości zwraca się uwagę na potencjał tkwiący w ludziach i jego umiejętnym wykorzystaniu, poprzez zachęcanie do zaangażowania się wszystkich pracowników w problemy organizacji,
- ciągłe uczenie się, doskonalenie i innowacje – zwiększenie efektywności działania podmiotu gospodarczego można uzyskać poprzez poszukiwanie rozwiązań innowacyjnych oraz stosowanie koncepcji ciągłego uczenia się,
- rozwój partnerstwa – efektywność organizacji gwarantują wzajemnie korzystne powiązania z dostawcami oraz partnerami. Organizacja powinna dążyć do wytworzenia poczucia integracji, budowania wzajemnego zaufania oraz dzielenia się wiedzą,

- odpowiedzialność publiczna organizacji – w dążeniu do doskonałości zwraca się uwagę na działanie organizacji zgodnie z oczekiwaniem społeczeństwa, oraz normami etycznymi¹¹. Wdrożenie systemu zarządzania środowiskowego wspiera koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu – Corporate Social Responsibility (CSR), według której firmy dobrowolnie prowadzą działalność uwzględniającą interesy społeczne i ochronę środowiska, a także relacje z interesariuszami. Zarządzanie w XXI wieku, w warunkach ogromnej konkurencji w wyścigu o pozyskanie konsumenta oczekującego wyrobów i usług najwyższych parametrach jakościowych oraz wytworzonych w zgodzie z zasadami zrównoważonego rozwoju, powinno być oparte na filozofii odpowiedzialności.¹²

Organizacyjne aspekty zintegrowanych systemów zarządzania ***Organizational aspects of integrated management systems***

Badanie efektywności systemu zarządzania jakością zostało zrealizowane w przedsiębiorstwie produkującym materiały budowlane a głównymi kryteriami oceny były filary efektywności zawarte w modelu EFQM.

W wyniku przeprowadzonych badań opisanych we wstępie do niniejszej publikacji, dokonano analizy funkcjonowania przedsiębiorstwa przez pryzmat: zaangażowania najwyższego kierownictwa, strategii i polityki organizacji, zarządzania ludźmi, zasobów, realizowanych procesów oraz współpracy z otoczeniem.

Przywództwo ***Leadership***

Ankietowani określili, iż naczelne kierownictwo jest bardzo zaangażowane w tworzenie wizji i wartości firmy poprzez wspieranie i zachęcanie do współpracy oraz ustalanie celów dla działań doskonalących. Monitoring procesów, umożliwienie pracownikom uczestnictwa w szkoleniach i analiza zapisów to główne metody zaangażowania kierownictwa w ciągłe doskonalenie systemu zarządzania organizacją. Kontakt z klientem kierownictwo utrzymuje głównie poprzez spotkania oraz szybkie reagowanie na potrzeby klienta. Jednomyślnym stwierdzeniem ankietowanych jest, iż kierownictwo wsłuchuje się w ich głosy wspierając pracowników oraz zachęcaniem ich do działań związanych z doskonaleniem, dzięki temu przedsiębiorstwo osiąga najwyższą jakość przy optymalnym zużyciu czynników produkcji jednocześnie dbając o środowisko naturalne.

¹¹ EFQM, *The Fundamental Concepts of Excellence*, Wydawnictwo Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakości, 2003, s. 6.

¹² Bansal P., Kandola S., *Corporate Social Responsibility: Why good people behave badly in organizations*, Ivey Business Journal March/April 2003.

Strategia i polityka przedsiębiorstwa ***Strategy and company policy***

Na pytanie czy obecna polityka i strategia opierają się na oczekiwaniach wszystkich zainteresowanych funkcjonowaniem organizacji ankietowani odpowiedzieli, że w 70% spełnia oczekiwania. Na pytanie dotyczące przeszłościowej polityki i strategii przedsiębiorstwa pracownicy w 80% stwierdzili, że celem organizacji jest ciągle doskonalenie funkcjonujących procesów. Podstawowym elementem ustalania polityki i strategii firmy są wskaźniki ekonomiczne, jaki i przewidywanie trendów rozwojowych rynków gdzie wprowadzane nowe wyroby znajdują klienta i pokonują konkurencję. Tworzenie przyszłościowej polityki i strategii odbywa się poprzez tworzenie owej strategii zgodnej z misją, wizją i wartościami organizacji gdzie misją jest promowanie kategorii włókno-cementowej materiałów budowlanych w Europie a wizją tworzenie, produkowanie, kupowanie i dostarczanie na rynek produktów systemów dachowych, elewacyjnych skupiając się na włókno-cementcie. Wizja polityki i strategii odnajduje odzwierciedlenie w identyfikowaniu i projektowaniu struktury kluczowych procesów. Wdrażanie i poddawanie do wiadomości polityki i strategii odbywa się poprzez liczne szkolenia, wiedzę przekazywaną przez kierownictwo oraz identyfikowanie pracowników z procesami w firmie. Określenie celów organizacji jest ważnym elementem, gdyż decyduje o długofalowym istnieniu przedsiębiorstwa na rynku.

Zarządzanie ludźmi ***Human resources***

Według przeprowadzonych badań organizacja efektywnie zarządza zasobami ludzkimi. Pracownicy mają możliwość zdobywania wiedzy i podnoszenia kwalifikacji co odbywa się poprzez tworzenie możliwości uczenia się na poziomie indywidualnym i zespołowym oraz poprzez identyfikowanie, klasyfikowanie i dopasowywanie wiedzy i kompetencji pracowników do przydzielanych im zadań. Kluczową rolę w zarządzaniu kadrami odgrywa także przegląd i weryfikacja celów indywidualnych i zespołowych organizacji. Kierownictwo organizacji aktywnie wspiera i zachęca do indywidualnego i zespołowego uczestnictwa w działaniach doskonalących oraz tworzenia atmosfery dla pracy zespołowej.

Zasoby ***Resources***

Ankietowani zapytani, w jakim stopniu organizacja zarządza finansami większość odpowiedziała, że bardzo dobrym. Wynika to z faktu, iż przedsiębiorstwo zatrudnia najlepiej wykwalifikowaną kadrę zarządzającą. Głównymi celami w zarządzaniu in-

frastruktura: budowlami i wyposażeniem, jest optymalne wykorzystanie maszyn, urządzeń oraz sprzętu. Zarządzając materiałami przedsiębiorstwo bierze za priorytet optymalizację zapasów materiałowych oraz zmniejszenie negatywnego wpływu wyrobu na środowisko w skali globalnej, czyli możliwa najmniejsza ilość odpadów, gruzu oraz substancji szkodliwych powstających w procesach produkcyjnych. Zarządzając technologią organizacja wykorzystuje najwyższy poziom procesów technologicznych dla doskonalenia pracy załogi jednocześnie unowocześniając ją i doskonaląc.

Procesy ***Processes***

Organizacja identyfikuje i określa realizowane procesy. Najważniejszym czynnikiem prowadzącym do doskonalenia funkcjonowania jest usprawnianie metod działania przez uczenie się. Zapewnianie coraz większej wartości ustanowionym procesom odbywa się poprzez liczne szkolenia pracowników, doświadczenie kadry zarządzającej oraz dokonywane inwestycje. Potrzeby i oczekiwania klienta organizacja zaspokaja poprzez doskonalenie, projektowanie, przewidywanie i unowocześnianie wyrobów w celu dostosowania ich zarówno do obecnych oraz przyszłych potrzeb i oczekiwań klientów.

Ważnym czynnikiem sukcesu przedsiębiorstwa jest satysfakcja klientów. Przeprowadzone badania wykazały, iż przedsiębiorstwo dokonuje pomiaru stopnia zadowolenia pracowników. Wyniki pomiaru wskazują, iż pracownicy cenią sobie bezpieczeństwo socjalne, system motywacji, bezpośrednią komunikację najwyższego kierownictwa z podwładnymi. Sukces organizacji gwarantuje wysoka wydajność oraz wykwalifikowany, doświadczony personel, zaangażowani pracownicy. W celu poprawy motywacji pracowników kierownictwo w sposób efektywny uczestniczy w rozwiązywaniu problemów na różnych poziomach zarządzania. Dla działań motywacyjnych pracownicy zaliczają wynagrodzenie w postaci pensji, premii czy bonusów oraz ważny element, jakim jest efektywny system komunikacji najwyższego kierownictwa z pracownikami.

Współpraca z otoczeniem ***Cooperation with the environment***

Kolejnym z filarów efektywnego działania ZSZ jest współpraca z otoczeniem. Analizowane przedsiębiorstwo charakteryzuje się bardzo wysokimi cechami społecznymi, organizacyjnymi oraz dbałością o środowisko. Zapobieganie uciążliwości i szkodliwości działalności jest główną cechą postrzegania firmy przez społeczeństwo, w tym celu organizacja składa raporty z działalności wspierającej ochronę i utrzymanie środowiska. Pomiar wpływu na środowisko naturalne jest ele-

mentem wspierającym ochronę i utrzymującym zasoby naturalne. Etyczne zachowanie organizacji ma wpływ na postrzeganie przedsiębiorstwa jako odpowiedzialnej jednostki. Poprzez etyczne zachowanie rozumie się:

- nieustanną współpracę z klientami,
- współpracę z dostawcami,
- dobre relacje z pracownikami,
- wsparcie dla świadczeń zdrowotnych i opieki społecznej,
- wspieranie sportu i rekreacji,
- organizowanie imprez kulturalnych.

Głównym czynnikiem, który pozwala na badanie zapobiegania uciążliwości i szkodliwości działalności organizacji jest niwelowanie hałasu i nieprzyjemnego zapachu. Problem hałasu i zapylenia stanowi dla firmy jeszcze duży problem aczkolwiek jest on stopniowo zmniejszany poprzez filtry czy wymianę lub modernizację urządzeń. Według ankietowanych organizacja wykorzystuje media, czyli wodę, energię elektryczną, gaz itp. w stopniu bardzo dobrym. Jest to wynik korzystnego wpływu ustalonych procedur i instrukcji obowiązujących w przedsiębiorstwie.

Kluczowym wskaźnikiem wykorzystywanym przy ocenie działalności pozafinansowej są zewnętrzne zasoby, czyli rynki zbytu, polityka państwa oraz lokalizacja. Organizacja określając wielkość relacji partnerskich kieruje się systemem, który określa warunki odbioru towaru oraz formę płatności. Ważnym elementem jest też analiza działalności dostawców. Te czynniki mają duży wpływ na konkurencyjność firmy, podobnie jak ilość nowych wyrobów wprowadzanych na rynek. Konkurencyjność jest także mierzona wskaźnikiem, innowacyjności, czyli wprowadzanie nowych rozwiązań w systemach dachowych, które poprawiają produkcję, montaż oraz użyteczność kupowanego wyrobu.

Wnioski

Conclusions

Przeprowadzone badania wykazały, iż najwyższe kierownictwo przedsiębiorstwa jest w wysokim stopniu zaangażowane w tworzenie misji, wizji i wartości przedsiębiorstwa oraz nieustannie doskonalą ZSZ poprzez monitorowanie procesu zarządzania, szkolenia i audyty. Polityka i strategia w firmie jest podawana do wiadomości pracowników, którzy charakteryzują się wysokim stopniem zaangażowania, co wynika przede wszystkim z faktu, iż organizacja bardzo dobrze zarządza zasobami ludzkimi. Przedsiębiorstwo nieustannie dąży do zminimalizowania zanieczyszczeń i emisji substancji toksycznych. Zintegrowane systemy zarządzania służą doskonaleniu organizacji w wymiarze organizacyjnym oraz ekonomicznym, co przekłada się na wysoką jakość produkowanych wyrobów.

Literatura

Bibliography

- Bień W., *Ocena efektywności finansowej spółek prawa handlowego*. Difin, Warszawa 1997.
- EFQM: *The Fundamental Concepts of Excellence*, Wydawnictwo Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakości, 2009.
- Ketner A., Przybylak D., *O próbie integracji systemów zarządzania w ABB Sp. Z o.o.*, „Problemy Jakości”, nr 3, 1999.
- Norma PN-EN ISO 14001:2004. Systemy Zarządzania Środowiskowego. Wymagania i wytyczne stosowania. PKN 2004.
- Przewodnik ISO 14000. Materiały informacyjne. Wdrażanie systemu środowiskowego wg normy ISO serii 14000, Katowice 2004.
- Smaus P., Elst G., *ISO 9000 – gwarancja jakości*. ALFA – WERO, Warszawa 1997.
- Urbaniak M., *Zarządzanie Jakością Środowiskiem oraz Bezpieczeństwem w Praktyce Gospodarczej*, Warszawa 2007.
- Wiśniewska M., *Normy ISO serii 9000:2000. Wymagania, analiza, wdrażanie*, ODIDK, Gdańsk 2002.
- Wysokińska-Senkus A., *Światowe doświadczenia we wdrażaniu systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach sektora mleczarskiego*, „Problemy Jakości” 5/2006.
- Wysokińska-Senkus A., *Systemy ISO i HACCP w praktyce polskich przedsiębiorstw*, UP, Poznań 2008.

Efektywność organizacyjna zintegrowanego systemu zarządzania w przedsiębiorstwie przemysłu budowlanego

Streszczenie

Świat XXI wieku w coraz większym stopniu musi dostrzegać znaczenie jakości i ochrony środowiska naturalnego. Już teraz, bowiem dążenie do doskonałej jakości oraz ochrony środowiska wytycza przedsiębiorstwom kierunek działania, a uzyskane w tym zakresie efekty są ważnym elementem ich potencjału konkurencyjnego.

Celem artykułu jest przedstawienie organizacyjnych uwarunkowań wdrożenia i funkcjonowania zintegrowanego systemu zarządzania jakością i środowiskiem w przedsiębiorstwie przemysłu budowlanego. Zrealizowane badania wykazały, iż zintegrowane systemy zarządzania służą doskonaleniu organizacji w wymiarze organizacyjnym oraz ekonomicznym, co przekłada się na wysoką jakość produkowanych wyrobów.

Organizational effectiveness of the integrated management system in the construction industry corporation

Summary

The challenge for the twenty-first century is to recognize the importance of quality and environmental protection. The pursuit of excellence and the environment protection sets the direction for business operations, and the results in those areas are important parts of their competitive potential.

The paper presents the organizational determinants of implementation and operation of the integrated quality and environmental management system in the construction industry corporation. The conducted studies have shown that integrated management system has improved the organizational and economic effectiveness which resolute also in high quality products.

ADAM KOLIŃSKI

Wyższa Szkoła Logistyki w Poznaniu

Kierunki kształtowania skutecznego systemu wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Ways of shaping an effective support system small and medium-sized enterprises in Poland

Wprowadzenie Introduction

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest bardzo różnorodny, zarówno pod względem wielkości, jak i specyfiki prowadzenia działalności gospodarczej. Sektor MSP stanowi ponad 99,8% wszystkich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej. W tym sektorze zatrudnia się około 70% pracowników i jest on odpowiedzialny za wypracowanie 60% PKB¹. Dane dotyczące Unii Europejskiej są adekwatne dla większości krajów członkowskich, w tym Polski. W tabeli 1 przedstawiono kryteria podziału sektora MSP.

Tabela 1. Kryteria podziału sektora MSP
Table 1. The criterions for division of SME

Przedsiębiorstwo	Wartość zatrudnienia	Przychody netto ze sprzedaży	Suma aktywów z bilansu
Mikro	osób	mln euro	mln euro
Małe	2 osób	mln euro	mln euro
Średnie	• osób	2 mln euro	+ mln euro

Źródło: Artykuł 104-106 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004r.

Mimo jednak tak dużego wkładu w likwidację bezrobocia w Polsce, właściciele tych firm borykają się z problemami zarówno finansowymi, jak i społecznymi. Z tego

¹ Pėdras G., *Przedsiębiorstwa z sektora MŚP – motor napędzający każdą gospodarkę*, MBA Manager, 6/2010, str. 64.

względem blisko 40% mikroprzedsiębiorstw upada przed upływem pierwszego roku działalności. Z analizy przeżywalności mikroprzedsiębiorstw wynika, że przedsiębiorstwa będące osobami prawnymi i zatrudniającymi pracowników najemnych mają większe szanse na przeżycie². Wykorzystanie kredytu również wpływa na prawdopodobieństwo przetrwania, w porównaniu z przedsiębiorcami, którzy korzystają z pożyczek od rodziny i znajomych. Pomimo tego, że kredyt zwiększa szanse na przetrwanie przedsiębiorstwa, to głównym źródłem finansowania działalności gospodarczej nadal jest kapitał własny.

Przedsiębiorstwa z sektora MSP napotykają na szereg trudności w poszukiwaniu finansowania zewnętrznego, gdyż działalność tych przedsiębiorstw cechuje się większym ryzykiem niż przedsiębiorstw dużych, którym kredyty są dużo chętniej udzielane przez banki. Konsekwencją takiej rzeczywistości finansowania MSP jest fakt, iż około 80% firm z tego sektora opiera się na samofinansowaniu, a jedynie 19% korzysta z kredytów bankowych. Natomiast z form leasingu korzysta niespełna 6% przedsiębiorstw³. Większość mikro i małych firm jest więc niedofinansowanych, a ich kapitał zakładowy powoduje niedobór kapitału obrotowego oraz problem z płynnością finansową. Warto pamiętać, iż wzrost firmy poprawia dostęp do kredytu, co jednak nie zmienia faktu, iż dla wielu firm niemożliwy jest taki rozwój, by otrzymać kredyt. Z tych względów przedsiębiorcy z sektora MSP są zmuszeni do szukania alternatywnych form wspierania działalności gospodarczej. W niniejszym artykule zostały przedstawione formy wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw takie jak: Aniołowie Biznesu, Fundusze Strukturalne, Fundusze Pożyczkowe, zamówienia publiczne, klastry, czy sekurytyzacja.

Alternatywne możliwości wsparcia MSP ***Alternatives to support SMEs***

Dla większości nowopowstających firm, prawdopodobieństwo otrzymania kredytu jest znikome. Z tego względu alternatywą dla kredytu bankowego są Business Angels. Jako „Business Angels” określa się bogatych biznesmanów, którzy podejmują się ryzykownych inwestycji. Anioły biznesu koncentrują się na firmach będących w szczególności w fazie tworzenia, gdyż mimo niewygórowanych oczekiwań finansowych, ryzyko inwestycyjne jest tak duże, że odstrasza inwestorów instytucjonalnych takich, jak bank⁴. Miejsce wsparcia Aniołów Biznesu w zależności od fazy rozwoju przedsiębiorstwa przedstawia rysunek 1.

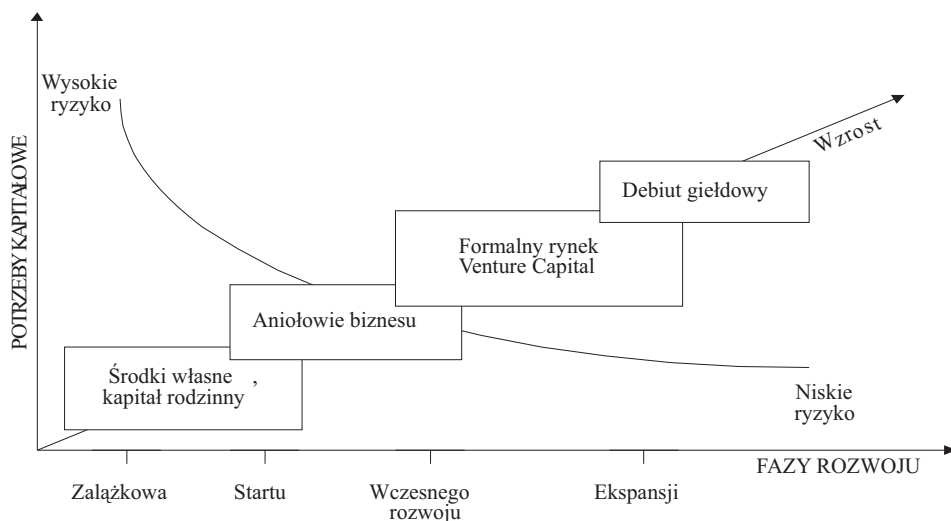
² Wypych M., *Przeżywalność polskich mikroprzedsiębiorstw w pierwszych latach działalności, Mikrofirma 2007 – Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa, Maj 2007, nr specjalny, str. 89.

³ Rymśa M., *Kapitał obcy jako źródło finansowania*, SKN Finanse Przedsiębiorstwa, www.centrumwiedzy.edu.pl.

⁴ Mikołajczyk B., *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007, str. 119.

Rysunek 1. Miejsce Aniołów Biznesu w zależności od fazy ich rozwoju

Figure 1. Place of Business Angels, depending on their stage of development



Źródło: *Introduction to Business Angels and Business Angels Network Activities In Europe*, European Business Angels Network 2006, za: Mikołajczyk B., *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007, op. cit. str.121

Aniołowie biznesu oprócz kapitału wnoszą do firmy również wiedzę i doświadczenie niezbędne do utrzymania się w danej branży. Zdarza się, że Aniołowie Biznesu pełnią rolę pośrednika w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania, gdyż dzięki swojej wiarygodności są dobrym partnerem do negocjacji. Aniołowie odgrywają zatem znaczącą rolę w rozwoju sektora MSP, gdyż uzupełniają lukę inwestycyjną, która powstała wskutek niedostatecznych możliwości korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania.

Środki finansowe pozyskane z funduszy strukturalnych na lata 2007 – 2013 mogą stanowić obecnie ważny czynnik pobudzający rozwój. Bardzo istotną rolę może pełnić „Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka” (PO IG), który zakłada kompleksowe wsparcie innowacyjnych przedsięwzięć, nowych inwestycji oraz doradztwa i szkoleń niezbędnych do realizacji inwestycji⁵. Takie działania mają zapewnić umocnienie pozycji konkurencyjnej zarówno na rynku krajowym, jak i europejskim.

„Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw” (SPO WKP), zwany również „unią dla przedsiębiorczych”, realizuje politykę w zakresie przedsiębiorczości i innowacyjności, szczególnie uwzględniając sektor małych i średnich

⁵ Lisowska R., *Bariery rozwoju firm sektora MSP w Polsce i możliwości ich pokonania*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2008, Zeszyty Naukowe nr 492, Ekonomiczne problemy usług nr 16, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008, str. 295-301.

przedsiębiorstw⁶. Przyznawanie wsparcia odbywa się na podstawie spełniania kryteriów dotyczących premiowania projektów o wysokiej wartości, tworzących dużą liczbę nowych miejsc pracy oraz charakteryzujących się innowacyjnością, rozumianą jako stosowanie technologii wykorzystywanych na terenie kraju nie dłużej niż 3 lata. Dodatkowym kryterium jest zlokalizowanie projektu na obszarach o problemach strukturalnych, pozytywny wpływ na środowisko, czy nawet wpływ na gospodarkę regionu.

Wsparcie z Funduszy Strukturalnych w ramach perspektywy finansowej 2007 – 2013 może stać się czynnikiem pobudzającym zarówno innowacyjność, jak również rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Jednak, żeby przedsiębiorcy z sektora MSP mogli z tej pomocy skorzystać, należy wyeliminować bariery ograniczające dostęp do omawianych Funduszy, takie jak: niedoskonałość systemu informacyjnego, brak sprawności instytucjonalnej, skomplikowane procedury oraz przepisy prawne.

Przykładem innych możliwości rozwojowych sektora MSP, mogą być klastry⁷, czyli grupa firm stworzona w oparciu o region geograficzny działalności gospodarczej, które często w pewnych dziedzinach działalności konkurują ze sobą, ale również współpracują. Współpraca firm z tej samej branży jest w stanie zrealizować większą liczbę operacji rynkowych. Tak więc w klastrze duże i małe firmy mogą osiągnąć więcej, niż działając samodzielnie. Za pierwszą definicję klastra uznaje się sformułowanie M. Portera, który twierdzi, że klastry to geograficzne koncentracje wzajemnie powiązanych firm i instytucji w danej dziedzinie. Klastry obejmują szereg powiązanych ze sobą gałęzi przemysłu i innych podmiotów gospodarczych, istotnych z punktu widzenia przewagi konkurencyjnej⁸. Uzyskanie przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa skupione w klastrze jest możliwe, jednak uwarunkowane szeregiem czynników dotyczących struktury społecznej klastrów i stosunków sieciowych w społeczeństwach lokalnych. Warunkiem koniecznym uzyskania odpowiedniej przewagi konkurencyjnej jest jednocześnie wystąpienie pięciu następujących cech⁹:

- przestrzenna koncentracja podmiotów konkurujących ze sobą w regionie,
- koncentracja firm w ramach jednego sektora lub kilku podobnych,
- nieformalna i formalna współpraca przedsiębiorstw i instytucji lokalnych oraz organizacji o charakterze poziomym i pionowym (sieciowość),
- specjalizacja podmiotów w klastrze,
- przepływ wiedzy oraz technologii i innowacji między podmiotami tworzącymi klastry.

⁶ Kurowska M., *Rola funduszy unijnych w realizacji projektów inwestycyjnych MSP*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2008, Zeszyty..., str. 189-196.

⁷ Ropega J., *Wybrane sposoby pokonywania barier rozwoju firm sektora MSP*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2008, Zeszyty..., str. 319-325.

⁸ Porter M., *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, November-December, 1998, str. 78.

⁹ Skawińska E., Zalewski R., *Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów*, PWE, Warszawa 2009, str. 173.

Klasy biznesowe dotyczą różnych działów gospodarki. Występują zarówno w przemyśle, budownictwie, transporcie, handlu, czy IT. W literaturze przedmiotu teoria dotycząca klastrów biznesowych jest wciąż rozwijana, gdyż nie dokonano pełnego rozpoznania warunków i możliwości tworzenia różnych ich typów. Główną przyczyną powstawania klastrów jest chęć rozwoju firm działających na mniejszą skalę. Zakładając klasy przedsiębiorstwa mogą również liczyć na omawiane powyżej wsparcie finansowe z funduszy strukturalnych, gdzie we wszystkich programach można znaleźć środki na rozwój powiązań sieciowych między przedsiębiorcami, które opierają się na wymianie wiedzy, technologii oraz wzmacniają konkurencyjność i innowacyjność firm. W literaturze przedmiotu wymienia się wewnętrzne i zewnętrzne korzyści skali, jako czynnik wyjaśniający, dlaczego przedsiębiorstwa współdziałają w określonych lokalizacjach. Zewnętrzne korzyści skali sprowadzają się do zasobów branżowo-specyficznych, które mogą zostać wygenerowane, gdy przedsiębiorstwa z tej samej branży będą lokować działalność gospodarczą w tym samym regionie. Rozmiar osiągniętych korzyści zależy od ilości przedsiębiorstw z danej branży skoncentrowanych w określonej lokalizacji. Najważniejszym efektem zewnętrznych korzyści skali jest obniżenie kosztu jednostkowego w każdej firmie z branży w sytuacji, gdy wzrasta ilość przedsiębiorstw z tejże branży w regionie¹⁰. Wspólna lokalizacja przedsiębiorstw z danej branży wpływa na wzrost potencjału regionu, co z kolei przyciąga kolejne przedsiębiorstwa z tego sektora. Redukcja kosztów transakcyjnych jest kolejną, niezmiernie ważną przyczyną tworzenia się klastrów. Jest to spowodowane silnymi wzajemnymi powiązaniem pomiędzy przedsiębiorstwami funkcjonującymi w klastrze. Klasy stają się bardzo ważnym obszarem polityki rozwoju dotyczącej konkurencyjności i innowacji. W Unii Europejskiej Rada ds. Konkurencyjności opisuje klasy jako priorytetowy obszar działania, jaki należy podjąć w celu wspierania innowacji¹¹.

Kolejną alternatywną formą finansowania małych i średnich przedsiębiorstw może być sekurytyzacja, która pozwala przedsiębiorstwom pozyskiwać środki na rynku finansowym w sytuacji, gdy samodzielnie nie mogłyby się o nie ubiegać. Istotą sekurytyzacji jest wydzielenie z aktywów przedsiębiorstwa puli, która zostanie sprzedana w formie papierów wartościowych niezależnie od ich wcześniejszego właściciela. Obecnie w Polsce metoda sekurytyzacji jest wykorzystywana jedynie przez największe spółki. Opierając się jednak na literaturze przedmiotu¹² należy twierdzić, iż metoda ta może być również w sposób efektywny wykorzystywana przez małe i średnie przedsiębiorstwa.

¹⁰ Gorynia M., Jankowska B., *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008, str. 31.

¹¹ Ketels C., Lindqvist G., Sölvell Ö., *Clusters and Cluster Initiatives*, Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economics, June 2008, str. 2.

¹² Bielawska A., *Sekurytyzacja jako forma alternatywnego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Mikrofirma 2008 – Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Ekonomia i Organizacja Przedsiębiorstwa, Maj 2008, nr specjalny, str. 16-18.

Fundusze Poręczeń Kredytowych stanowią kolejne narzędzie wspomagania przedsiębiorstw w dostępie do źródeł finansowania. Fundusze Poręczeń Kredytowych ułatwiają zaciągnięcie kredytów bankowych szczególnie tym przedsiębiorcom, którzy posiadają zdolność kredytową, lecz nie posiadają wymaganych zabezpieczeń. Celem Funduszu jest wspieranie lokalnej aktywności gospodarczej poprzez ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania w postaci pożyczek. Korzystając z możliwości, jakie daje Unia Europejska, Polska Fundacja Przedsiębiorczości uruchomiła w tym celu obsługę przedsiębiorców poprzez Punkty Obsługi Funduszu.

Alternatywnym narzędziem rozwoju przedsiębiorstwa może być, powszechnie znany już outsourcing. Przekazanie pewnych procesów działalności gospodarczej w outsourcing niesie za sobą nie tylko optymalizację kosztów, ale również wzrost płynności finansowej przedsiębiorstwa, zmniejszenie poziomu kapitału zamrożonego w zapasach oraz poprawę zarządzania kapitałem. Należy jednak pamiętać, że oszczędności należy szukać w całym procesie działalności przedsiębiorstwa, a nie jedynie w jego poszczególnych elementach¹³. Ta forma rozwoju jest adresowana w szczególności do mikro i małych przedsiębiorstw. Ze względu na charakter działania outsourcingu¹⁴, przedsiębiorstwa mogą być zarówno firmami zlecającymi wykonywanie pewnych działalności na zewnątrz, jak również adresatami danego zlecenia. Najczęściej jednak napotyka się na tę drugą sytuację, kiedy mikro i małe przedsiębiorstwa wchodzi w układ outsourcingowy z dużą firmą, przejmując od niej wykonywanie danego rodzaju działalności na dłuższy okres czasu. Taka sytuacja sprzyja stabilizacji działalności mikro i małych przedsiębiorstw, ze względu na trwały układ z silniejszym partnerem. Trwały układ z silniejszym partnerem, daje gwarancje rynku zbytu dla wytwarzanych towarów bądź świadczonych usług przez mikro i małe przedsiębiorstwa. Kolejnym atutem takiej współpracy z dużą firmą jest możliwość korzystania z wiedzy technicznej i organizacyjnej, co poprawia pozycję konkurencyjną i polepsza sytuację ekonomiczno – finansową.

Dokonując analizy zamówień publicznych, w jakich uczestniczą małe i średnie firmy w Polsce, należy stwierdzić, że system wspierania przedsiębiorczości z sektora MSP praktycznie nie istnieje. W niedalekiej przyszłości należałoby jednak wziąć przykład z instrumentów ekonomiczno-prawnych stosowanych głównie w Stanach Zjednoczonych¹⁵. Należałoby na wzór właśnie tych instrumentów wprowadzić w polskim ustawodawstwie uregulowania dotyczące limitów łącznej wartości zamówień, jakie powinny być przydzielane sektorowi MSP. Wartość docelowa tych

¹³ Koliński A., *Przekazanie usług logistycznych w outsourcing*, Dodatek: Porady Ekspertów, Controlling i Rachunkowość Zarządcza, 2/2010, str. 5.

¹⁴ Różański J., *Outsourcing a możliwości rozwojowe małego przedsiębiorstwa*, [w:] *Mikrofirma 2008 – Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Ekonomika..., str. 16-18.

¹⁵ Borowiec A., *Zamówienia publiczne jako szczególna forma pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2008, Zeszyty..., str. 141-147.

kontraktów nie może być jednak stała, musi być elastyczna i określana corocznie zgodnie z istniejącymi warunkami gospodarczymi. Kolejnym krokiem do szerszego wprowadzenia małych i średnich przedsiębiorstw do zamówień publicznych byłoby zastrzeżenie zamówień poniżej oszacowanego progu wartości dla tej grupy firm. W takim przypadku duże firmy nie miałyby dostępu do przetargów dotyczących tych zamówień. Innym sposobem, który można wprowadzić w krótkim czasie w polską gospodarkę, jest dzielenie dużych zamówień na mniejsze kontrakty, adresowane głównie do firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Aby uniknąć zatorów płatniczych w przedsiębiorstwie również na wzór ustawodawstwa amerykańskiego należałoby wprowadzić ułatwienia dotyczące w głównej mierze zapewnienia częściowych wypłat adekwatnych do stopnia wykonania zamówienia.

Podsumowanie

Conclusions

Dokonując przeglądu alternatywnych możliwości finansowania działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw, nasuwa się stwierdzenie, że obecnie coraz częściej pojawiają się na rynku oferty bankowe skierowane szczególnie do małych i średnich przedsiębiorców. Banki są bardziej skłonne zaproponować kredyty na dużo korzystniejszych warunkach, z punktu widzenia przedsiębiorców z sektora MSP. Niektóre Banki oferując „szybkie kredyty dla firm” odchodzą już od wysokich wymagań związanych z wypełnianiem dokumentacji. Jest to bardzo istotne ułatwienie w szczególności dla mikroprzedsiębiorców, którzy do tej pory byli skutecznie odstraszeni od chęci zaciągnięcia kredytu, koniecznością przygotowania biznesplanu, który obecnie nie jest już wymagany. Jako alternatywę dla innego popularnego źródła finansowania działalności MSP, jakim jest leasing, można wyodrębnić oferty bankowe umożliwiające zaciągnięcie kredytów i pożyczek w celu zakupienia środków transportu.

Uproszczenie formalności i procedur dokumentacyjnych, a także przyspieszenie podejmowania decyzji o przydzieleniu kredytów, przyciąga do banków coraz więcej przedstawicieli sektora MSP. Te, niewystępujące wcześniej udogodnienia mogą wpłynąć pozytywnie na wzrost udziału małych i średnich przedsiębiorstw w przetargach, gdyż w sytuacji ewentualnych zatorów płatniczych mogą one skorzystać z kredytów bankowych zaciągniętych na bieżącą działalność gospodarczą, coraz częściej bez wymagań określenia przez kredytobiorcę celów finansowania.

Olbrzymią rolę odgrywają również mechanizmy wdrożone przez Komisję Europejską, które mają na celu stymulowanie rozwoju sektora MSP. Efektem prac Komisji Europejskiej jest przyjęty w 2008 roku „Small Business Act for Europe”, który wyróżnia następujące postulaty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw¹⁶:

¹⁶ *Small Business Act for Europe*, European Commission, Brussels 2008, str. 4.

- tworzenie warunków umożliwiających prosperowanie przedsiębiorców i przedsiębiorstw rodzinnych oraz nagradzanie przedsiębiorczości,
- umożliwienie otrzymania drugiej szansy dla uczciwych przedsiębiorców, których postawiono w stan upadłości,
- opracowywanie przepisów zgodnie z zasadą „najpierw myśl o małych”,
- dostosować procedury administracyjne do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw,
- dostosowanie instrumentów polityki publicznej do potrzeb MŚP: ułatwienie MŚP udziału w zamówieniach publicznych oraz lepsze wykorzystanie możliwości pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw,
- ułatwianie MŚP dostępu do finansowania i rozwijanie otoczenia prawnego i biznesowego przyczyniającego się do terminowych płatności w transakcjach handlowych,
- umożliwienie małym i średnim przedsiębiorcom szersze wykorzystanie możliwości oferowanych przez jednolity rynek,
- wspieranie podnoszenia kwalifikacji przedsiębiorców i pracowników oraz wszelkich form innowacyjności,
- promowanie i wspieranie MŚP w czerpaniu korzyści z rozwoju rynków.

Obecnie należy również odnotować wzrost zainteresowania procesami controllingowymi w przedsiębiorstwie, które mają na celu wsparcie podejmowania decyzji zarówno na poziomie operacyjnym, jak i strategicznym. Z punktu widzenia sektora MSP, najczęściej stosowany jest controlling finansowy, za pomocą którego analizuje się wszystkie możliwe alternatywy rozwoju działalności gospodarczej. Przedstawione w niniejszym artykule przykłady alternatywnych form wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw są najczęściej generowanymi wnioskami z przeprowadzenia analizy controllingowej przedsiębiorstwa, mimo, że nie wyczerpują wszystkich możliwości rozwoju. Należy jednak stwierdzić, iż w polskiej gospodarce krystalizuje się bardzo dobra perspektywa dla rozwoju firm z sektora MSP. W niniejszym artykule podjęto próbę zestawienia zarówno istniejących pomocy rozwojowych, jak i propozycji wprowadzenia dodatkowych możliwości. Zastosowanie przedstawionych alternatyw bez wątpienia wpłynie na rozwój przedsiębiorstwa oraz stabilizację działalności, szczególnie w okresie kryzysu gospodarczego.

Literatura

Bibliography

Bielawska A., *Sekurytyzacja jako forma alternatywnego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Mikrofirma 2008 – Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa, Maj 2008, nr specjalny.

- Borowiec A., *Zamówienia publiczne jako szczególna forma pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2008, Zeszyty Naukowe nr 492, Ekonomiczne problemy usług nr 16, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.
- Gorynia M., Jankowska B., *Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008.
- Ketels C., Lindqvist G., Sölvell Ö., *Clusters and Cluster Initiatives*, Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economics, June 2008.
- Koliński A., *Przekazanie usług logistycznych w outsourcingu*, Dodatek: Porady Ekspertów, Controlling i Rachunkowość Zarządcza, 2/2010.
- Kurowska M., *Rola funduszy unijnych w realizacji projektów inwestycyjnych MSP*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2008, Zeszyty Naukowe nr 492, Ekonomiczne problemy usług nr 16, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.
- Lisowska R., *Bariery rozwoju firm sektora MSP w Polsce i możliwości ich pokonania*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2008, Zeszyty Naukowe nr 492, Ekonomiczne problemy usług nr 16, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.
- Mikołajczyk B., *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2007.
- Pędras G., *Przedsiębiorstwa z sektora MSP – motor napędzający każdą gospodarkę*, MBA Manager, 6/2010.
- Porter M., *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, November-December, 1998.
- Ropęga J., *Wybrane sposoby pokonywania barier rozwoju firm sektora MSP*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2008, Zeszyty Naukowe nr 492, Ekonomiczne problemy usług nr 16, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.
- Różański J., *Outsourcing a możliwości rozwojowe małego przedsiębiorstwa*, [w:] *Mikrofirma 2008 – Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, Maj 2008, nr specjalny.
- Rymsza M., *Kapitał obcy jako źródło finansowania*, SKN Finanse Przedsiębiorstwa, www.centrumwiedzy.edu.pl
- Skawińska E., Zalewski R., *Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów*, PWE, Warszawa 2009.
- Small Business Act for Europe*, European Commission, Brussels 2008.
- Wypych M., *Przeżywalność polskich mikroprzedsiębiorstw w pierwszych latach działalności*, *Mikrofirma 2007 – Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, Maj 2007, nr specjalny.

Kierunki kształtowania skutecznego systemu wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Streszczenie

Sektor MSP stanowi ponad 99% przedsiębiorstw w Polsce. Mimo tak dużego wpływu na polską gospodarkę cechuje się jednak bardzo ograniczonym dostępem do źródeł finansowania bieżącej działalności. Główną barierą są zbyt rygorystyczne warunki stawiane przez banki, dotyczące udzielania kredytów. W niniejszym artykule największy nacisk położono na pozabankowe źródła finansowania, które stanowią kierunki rozwoju systemu wspierania działalności małych i średnich przedsiębiorstw. Zwrócono również uwagę na obecną zmianę strategii banków wobec sektora MSP.

Ways of shaping an effective support system small and medium-sized enterprises in Poland

Summary

SME sector constitutes about 99% of companies in Poland. Despite this strong influence on the Polish economy is characterized, however, very limited access to finance current operations. The main barrier is too stringent conditions required by banks for lending. In this article, the greatest emphasis on non-bank sources of financing, which are trends in the support system for small and medium-sized enterprises. They also highlighted the current change in strategy of banks to the SME sector.

Klasyfikacja i rodzaje obiektów magazynowych w logistycznym łańcuchu dostaw

Classification and kinds of storage facilities in the logistic supply chain

Wprowadzenie Introduction

Założeniem każdego przedsiębiorstwa jest osiągnięcie wysokiej i mocnej pozycji na rynku. Obecnie obserwujemy tendencje firm do usprawniania logistycznych systemów obsługi klienta oraz szybszej i efektywniejszej reakcji na potrzeby zamawiającego. Dlatego w systemie logistycznym, obszar magazynowania jest nieustannie poddawany ocenie i analizie. U podstaw wzrostu znaczenia procesu magazynowania znajdują się przede wszystkim wymagania wynikające ze skali produkcji, wysokiego poziomu obsługi klienta, postępu technologicznego, jakości zarządzania i utrzymania zapasów.

Magazyny są głównym elementem logistycznego łańcucha dostaw (*supply chain*). Ich kluczową rolą jest przyjęcie, przechowywanie oraz przekazywanie zaopatrzenia do kolejnych faz obrotu. Osiągnięcie wysokiej efektywności zapewnia koordynacja i integracja magazynu z transportem, produkcją oraz dystrybucją produktów. Magazyn musi dysponować optymalną wielkością oraz przepustowością. Warunek ten daje możliwość przystosowania magazynu do zadań wynikających z zabezpieczenia potrzeb produkcji w sferze surowców i materiałów lub regionalnych potrzeb rynku. Magazyny nie powinny stanowić obiektów wyizolowanych z otoczenia, lecz zobowiązanych do tworzenia ogniw integrujących jednolity łańcuch logistyczny w obszarze przepływu dóbr materialnych¹.

Ustalenie wymagań dla obiektu magazynowego, jego organizacji oraz lokalizacji ma kluczowy wpływ na sprawną i efektywną realizację procesu magazynowania, a tym samym zapewnienie lepszej obsługi klienta. W projektach wykorzystywane są

¹ Z. Dudziński, *Vademecum organizacji gospodarki magazynowej*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2008, s. 17.

rozwiązania oparte na innowacjach technologicznych, instrumentach i narzędziach informatycznych.

Przedmiotem niniejszego artykułu jest przedstawienie faz procesów magazynowych w przedsiębiorstwie oraz segregacja poszczególnych grup obiektów magazynowych z uwzględnieniem ich przeznaczenia gospodarczego.

Prawidłowe zakwalifikowanie magazynu do odpowiedniej grupy rodzajowej obiektów magazynowych ma na celu optymalne zagospodarowanie przestrzeni magazynowej oraz racjonalne wykorzystanie działki inwestycyjnej, a co za tym idzie, wzrost wydajności i jakości procesów magazynowych. Prawidłowe zaprojektowanie magazynu może wpłynąć na obniżenie kosztów jego funkcjonowania, usprawnienie identyfikacji zapasów i lepszą kontrolę nad zachodzącymi procesami w magazynie. Wszystkie działania w całym logistycznym łańcuchu dostaw mają na celu osiągnięcie wysokiego poziomu obsługi klienta.

Lokalizacja magazynu w łańcuchu dostaw ***Location of the warehouse in the supply chain***

Sytuacja na rynku towarów oczekuje od przedsiębiorstwa szerokiego i kompleksowego spojrzenia na obrót rzeczowy oraz informacyjny. Odizolowane, indywidualne działania mające na celu zdobycie dominacji nad konkurentami traci na efektywności i skuteczności, dlatego koncepcja zarządzania całym łańcuchem skupia się na współpracy z wieloma przedsiębiorstwami, które budują łańcuch dostaw od pozyskania surowców do finalnych odbiorców.

E. Gołębska w „*Podstawach logistyki*” przedstawia łańcuch logistyczny jako „[...] łańcuch magazynowo-transportowy, który stanowi technologiczne połączenie punktów magazynowych i przeładunkowych, drogami przewozu towaru oraz organizacyjnie i finansowe skoordynowanie operacji procesów zamówień i polityki zapasów wszystkich ogniw tego łańcucha”².

W tym kontekście idea zintegrowanego łańcucha dostaw staje się najbardziej dynamicznie rozwijającym się pojęciem. W literaturze przedmiotu³ coraz częściej rozpatrywana jest rola łańcucha dostaw, którą sprowadza się do wyznacznika jakościowego firm. Ponad to należyte przygotowanie i monitorowanie sekwencji zdarzeń, które zachodzą od momentu uzyskania zasobu logistycznego do etapu jego przekazania w postaci gotowego produktu klientowi, daje możliwość sprawnego kierowania przepływami, natychmiastowej reakcji na dysharmonię oraz badania zjawisk, które w nim występują.

² E. Gołębska, *Podstawy Logistyki*, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Kupieckiej, Łódź 2006, s. 61.

³ Z. Kordel, *Wybrane zagadnienia z logistyki*, Olsztyńska Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania im. Prof. Tadeusza Kotarbińskiego, Olsztyn 2002, s. 28-31, M. Sołtysik, *Zarządzanie logistyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach 2003, s. 50-55, *Logistyka dystrybucji*, pod red. K. Rutkowskiego, Difin, Warszawa 2002, s. 40-43.

Jednym z istotniejszych elementów w obszarze magazynów w łańcuchu logistycznym jest koszt. Na koszt logistycznych systemów magazynowych składają się między innymi – nakład pracy i obsługa dostaw, czyli faza wejścia i wyjścia. Czynniki mające wpływ na decyzje obejmują wielkość zakupów u nabywców. Podstawowe zadanie mające na celu synchronizowanie logistycznej funkcji, to reakcja i działanie na konfliktową współzależność między wejściem a wyjściem. Poziom obsługa dostaw w łańcuchu logistycznym, jest skalą jakości.

Efektywna strategia gospodarki magazynowej jest odniesieniem do instrumentów, które mają wpływ na cały łańcuch dostaw. Gospodarka magazynowa jest częścią ogólnego spojrzenia na ścieżkę dystrybucyjną, w której z konieczności nadchodzących zmian biorą udział różne przedsiębiorstwa.

W łańcuchu dostaw występują etapy, w których zasoby materiałowe, zapasy zatrzymują się i wymagają właściwej obsługi. Taka sytuacja istnieje w momencie, gdy następują przerwy między cyklem zaopatrzenia, wyrobem a zbytem.

Nowoczesne łańcuchy dostaw w znaczący sposób oddziałują na zmiany w funkcjonowaniu magazynów. Rozdrobnienie dostaw oraz skracanie czasu realizacji zamówień powodują, że zwiększa się prędkość kompletacji i powoduje spiętrzenie prac w ramach tego procesu. Ciągłe doskonalenie zarządzania magazynem powinno nadążać za wymaganiami rynku⁴.

Proces magazynowania ***Process of storing***

Magazynowanie jest jednym z ogniw łańcucha dostaw i stanowi ważny element w całej sieci logistycznej, gdzie towary są tymczasowo przechowywane lub przekazywane inną drogą. Harmonijny przepływ produktów, pod względem ilościowym i czasowym w całym łańcuchu logistycznym prowadzi do stabilizacji. Magazynowanie jest jednym z etapów składowych procesu logistycznego i często definiowane jest jako składowanie towarów⁵. Definicja ta obejmuje całą gamę obiektów i lokalizacji związanej z magazynowaniem. Składowanie na otwartych placach, magazynowanie produktów gotowych w obiektach produkcyjnych, przechowywanie materiałów, półfabrykatów oraz gotowych materiałów w czasie transportu.

Zatem całokształt logistyki magazynowania jest identyfikowany zarówno z działalnością techniczną, ekonomiczną oraz organizacyjną, nie tylko w skali kraju, ale także regionu, branży, zakładu oraz każdej innej jednostki organizacyjnej, powiązaną z magazynowaniem zapasów⁶. Logistyka magazynowa ma na celu po-

⁴ Polski Kongres Logistyczny-Logistyka 2008, *Nowe wyzwania-nowe rozwiązania; New Challenges-new solutions*, Logistics 2008, Poznań 7-9 maja 2008, Materiały Konferencyjne, str.173.

⁵ J. J. Coyle, E. J. Bardi, C.J. Langley, *Zarządzanie logistyczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002, str. 312.

⁶ S. Abt, *Zarządzanie gospodarką magazynową*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997, s. 207.

prawę działalności gospodarczej (produkcji i konsumpcji). Prawne funkcjonowanie magazynu lub systemów magazynów wymaga odpowiedniego wyposażenia w środki techniczne⁷. Infrastrukturę magazynowania i manipulacji tworzą obiekty magazynowe wraz z urządzeniami do przemieszczania, urządzenia do składowania oraz pomocnicze urządzenia magazynowe (pomiarowo – kontrolne, przeciwpożarowe)⁸. Wiąże się to również z wysoko wyspecjalizowanymi obiektami magazynowymi np. elewatory zbożowe, piwnice czy obiekty chłodnicze oraz wyposażeniem tych kompleksów i pracującej tam załogi.

Każdy towar wyprodukowany, wyhodowany lub pozyskany w inny sposób jest przechowywany, co najmniej raz w czasie trwania swojego cyklu życia. W makroekonomicznym ujęciu magazynowanie pełni funkcję tworzenia użyteczności terminu dla surowców, półfabrykatów i wyrobów gotowych. Natomiast w ujęciu mikroekonomicznym sąsiedztwo magazynów do rynków, obsługiwanych przez przedsiębiorstwo daje możliwość na szybszą obsługę klienta. Przez magazynowanie wzrasta użyteczność towarów dzięki zwiększeniu ilości czasu, a tym samym ich powszechności dla potencjalnych klientów. Ta funkcja ma istotne znaczenie ze względu na coraz większą aktywność w obsłudze klienta jako jedno z podstawowych narzędzi do walki z konkurencją⁹.

W łańcuchu dostaw występują sytuacje, gdzie towary zatrzymują się i wymagają odpowiedniej obsługi. Tworzące się w ten sposób przerwy między procesami zaopatrywania a produkcją i zbytem, w problematyce przedmiotu, opisywane są funkcjami magazynowania, występującymi w gospodarce magazynowej przedsiębiorstwa¹⁰. Gospodarka magazynowa firmy to zbiór czynności wykonywanych w trakcie pobierania, sprawdzania, sortowania, przygotowania do magazynowania i w czasie fizycznego składowania towarów. Do tych zabiegów zalicza się komisjonowanie (kompletowanie)¹¹ towarów, udostępnienie nabywcom i inwentaryzację. Badając cały proces magazynowania, błędem jest ograniczenie się tylko do działań związanych z fizycznym składowaniem towarów. Należy również uwzględnić organizację procesu, ponieważ zapasy muszą być zgromadzone w określonym miejscu oraz czasie. Cechy, które powinien posiadać każdy system gospodarki magazynowej to¹²:

⁷ J. Bendkowski, G. Radziejowska, *Logistyka Zaopatrzenia w Przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2005, s. 96.

⁸ H.-Ch. Pfohl, *Zarządzanie logistyką. Funkcje i instrumenty*, Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań 1998, s. 189.

⁹ J. Szpon, I. Dembińska-Cyran, A. Wiktorska-Jasik, *Podstawy Logistyki*, Stowarzyszenie Naukowe Instytut Gospodarki i Rynku, Szczecin 2005, str. 173.

¹⁰ M. Gubała, J. Popielas, *Podstawy zarządzania magazynem w przykładach*, Biblioteka Logistyka, Poznań 2002, s. 9.

¹¹ *Logistyka w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, pod red. J. Witokowskiego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, wydanie I, Wrocław 2002, s. 94.

¹² I. Dembińska-Cyran, M. Jedliński, B. Milewska, *Logistyka, wybrane zagadnienia do studiowania przedmiotu*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2001, s. 179.

- zapewnienie odpowiednich warunków magazynowych w celu przechowywania towarów. Magazynowanie powinno odbywać się w taki sposób, aby dany asortyment nie stracił na wartości;
- posiadanie przez system gospodarki magazynowej, odpowiednich informacji o wielkości zaopatrzenia i potrzebach materiałowych;
- identyfikacja zapasów materiałowych znajdujących się w systemie, które przedstawiają minimalny poziom oraz szybki obrót, co warunkuje odpowiednio dopasowany poziom mechanizacji i automatyzacji;
- należyta organizacja wszystkich operacji magazynowych;
- odpowiednie wyposażenie magazynu;
- prawidłowa organizacja pracy¹³.

Znając cechy gospodarki magazynowej, w zależności od posiadanej wiedzy i potencjału, pojawiają się możliwości stworzenia znacznych rezerw. Efekt, jaki zostaje osiągnięty to minimalizacja kosztów magazynowania, które są częścią całkowitych kosztów logistycznych przedsiębiorstwa.

W literaturze przedmiotu spotyka się wiele prób definiowania magazynu. Najczęściej spotykaną definicją, określającą magazyn jest – miejsce (węzeł) w systemie logistycznym, w którym przedsiębiorstwo magazynuje lub utrzymuje materiały, półprodukty lub wyroby gotowe w różnym czasie¹⁴. Wielokrotnie magazyny są utożsamiane z obiektem, budowlą, powierzchnią, w których określone dobra są magazynowane.

Korzeniowski określił magazyn jako konstrukcję inżynierską o tak opracowanym projekcie i wykonanym w taki sposób, by w jak największym stopniu spełniał wymagania dotyczące magazynowania zapasów oraz zabezpieczał je przed niedoborem ilościowym, zmianą wartości. Obiekt lub budowla magazynowa powinna spełniać warunki szybkiego i bezpiecznego przeprowadzać czynności technologicznego cyklu magazynowania w sferze przyjmowania, składowania towarów oraz wydawania zapasów¹⁵. Magazyn jest istotnym węzłem w logistycznej sieci zależności. Organizacja i funkcjonowanie magazynu wpływa nie tylko na sprawność danego przedsiębiorstwa, ale także całego łańcucha dostaw. Dlatego sprawne zarządzanie magazynem jest niezbędne dla zapewnienia wymaganego poziomu obsługi klienta i utrzymania ciągłości procesu technologicznego.

Organizacja i klasyfikacja budowli magazynowych ***The organization and classification of stock buildings***

Organizacja gospodarki magazynowej zależy od formy materiału magazynowanego, powierzchni wytwórni, od obrotu towarowego, rodzaju i zasięgu materiałów,

¹³ J. Szpon, I. Dembińska-Cyran, A. Wiktorska-Jasik, *Podstawy Logistyki*, ..., op. cit. s. 174

¹⁴ J. J. Coyle, E. J. Bardi, C.J. Langley, *Zarządzanie logistyczne*, ..., op. cit., s. 314.

¹⁵ *Magazynowanie towarów niebezpiecznych, przemysłowych i spożywczych*, pod red. A. Korzeniowskiego, Biblioteka: Logistyka, Poznań 2006, s. 69.

które wykorzystuje przedsiębiorstwo. Te czynniki decydują o wielkości i typie magazynów, które powinny zagwarantować trwałość i bezpieczeństwo przechowywanych zasobów.

W zależności od rodzaju składowanego materiału lub towaru, ustalana jest odpowiednia forma gospodarki magazynowej. Wyróżnia się następujące główne grupy materiałów¹⁶:

- materiały, które nie wymagają specjalnego zabezpieczenia przed wpływami atmosferycznymi (np. kopaliny, budowlane wyroby ceramiczne i betonowe, rury wodociągowe oraz kanalizacyjne, niektóre gatunki stali);
- materiały, które potrzebują ochrony przed opadami atmosferycznymi lub promieniami słonecznymi, ale są niewrażliwe na zmiany temperatury otoczenia (np. rury stalowe, złom żeliwny i stalowy, towary w szczelnych opakowaniach);
- materiały, które wymagają ochrony przed wpływami atmosferycznymi, wilgotnością powietrza i zmiany temperatury (np. wszelkiego rodzaju wyroby przemysłowe mogące ulec niszczeniu pod wpływem warunków zewnętrznych);
- materiały i towary łatwo palne (paliwa płynne, lakiery i rozpuszczalniki oraz artykuły mogące spowodować wybuch, jak gazy techniczne, karbid);
- materiały i towary trujące (trucizny i środki szkodliwe dla zdrowia).

Z gospodarką magazynową wiąże się duża liczba decyzji odnoszących się między innymi do kwestii własności magazynu, projektowania i zagospodarowania przestrzeni magazynowej, liczby magazynów, ich położenia oraz ilości i wielkości składowanych towarów. Prawidłowa organizacja polega na stworzeniu warunków technicznych i ekonomicznych, dająca możliwość zabezpieczenia potrzeb klientów.

Uwzględniając warunki przechowywania wyrobów, budowę magazynowe można podzielić na następujące, podstawowe rodzaje¹⁷:

Budowle magazynowe otwarte – są to budowle nieosłonięte przeznaczone do składowania wyrobów odpornych na warunki atmosferyczne. Budowle magazynowe otwarte występują jako place składowe, zasieki i zbiorniki otwarte. Najważniejszym elementem dotyczącym placów składowych są nawierzchnie. Rodzaj składowanych towarów zależy od stanu, konstrukcji i odporności nawierzchni. Budowle magazynowe otwarte występują jako:

- **place składowe** – do składowania wyrobów: sztucznych (nie opakowanych – odlewy, wyroby hutnicze o dużych przekrojach), opakowanych, luzem (piasek, żwir, ruda itp.);
- **zasieki** – do składowania wyrobów sypkich towarów kawałkowych luzem (nawozy sztuczne, węgiel itp.);

¹⁶ S. Niziński, *Logistyka*, Wydawnictwo Akademii Rolniczo-Technicznej im. Michała Oczapowskiego w Olsztynie, Olsztyn 1999, s. 31.

¹⁷ Ibidem, s. 33.

- **zbiorniki otwarte** (betonowe, ziemne) – do składowania wyrobów płynnych towarów półpłynnych (wapno lasowane, nawozy płynne itp.)¹⁸.

Magazyny półotwarte są to konstrukcje ustawione na stałe lub montowane tymczasowo z przenośnych elementów składanych. W celu zabezpieczenia i ograniczenia dostępu do magazynowanych materiałów, strony nieosłonięte ścianami są zwykle zagradzane siatką. W takich obiektach można magazynować wyroby o wysokiej odporności na działanie niskich i wysokich temperatur, jak podaje Niziński¹⁹ mogą to być wyroby ceramiczne, metalowe, przygotowane do wysyłki, artykuły w opakowaniach, materiały budowlane itd.;

Magazyny zamknięte – posiadają pełną budowę ścian, podłogę, niekiedy okna, należą do najliczniej spotykanych magazynów. Ich konstrukcja ma istotny wpływ na rodzaj i technologię składowanego ładunku. Przeznaczone są dla wyrobów nieodpornych na wilgoć, temperaturę, dla wyrobów wymagających specjalnego zabezpieczenia.

Przy projektowaniu i rozplanowaniu magazynu, należy wziąć pod uwagę podstawowe operacje zachodzące w samym magazynie. Przyjmując podział A. Korzeniowskiego²⁰ możemy wyróżnić: budynki magazynowe zamknięte wielokondygnacyjne oraz budynki magazynowe zamknięte jednokondygnacyjne.

Magazyny wielokondygnacyjne jest tradycyjnym typem magazynu. Taki obiekt zazwyczaj budowany jest w konstrukcji żelbetonowej, posiada rampy zewnętrzne drzwi rozsuwane lub odchylane. Ich wyposażenie to instalacje grzewcze i wentylacyjne, niekiedy aparatura klimatyczna. Konieczność ciągłego otwierania drzwi w czasie przeładunku powoduje, że do magazynu przedostaje się kurz, dym oraz gazy o różnej temperaturze i wilgoci. To wszystko działa niekorzystnie na składowane towary. Aby lepiej zabezpieczyć składowane materiały i poprawić warunki przechowywania w tym budynku, należy poddawać budynek modernizacjom takim jak: montowanie nowoczesnych doków rozładunkowych, uszczelnienie drzwi, kurtyn powietrznych oraz wentylacji i instalacji grzewczych²¹;

Magazyny jednokondygnacyjne o typie halowym są obecnie najbardziej uniwersalne wśród wszystkich typów budynków magazynowych. Zapewniają lepsze wykorzystanie przestrzeni, przemieszczanie produktów może odbywać się po linii prostej²².

W zależności od urządzeń piętrzących dla automatyzacji prac związanych z magazynowaniem zaproponowano podział na magazyny „niskie”, „średnie” i „wysokie”.

Magazyny „niskie” – w literaturze fachowej, jak podaje wyżej cytowany autor, uważa się, że „niskie” magazyny to budowle do 12,0 m wysokości, dach wraz

¹⁸ *Magazynowanie towarów niebezpiecznych, przemysłowych i spożywczych*, pod red. A. Korzeniowskiego, Biblioteka Logistyka, Poznań 2006 s. 69.

¹⁹ S. Niziński, *Logistyka*, ..., op. cit., s. 35.

²⁰ *Magazynowanie towarów* ..., op. cit., pod red. A. Korzeniowskiego, s. 72.

²¹ Ibidem, s. 72.

²² J. J. Coyle, E. J. Bardi, C.J. Langley, *Zarządzanie logistyczne*, ..., op. cit., s. 325-328.

z częściami obudowy ścian bocznych podparty jest na słupach wewnątrz budynku. W tych magazynach umieszczane są regały paletowe obsługiwane przez podnośnikowe wózki widłowe.

Magazyny „wysokie” – ich wysokość ponad 12,0 m nazywane również silosami paletowymi, budowane są jako hale magazynowe. Konstrukcja dachu oraz obudowy ścian bocznych oparte zostały na słupach nośnych regałów. Przy pomocy układnic regatowych, dokonuje się piętrenia jednostek ładunkowych. Ze względu na znaczną wysokość tych budynków strefy przyjęć i wydań tworzone są w części niskiej budynku o wysokości 6,0 m.²³

Zbiornik zamknięty – innym charakterystycznym obiektem magazynowym jest zbiornik zamknięty, w którym składowane są gazy, ciecze oraz ciała stałe (pyliste, sypkie i kawałkowe). W zależności od właściwości składowanych towarów zbiorniki zamknięte są zaprojektowane jako obiekty: ciśnieniowe, bezciśnieniowe, ogrzewane oraz nieogrzewane. Typ zbiornika musi być dostosowany do właściwych norm i przepisów.

Magazyny podziemne (piwnice i bunkry) – stanowią wraz z magazynem naziemnym jeden budynek. Usytuowanie takich magazynów dyktowane jest przeważnie bezpieczeństwem przeciwpożarowym w momencie magazynowania towarów łatwopalnych. Ten typ magazynu niejednokrotnie zaliczano do budowli specjalnych.

Magazyny specjalne do nich zaliczamy:

- wszystkie te budynki, które są przeznaczone do przechowywania materiałów niebezpiecznych;
- zbiorniki stalowe zarezerwowane dla materiałów płynnych;
- bunkry na paliwo płynne w beczkach lub na paliwa stałe luzem;
- spichrze komorowe i podłogowe magazynujące artykuły zbożowe;
- magazynowanie owoców, warzyw oraz innych produktów rolnych;
- chłodnie, w których przechowywane są łatwo psujących się artykułów przemysłu spożywczego;
- inne magazyny o charakterystycznych cechach, przeznaczone do składowania towarów o określonych właściwościach²⁴.

Obiekty magazynowe mogą być w różnym stopniu wyposażone w urządzenia i narzędzia. Urządzeniem magazynowym, można nazwać różnego rodzaju maszyny, aparaty, instalacje, przyrządy pomiarowe, środki techniczno-organizacyjne itp. Ich celem jest składowanie zapasów, ochrona oraz realizacja funkcji manipulacyjnych²⁵. Podział magazynów wygląda następująco:

²³ *Magazynowanie towarów ...*, op. cit., pod red. A. Korzeniowskiego, s. str.73.

²⁴ S. Niziński, *Logistyka, ...*, op. cit., s. 36.

²⁵ Z. Sariusz-Wolski, Cz. Skowronek, *Logistyka, poradnik praktyczny*, Centrum Informacji Menadżera, Warszawa 2000, s. 21.

Magazyny zmechanizowane – zaopatrzone w urządzenia transportu wewnętrznego poziomego (wózki) i pionowego (windy, dźwigi), przenośniki, urządzenia do mechanicznego pakowania towarów;

Magazyny niezmechanizowane – nie dysponujące wyżej wymienionymi urządzeniami;

Magazyny zautomatyzowane – wg *Słownika terminologii logistycznej (automatem warehouse)* – „Jednostka organizacyjna, w której magazynowy proces technologiczny jest realizowany za pomocą urządzeń sterowanych automatycznie”²⁶.

Hans-Christian Pfohl w *Zarządzaniu logistyką* wyszczególnił takie urządzenia magazynowe jak:

- urządzenia do składowania – można składować bez urządzeń do składowania, natomiast jeżeli jest możliwość wyróżnia się składowanie (buforowe) na urządzeniach służących do transportu ciągłego i przerywanego oraz składowanie na regałach (regały półkowe, paletowe, wjezdne, przepływowe, przesuwane, wysokiego składowania i inne);
- urządzenia do przemieszczania – Pfohl podzielił je na: obsługę ręczną, przenośniki oraz na urządzenia do transportu przerywanego (układnice, suwnice, wózki widłowe, wózki podnośnikowe, do obsługi regałów wysokich, wózki podnośnikowe);
- w urządzeniach pomocniczych umieścił – wagi, automaty liczące, etykietyarki, urządzenia do waletowania i do rozładunku palet, urządzenia do opasywania ładunków i pakowania w folię termokurczliwą²⁷.

Rodzaje magazynów w zależności od struktury przeznaczenia gospodarczego

Kinds of warehouses depending on structure of the economic purpose

System organizacji gospodarki magazynowej jest podstawą, na której opiera się struktura zarządzania. Formuluje się ją w taki sposób, ułatwiający sprawne zarządzanie całością gospodarki magazynowej. Jest to istotny warunek funkcjonowania systemu logistycznego każdego przedsiębiorstwa i dlatego powinna być ściśle związana z tym systemem²⁸.

Konstrukcja systemu gospodarki magazynowej powinna odnosić się do merytorycznych zadań oraz warunków działania przedsiębiorstwa. Przedstawia się następującą klasyfikację magazynów z różnym przeznaczeniem²⁹:

- magazyny przemysłowe;
- magazyny sieci dystrybucji;

²⁶ *Słownik terminologii logistycznej*, pod red. T. Janiak, Biblioteka Logistyka, Poznań 2007, s. 98.

²⁷ H.- Ch. Pfohl, *Zarządzanie logistyką*..., op. cit., s. 197.

²⁸ Z. Dudziński, *Vademecum organizacji* ..., op. cit. s. 62-63.

²⁹ M. Gubała, J. Popielas, *Podstawy zarządzania* ..., op. cit., s. 15-16.

- magazyny usługowe;
- magazyny rolnicze;
- magazyny spedycyjne;
- magazyny celne;
- magazyny rezerw państwowych.

Materiały przemysłowe są przechowywane w odpowiednich magazynach produkcyjnych. Wyróżnia się trzy magazyny uzupełniające się wzajemnie.

Magazyny centralne, główne (*central warehouse*) nazywane również bazami materiałowymi – zaopatrują w materiały do produkcji wszystkie sektory przedsiębiorstwa. Według *Słownika Terminologii Logistycznej* jest to: „Magazyn pełniący funkcję magazynu zasilającego w stosunku do innych”³⁰.

Magazyny wydzielone (odcinkowe) – zaspakajają potrzeby jednego lub kilku działów produkcyjnych.

Magazyny oddziałowe – podlegają wydziałom produkcyjnym lub wydziałom obsługi ruchu. Ich celem jest krótkotrwale składowanie niewielkich zapasów podstawowych, pomocniczych i narzędzi do pracy³¹.

Termin **magazynów przemysłowych** (*industrial warehouse*) określa je jako obiekt należący do struktury produkcji. Są to najczęściej przedsiębiorstwa przemysłowe. Należy zaakcentować, iż są to takie magazyny jak: zaopatrzenia, wyrobów gotowych, półfabrykatów, przedmontażowy, techniczny.

Magazyn przedmontażowy – zadaniem magazynu przedmontażowego (*accumulation bin, assembly bin*) jest składowanie elementów do zmontowania produktów złożonych, zanim dostarczy się go do działu montażu. Zmontowany materiał staje się półwyrobem. Przetransportowany jest do **magazynu półfabrykatów**.

Magazyn półfabrykatów (*semi-finished product*) – przechowuje produkty użytkiwane w którejś z faz produkcji, znajdujące się w stanie przetwarzania i przekazywane do dalszej obróbki. Taki transport półwyrobami odbywa się między wydziałami jednego przedsiębiorstwa. Ostatnim magazynem w klasyfikacji magazynów przemysłowych jest **magazyny wyrobów gotowych**.

Magazyn wyrobów gotowych (*off-the-shelf product*) – efektem końcowym działalności produkcyjnej są wyroby gotowe, które składowane są w magazynach wyrobów gotowych. Towary przechowywane są aż do momentu skompletowania wysyłki (w ilościach odpowiadających ilościom zamówionych partii lub ładowności środków transportowych) albo są magazynowane jako zapasy rezerwowe produkowanych wyrobów. W tych magazynach następuje pakowanie produktów przeznaczonych do wydania na zewnątrz przedsiębiorstwa³².

³⁰ Pod red. T. Janiak, *Słownik terminologii* ..., op. cit., s. 97.

³¹ Z. Dudziński, *Vademecum organizacji* ..., op. cit., s. 66.

³² S. Niziński, *Logistyka*, ..., op. cit., s. 38.

Sposób magazynowania zależy przede wszystkim od rodzaju wyrobów gotowych. Magazynem dla wyrobów finalnych mogą być: magazyny otwarte, półotwarte, zamknięte, specjalne, place składowe, spichlerze, naziemne i podziemne.

W transporcie lotniczym, firmach spedycyjnych, usługach pocztowych gdzie doręczane są drobne przesyłki budowane są magazyny rozdzielcze, transportowo-przeładunkowe i zasobowe. W transporcie wodnym szczególne wagi nabierają magazyny zlokalizowane przy portach morskich, gdzie produkty są załadowywane i rozładowywane z frachtowca. Magazyny charakteryzują się dużą przelotowością, gdzie towar magazynowany jest przez krótki okres czasu. Warto wspomnieć o magazynach, które zagospodarowywane są z myślą o szczególnych zadaniach np. magazynowanie dojrzewających owoców. Taka dystrybucja towarów importowanych trwa przez kilkanaście dni³³.

Magazyny rozdzielcze – przeznaczone do gromadzenia towarów pochodzących z różnych źródeł. W tych magazynach towar dzieli się na różne partie prawidłowo skompletowane, po czym przechowuje się je do momentu wydania ich konsumentom.

Magazyny transportowo-przeładunkowe – przeznaczone do przechowywania towarów wyładowanych z jednego środka transportu do momentu załadowania ich na inny środek transportu. Niewielkie przesyłki (tzw. drobnica), w trasie pomiędzy dostawcą a odbiorcą są tymczasowo magazynowane u przewoźnika.

Magazyny zasobowe – budowane są w cel przechowywania przez dłuższy okres zapasów, towarów np. w sytuacji szczególnej (klęski żywiołowej, wojny)³⁴.

Kolejną charakterystyczną klasyfikację przedstawiają **magazyny handlowe**. W przedsiębiorstwach handlowych obrót towarowy i materiałowy zależy od szczebla, na jakim **magazyn handlowy** jest zorganizowany. Celem takich magazynów jest zapewnienie sprawnej obsługi klienta. Wyróżniamy tu takie magazyny jak:

Magazyny skupu – tworzone przez przedsiębiorstwo handlowe i przemysłowe. Budowane są w przedsiębiorstwie, lecz mogą również posiadać swoje punkty skupu. Najczęściej mają charakter magazynu jednobranżowego (owoce, zboże, warzywa itd.). Z oddziałów w terenie produkty są wysyłane do magazynu macierzystego³⁵. Lokalne magazyny skupu powinny dysponować należytą ilością opakowań, aby w jak najkrótszym czasie były w stanie wysłać składowany towar do wytwórni przemysłowej lub handlowej, które złożyło zamówienie. W takich magazynach zazwyczaj produkty składowane są bardzo krótko (aby nie straciły na swej wartości).

Magazyny hurtowe – zlokalizowane są przy hurtowniach jedno- lub wielobranżowych. Zadaniem magazynu handlowego jest gromadzenie przerobu handlowego i przechowywania zapasów towarów, zaopatrywania w nie handlu detalicznego, magazynowanie nadwyżek produkcyjnych, rezerw podtrzymujących ciągłość do-

³³ Ibidem str. 39.

³⁴ J. Szpon, I. Dembińska-Cyran, A. Wiktorska-Jasik, *Podstawy...*, op. cit., str. 180.

³⁵ Z. Dudziński, *Vademecum organizacji ...*, op. cit., str. 67.

staw w sytuacji, gdy nastanie przerwa w transporcie, produkcji itd. Składowane są tu również produkty importowane, które w drodze dystrybucji trafiają do magazynów i jednostki sprzedaży detalicznej.

Magazyny zbytu – ich celem jest przejmowanie towarów z zakładów przemysłowych, ich sortowanie, dzielenie i transport do punktu handlu hurtowego lub detalicznego. Są to zazwyczaj magazyny jednobranżowe. Mogą mieć charakter składów przyfabrycznych, zintegrowane z okreśłą fabryką przemysłową lub stanowić jednostkę logistyczną aparatu handlowego. Dostawy towarów z magazynów zbytu wymagają zlecenia struktur zbytu w postaci bezpośrednich przesyłek do odbiorcy (dostawy tranzytowe). Inną formą jest umowa wzajemnej współpracy firm przemysłowych (kooperacja)³⁶.

Magazyny detaliczne – zlokalizowane są głównie przy placówkach handlu detalicznego (na zapleczu sklepów, supermarketów, w podziemiach itd.). Droga od dostawcy do klienta powinna być jak najkrótsza. Każdy nadobowiązkowy magazyn wpływa na wzrost ceny towaru magazynowanego oraz pomniejszenie przychodu z tytułu transportu, załadunku, wyładunku, składowanie itd.

Rozwijająca się sieć dystrybucyjna detalu i hurtu w łańcuchu logistycznym powoduje, zwiększenie roli i znaczenia magazynów tego szczebla obrotu. W efekcie widoczny jest u nas rozwój magazynu hurtu i detalu³⁷.

Należy zaznaczyć, że charakter wykonywanych usług magazynowych jest związany z rodzajem budynków magazynowych, wyposażeniem technicznym, placów składowych oraz od infrastruktury logistycznej. Podział przyjęty przez Abta mówi, że można wyróżnić magazyny ze względu na rodzaj świadczonych usług³⁸:

- do składowania długookresowego (do składowania towarów sezonowych);
- ekspedycyjne (konsygnacyjne) do krótkookresowego składowania pośredniego (często w postaci MWS);
- „ruchome” (kontenery, wymienne naczepy itp.);
- przeładunkowe, będące punktami węzłowymi infrastruktury transportowej.

Kolejna ważna decyzja związana z magazynowaniem to wybór formy magazynowania. Poza wymienionymi kryteriami, magazyny można również grupować w zależności od rodzaju ich użytkownika. Podjęcie decyzji odnośnie formy własności obiektów magazynowych jest jednym z ważniejszych problemów. Rozwiązanie tkwi w analizie wpływu określonej decyzji na koszty magazynowania. Wyróżniamy więc:

Magazyny powszechne – zazwyczaj należą do jednostek transportowych lub spedycyjnych, które za opłatą przyjmują towary na przechowanie;

³⁶ S. Niziński, *Logistyka*, ..., op. cit., s. 40.

³⁷ Z. Dudziński, *Vademecum organizacji* ..., op. cit., s. 16.

³⁸ S. Abt, *Zarządzanie logistyczne w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 90-91.

Magazyny własne – wykorzystywane przede wszystkim do własnych celów przez określoną jednostkę handlu hurtowego.

Z perspektywy całego łańcucha dostaw, który jest nastawiony (zgodnie z orientacją rynkową) na maksymalizację zadowolenia klientów, rola magazynów w procesie dystrybucji nabiera szczególnego znaczenia³⁹.

Maria Nowicka-Skowron w swojej pracy w *Efektywności systemów logistycznych* poddaje szczególnej analizie wybór formy własności magazynów. Spojrzenie na koszty, wady i zalety magazynów własnych i publicznych wskazuje na pewną spójność z kompleksowym ujęciem wskaźników oceny całokształtu działalności przedsiębiorstwa⁴⁰.

Magazyn własny wymaga zainwestowania kapitału w majątek trwały, natomiast korzystanie z obcego magazynu wiąże się z opłatami z tytułu najmu lub dzierżawy. Podane dwa sposoby składowania zapasów posiadają wady i zalety. Za kryterium wyboru oceny systemu magazynowania można przyjąć koszty składowania w magazynach własnych lub obcych. Na analizę wydatków utrzymania własnego magazynu wpływa suma kosztów stałych i zmiennych. Koszty ponoszone są nawet w sytuacji, gdy w magazynie nie składowane są żadne zapasy. Działanie magazynów łączy się z kosztami amortyzacji jak również różnego rodzaju podatkami od nieruchomości.

Magazyny wybudowane na działce o wysokiej cenie gruntu, można traktować jako jeden zainwestowanych czynników zwrotu zainwestowanego kapitału.

Obniżenie kosztów stałych następuje wtedy, gdy istnieją tendencje do budowania magazynów z dala od centrów dużych aglomeracji. Za główne kryterium decyzyjne w sferze magazynowania jest odniesienie kosztowe⁴¹.

Wariant składu publicznego obejmuje wyłącznie koszty zmienne. W miarę wzrostu ilości towarów przechodzących przez skład, firma zmuszona jest do wynajęcia coraz większej przestrzeni składowej. Ta przestrzeń jest uzyskiwana na bazie specyficznych opłat. Stawka cenowa jest uzyskiwana od jednostki powierzchni lub pojemności, mogą to być metry kwadratowe lub sześciennie. Koszt magazynowania będzie rósł proporcjonalnie do ilości towarów przechowywanych w składzie (Wykres 1).

W przypadku składów własnych, należy wziąć pod uwagę koszty stałe. Mogą być to np. podatek od własności i amortyzacja. Koszty zmienne takiego składu rosną zwykle wolniej niż w przypadku składu publicznego, gdyż nie obejmują takich kosztów jak np. zysku czy kosztów marketingu.

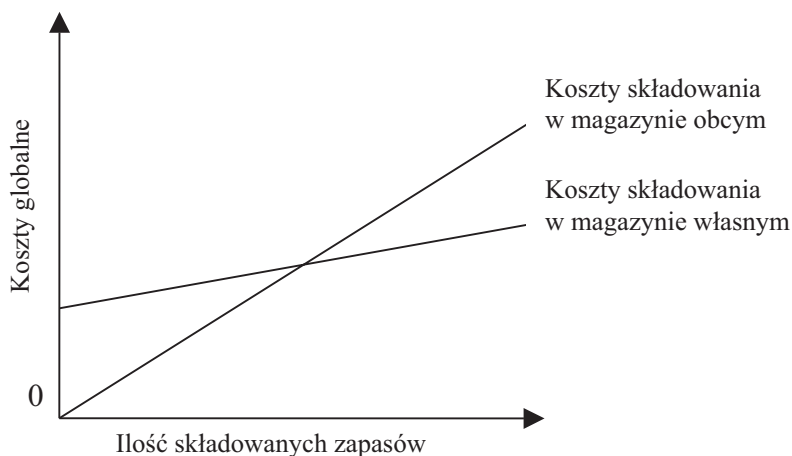
Można stwierdzić, iż skład publiczny jest korzystniejszy przy mniejszych ilościach towarów. Natomiast w miarę wzrostu ilości towarów korzystniejsze może

³⁹ J. Bendkowski, M. Kramarz, *Logistyka stosowana, metody, techniki, analizy*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2006, s. 273-274.

⁴⁰ M. Nowicka-Skowron, *Efektywność Systemów Logistycznych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 157.

⁴¹ Ibidem, s. 158.

Wykres 1. Koszty składowania w magazynach własnych lub obcych
 Figure 1. Costs storages in own or strange warehouse



Źródło: F. Beier, K. Rutkowski, *Logistyka*, SGH, Warszawa 1999, s. 100.

być zastosowanie składu własnego, ze względu na rozkład kosztów stałych na coraz większą masę towarową.

Zakończenie

Summary

Dynamicznie rozwijające się gospodarki narodowe, doskonalenie procesów związanych z intensywnym przepływem towarów, nasilająca się konkurencja oraz większa orientacja na klienta, to tylko niektóre czynniki zmuszające przedsiębiorstwa do przyjęcia odpowiednich działań logistycznych. Ta zmieniająca się perspektywa obliuguje przedsiębiorstwa do elastycznego podejścia wobec systemów logistycznych w zarządzania zapasami i magazynem, w celu osiągnięcia przewagi nad konkurencją.

Proces magazynowania i związana z nim gospodarka magazynowa odgrywają dziś istotną rolę w każdym przedsiębiorstwie. Stąd też decyzje związane z magazynowaniem, z ich lokalizacją, formą własności, wielkości i liczby, należą do decyzji strategicznych przedsiębiorstwa. Magazynowanie w szerokim rozumieniu jest pojmowane jako zintegrowany system kształtowania i kontroli procesów fizycznego przepływu produktów. Należy pamiętać, że system ten zmierza do osiągnięcia najkorzystniejszych relacji między poziomem świadczonych usług (poziomem obsługi odbiorców) a poziomem i strukturą związanych z tym kosztów. Przemysłowa decyzja, co do gospodarki magazynowej może zadecydować o sukcesie lub porażce przedsiębiorstwa.

Literatura

Bibliography

- Abt S., *Zarządzanie gospodarką magazynową*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997.
- Abt S., *Zarządzanie logistyczne w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.
- Beier F., Rutkowski K., *Logistyka*, SGH, Warszawa 1999.
- Bendkowski J., Kramarz M., *Logistyka stosowana, metody, techniki, analizy*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2006.
- Bendkowski J., Radziejowska G., *Logistyka Zaopatrzenia w Przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2005.
- Coyle J. J., Bardi E. J., Langley C. J., *Zarządzanie logistyczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
- Dembińska-Cyran I., Jedliński M., Milewska B., *Logistyka, wybrane zagadnienia do studiowania przedmiotu*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2001.
- Dudziński Z., *Vademecum organizacji gospodarki magazynowej*, Ośrodek Doradztwa Sp. Doskonalenia Kadr Sp. z o. o., Gdańsk 2008.
- Gołomska E., *Podstawy Logistyki*, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Kupieckiej, Łódź 2006.
- Gubała M., Popielas J., *Podstawy zarządzania magazynem w przykładach*, Biblioteka Logistyka, Poznań 2002.
- Janiak T. (red.), *Słownik terminologii logistycznej*, Biblioteka Logistyka, Poznań 2007.
- Kordel Z., *Wybrane zagadnienia z logistyki*, Olsztyńska Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania im. Prof. Tadeusza Kotarbińskiego, Olsztyn 2002.
- Korzeniowski A. (red.), *Magazynowanie towarów niebezpiecznych, przemysłowych i spożywczych* Biblioteka Logistyka, Poznań 2006.
- Niziński S., *Logistyka*, Wydawnictwo Akademii Rolniczo-Technicznej im. Michała Oczapowskiego w Olsztynie, Olsztyn 1999.
- Nowicka-Skowron M., *Efektywność Systemów Logistycznych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
- Pfohl H.-Ch., *Zarządzanie logistyką. Funkcje i instrumenty*, Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań 1998.
- Polski Kongres Logistyczny-Logistyka 2008, *Nowe wyzwania-nowe rozwiązania; New Challenges-new solutions*, Logistics 2008, Poznań 7-9 maja 2008, Materiały Konferencyjne.
- Rutkowski K.(red.), *Logistyka dystrybucji*, Difin, Warszawa 2002.
- Sariusz-Wolski Z., Skowronek Cz., *Logistyka, poradnik praktyczny*, Centrum Informacji Menadżera, Warszawa 2000.

- Sołtysik M., *Zarządzanie logistyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach 2003.
- Szpon J., Dembińska-Cyran I., Wiktorska-Jasik A., *Podstawy Logistyki*, Stowarzyszenie Naukowe Instytut Gospodarki i Rynku, Szczecin 2005.
- Witkowski J. (red.), *Logistyka w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, wydanie I, Wrocław 2002.

Klasyfikacja i rodzaje obiektów magazynowych w logistycznym łańcuchu dostaw

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza problematyki zarządzania magazynem w logistycznym łańcuchu dostaw ze szczególnym zwróceniem uwagi na klasyfikację magazynów. Przedstawiono wskazówki dotyczące zarządzania łańcuchem dostaw i poddano szczególnej analizie klasyfikację magazynów. Rolę nadrzędną pełni tutaj identyfikacja poszczególnych składowych procesu magazynowania oraz charakteryzacja budowli magazynowych. Jest to szczegółowy przegląd technik i metod struktury magazynowej.

Classification and kinds of storage facilities in the logistic supply chain

Summary

The article has in view the analysis of issues of managing the warehouse in the logistic supply chain with special returning attention to the classification of warehouses. Pointers concerning managing the supply chain were presented and described special analysis of classification of warehouses. The superior role is performing in this article an identification of individual components of the process of storing and make-up of stock buildings. It is detailed inspection of techniques and methods of the stock structure.

MAŁGORZATA DOLATA

JAROSŁAW LIRA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Stan i zróżnicowanie przestrzenne infrastruktury wodno-ściekowej na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego

***The state and spatial diversification of water supply
and sewage infrastructure in rural areas
of the wielkopolskie voivodship***

Wstęp

Introduction

Zanieczyszczenie środowiska naturalnego, to problem charakterystyczny nie tylko dla terenów uprzemysłowionych i zurbanizowanych, ale również w coraz większej mierze, dla obszarów wiejskich. Zagrożenia ekologiczne tych obszarów wynikają przede wszystkim z zanieczyszczenia wody i gleby spowodowanych m.in. poprzez niedostateczny rozwój urządzeń służących odprowadzaniu, unieszkodliwianiu i oczyszczaniu ścieków oraz wciąż jeszcze częstym odprowadzaniu ścieków bytowo-gospodarczych w miejsca niedostatecznie zabezpieczone np. nieszczelne zbiorniki, czy wręcz w miejsca do tego nieodpowiednie np. na powierzchnię gleby, do rowów melioracyjnych, a nawet do nieużywanych studni.

Zaopatrzenie obszarów wiejskich w odpowiedniej jakości wodę oraz odpowiednio prowadzona gospodarka ściekowa stanowią jeden z podstawowych czynników rozwoju lokalnego i regionalnego. W ostatnich kilkunastu latach działania inwestycyjne związane z rozwojem i modernizacją tzw. infrastruktury wodno-ściekowej na terenach nieurbanizowanych stały się jednymi z priorytetowych zadań inwestycyjnych, których realizacja gwarantowana jest ich uwzględnieniem w wieloletnich planach i programach tworzonych przez samorządy lokalne.

Infrastruktura wodno-ściekowa stanowi zaplecze tzw. infrastruktury ochrony środowiska, nazywanej równie często infrastrukturą ekologiczną. Jej celem jest zaopatrywanie w wodę oraz odprowadzanie i oczyszczanie ścieków. Stan i rozwój kluczowych składników tego segmentu infrastruktury uwarunkowane są wieloma

czynnikami, począwszy od liczby ludności zamieszkującej dany obszar, poprzez strukturę funkcjonującej na nim sieci osadniczej, ukształtowanie terenu, a skończywszy na możliwościach finansowych i operatywności władz lokalnych.

Mimo ogromnego postępu jaki miał miejsce w ostatnich kilkunastu latach, nadal aktualny poziom zagospodarowania obszarów wiejskich składnikami infrastruktury wodno-ściekowej, ich stan techniczny, jak i dostępność ludności do usług świadczonych przez infrastrukturę są niewystarczające w stosunku do potrzeb. Należy również podkreślić, że rozwój infrastruktury wodno-ściekowej nie następuje równomiernie na obszarze całego kraju, jak i wewnątrz poszczególnych województw. Problemem pozostają wciąż jeszcze istniejące dysproporcje między rozwojem tak nieodłącznych składników infrastruktury jak sieć wodociągowa i sieć kanalizacyjna oraz sieć kanalizacyjna i oczyszczalnie ścieków¹.

W niniejszej pracy przedstawiono wyniki badań, których celem było ukazanie stanu i zróżnicowania przestrzennego rozwoju infrastruktury wodno-ściekowej na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego w przekroju powiatów w 2008 r. Badaniami przeprowadzonymi w oparciu o dane statystyczne, dotyczące sieci wodociągowej, sieci kanalizacyjnej oraz oczyszczalni ścieków, udostępnione przez GUS w formie elektronicznej – Bank Danych Regionalnych w 2010 r., objęto obszary wiejskie 31 powiatów ziemskich województwa wielkopolskiego według stanu na dzień 31 grudnia 2008 r.

Metoda badawcza ***Research method***

Pomiar stanu infrastruktury wodno-ściekowej na obszarach wiejskich powiatów w województwie wielkopolskim został oparty na zasadach konstruowania syntetycznego miernika rozwoju. Wyboru cech diagnostycznych będących wyznacznikami infrastruktury wodno-ściekowej dokonano na podstawie przesłanek merytorycznych i analizy elementów diagonalnych macierzy odwrotnej do macierzy korelacji **R**. W pracy zastosowano normalizację (standaryzację) medianową. Do konstrukcji syntetycznego miernika wybrano zmodyfikowaną metodę wzorcową Hellwiga w ujęciu pozycyjnym². Wyznaczone wartości syntetycznego miernika wykorzystano do liniowego porządkowania obszarów wiejskich powiatów, a następnie do wyodrębnienia ich klas typologicznych³.

¹ Zob. M. Dolata, *System odprowadzania i oczyszczania ścieków na obszarach wiejskich – postępowanie i potrzeby*. Journal of Agrobusiness and Rural Development, 3 (9), Poznań 2008.

² J. Lira, W. Wagner, F. Wysocki, *Mediana w zagadnieniach porządkowania obiektów wielocechowych*, [w:] *Statystyka regionalna w służbie samorządu terytorialnego i biznesu*. Red. J. Paradysz. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2002.

³ J. Lira, F. Wysocki, *Zastosowanie pozycyjnego miernika rozwoju do pomiaru poziomu zagospodarowania infrastrukturalnego powiatów*. Wiadomości Statystyczne, nr 9, 2004.

Infrastruktura wodno-ściekowa obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego

The water supply and sewage infrastructure in rural areas of wielkopolskie voivodship

W celu stworzenia możliwie dokładnego i wyraźnego obrazu przedstawiającego wyposażenie obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego w infrastrukturę wodno-ściekową analizie poddano kluczowe jej elementy. Do badania stanu i zróżnicowania przestrzennego wsi wielkopolskiej w urządzeniach infrastruktury wodno-ściekowej w przekroju powiatów przyjęto trzy cechy diagnostyczne:

- długość wiejskiej rozdzielczej sieci wodociągowej w km na 100 km² powierzchni powiatu (**wodociągi – natężenie**),
- długość wiejskiej rozdzielczej sieci kanalizacyjnej w km na 100 km² powierzchni powiatu (**kanalizacja – natężenie**),
- liczba ludności obsługiwana przez oczyszczalnie ścieków w % ogółu ludności wiejskiej faktycznie zamieszkałej (**oczyszczalnie – struktura**).

Wykorzystując wartości liczbowe opisujące przyjęte do badania elementy infrastruktury wodno-ściekowej obliczono podstawowe wielkości ją charakteryzujące tj.: wartości minimalne i maksymalne, medianę brzegową i medianę Webera, średnią arytmetyczną oraz klasyczny współczynnik zmienności.

Obliczone charakterystyki liczbowe ukazały, że według stanu na dzień 31 grudnia 2008 r. poziom wyposażenia obszarów wiejskich powiatów ziemskich w województwie wielkopolskim w badane podstawowe elementy infrastruktury wodno-ściekowej podlegał dużej (wodociągi i oczyszczalnie) lub bardzo dużej (kanalizacja) zmienności (tabl. 1).

Pośród analizowanych w pracy składników infrastruktury wodno-ściekowej na obszarach wiejskich powiatów województwa wielkopolskiego najmniej zróżnicowanym przestrzennie w 2008 r. była sieć wodociągowa. Z analizy danych dotyczących jej zagęszczenia na obszarach poszczególnych powiatów wynikało, że najwyższą wartością wskaźnika określającego długość rozdzielczej sieci wodociągowej przypadającej na 100 km² powierzchni, odznaczał się powiat koniński (137,6 km), a nieco tylko niższymi – powiaty kaliski i kolski, w których analogiczne wielkości ukształtowały się odpowiednio na poziomie: 129,13 km i 127,3 km. Z kolei najniższe gęstości rozdzielczej sieci wodociągowej cechowały powiat czarnkowsko-trzcianecki (31,6 km/100 km²) oraz sąsiadujący z nim powiat złotowski (33,1 km/100 km²). W 2008 r. na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego długość sieci wodociągowej w przeliczeniu na 100 km² wynosiła 80,1 km i była dłuższa o 10 km niż ta sama wielkość obliczona dla obszarów wiejskich całego kraju.

Analiza zróżnicowania przestrzennego stanu zagospodarowania wsi województwa wielkopolskiego w sieć kanalizacyjną wskazuje na znaczne dysproporcje po-

Tabela 1. Charakterystyki liczbowe cech opisujących infrastrukturę wodno-ściekową obszarów wiejskich powiatów województwa wielkopolskiego (według stanu na koniec 2008 roku)
Table 1. The numbers characterizing of water supply and sewage infrastructure of rural areas in wielkopolskie voivodship districts (end of 2008)

Charakterystyki	Wodociągi (natężenie)	Kanalizacja (natężenie)	Oczyszczalnie (struktura)
minimum	31,6	2,3	8,5
średnia arytmetyczna	80,0	15,0	28,6
mediana brzegowa	75,3	13,0	27,1
mediana Webera	77,1	14,7	30,0
maksimum	137,6	51,2	57,6
współczynnik zmienności (w %)	34,2	64,1	43,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2010.

między badanymi powiatami. Niekorzystną sytuację w tym zakresie potęguje jednocześnie fakt, że stopień skanalizowania wsi mierzony długością rozdzielczej sieci na 100 km² powierzchni jest znacznie niższy aniżeli stopień jej zwodociągowania mierzony tą samą miarą. W 60% ogółu powiatów ziemskich gęstość sieci kanalizacyjnej nie przekraczała 15 km na 100 km², przy czym najwyższą wartość odnotowano w powiecie jarocińskim (51,2 km/100 km²), a najniższą – w powiecie nowotomyskim (2,3 km/100 km²). Przeciętne wartości wskaźnika gęstości rozdzielczej sieci kanalizacyjnej na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego, jak i całego kraju były bardzo podobne i kształtowały się na poziomie 16,1 km na 100 km² dla Polski i o 15,1 km dla województwa wielkopolskiego.

W 2008 r. zjawiskiem odznaczającym się znacznym zróżnicowaniem przestrzennym obszarów wiejskich wewnątrz województwa wielkopolskiego był dostęp ludności do usług świadczonych przez oczyszczalnie ścieków. Dostęp ten mierzony udziałem ludności korzystającej z usług oczyszczalni w ogólnej liczbie ludności wiejskiej był największy w powiecie jarocińskim, w którym z tego sposobu oczyszczania ścieków korzystało 57,6% ogółu ludności oraz w powiecie chodzieskim – 53,1% ogółu ludności, zaś największe zaniedbania w tej dziedzinie występowały w powiecie nowotomyskim, gdzie oczyszczalnie obsługiwały tylko 8,5% ogółu ludności zamieszkującej tamtejsze obszary wiejskie. Analogiczny wskaźnik obliczony dla całego województwa wielkopolskiego na koniec badanego roku przyjął wartość niespełna 30% przy poziomie wskaźnika dla obszarów wiejskich całego kraju niższym o prawie 4 punkty proc.

Jednym z celów niniejszej pracy było dokonanie porównania poziomu rozwoju infrastruktury wodno-ściekowej na obszarach wiejskich powiatów tworzących województwo wielkopolskiego. Cel ten został osiągnięty poprzez jednoczesną analizę wybranych do badań cech diagnostycznych tj. gęstości rozdzielczych sieci: wodo-

Tabela 2. Międzyklasowe zróżnicowanie infrastruktury wodno-ściekowej na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego w 2008 roku (wartości średnich harmonicznych w klasach)
Table 2. Interclass diversification of water supply and sewage infrastructure of rural areas in wielkopolskie voivodship in 2008 (values of harmonic mean in classes)

Cechy	Klasa obszarów wiejskich					Obszary wiejskie ogółem	
	I	II	III	IV	V	woj. wielkopolskie	Polska
Wodociągi (natężenie)	98,8	81,4	100,7	84,1	37,4	80,1	70,1
Kanalizacja (natężenie)	39,0	16,3	14,9	12,7	7,0	15,1	16,1
Oczyszczalnie (struktura)	48,1	34,3	25,9	22,4	23,4	29,5	25,7
Syntetyczny miernik	0,80	0,41	0,28	0,16	-0,04	—	—

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2010.

ciągowej i kanalizacyjnej oraz dostępności ludności wiejskiej do usług świadczonych przez oczyszczalnie ścieków. Dla znormalizowanych cech diagnostycznych wyznaczono wartości syntetycznego miernika Hellwiga w ujęciu medianowym, a następnie uporządkowano powiaty malejąco zgodnie z poziomem rozwoju infrastruktury w każdym z nich. Na podstawie analizy różnic w poziomie wartości syntetycznego miernika sąsiadujących ze sobą powiatów wyodrębniono pięć klas powiatów skupiających jednostki podobne pod względem rozwoju badanych elementów infrastruktury wodno-ściekowej (tabl. 2).

W skład najmniej licznej klasy pierwszej charakteryzującej się bardzo wysokim poziomem zagospodarowania infrastrukturą wodno-ściekową obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego weszły dwa powiaty: jarociński i poznański. Średnia wartość syntetycznego miernika poziomu rozwoju infrastruktury wodno-ściekowej w tej klasie kształtowała się na poziomie 0,80 (tabl. 2). W klasie tej znalazły się maksymalne wartości wskaźników opisujących gęstość sieci kanalizacyjnej (51,2 km/100 km²) oraz odsetek ludności korzystającej z usług oczyszczalni ścieków (57,6%) i tylko najwyższa wartość wskaźnika zwodociągowania nie cechowała powiatów z klasy pierwszej lecz należała do powiatu konińskiego ulokowanego w klasie trzeciej (tabl. 3, rys. 1).

Klasę drugą utworzyło siedem powiatów usytuowanych przede wszystkim w środkowej części województwa wielkopolskiego, z wyjątkiem powiatu kępińskiego położonego na jego południowych krańcach. Syntetyczny miernik poziomu rozwoju infrastruktury w tej klasie powiatów przyjmował wartości w przedziale od 0,34 do 0,52. W skład tej klasy typologicznej weszły obszary wiejskie powiatów cechujących się wysokim poziomem wyposażenia w infrastrukturę wodno-ściekową. W klasie drugiej w porównaniu do klasy pierwszej miało miejsce bardzo znaczne zmniejszenie stopnia skanalizowania badanych obszarów (o 22,7 km/100 km²). Zmniejszeniu, chociaż nie tak radykalnemu, uległo również zagęszczenie sieci

Tabela 3. Typologia obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego według osiągniętego poziomu rozwoju elementów infrastruktury wodno-ściekowej w 2008 roku

Table 3. Typology of rural areas in wielkopolskie voivodship according to the development of water supply and sewage infrastructure elements in 2008

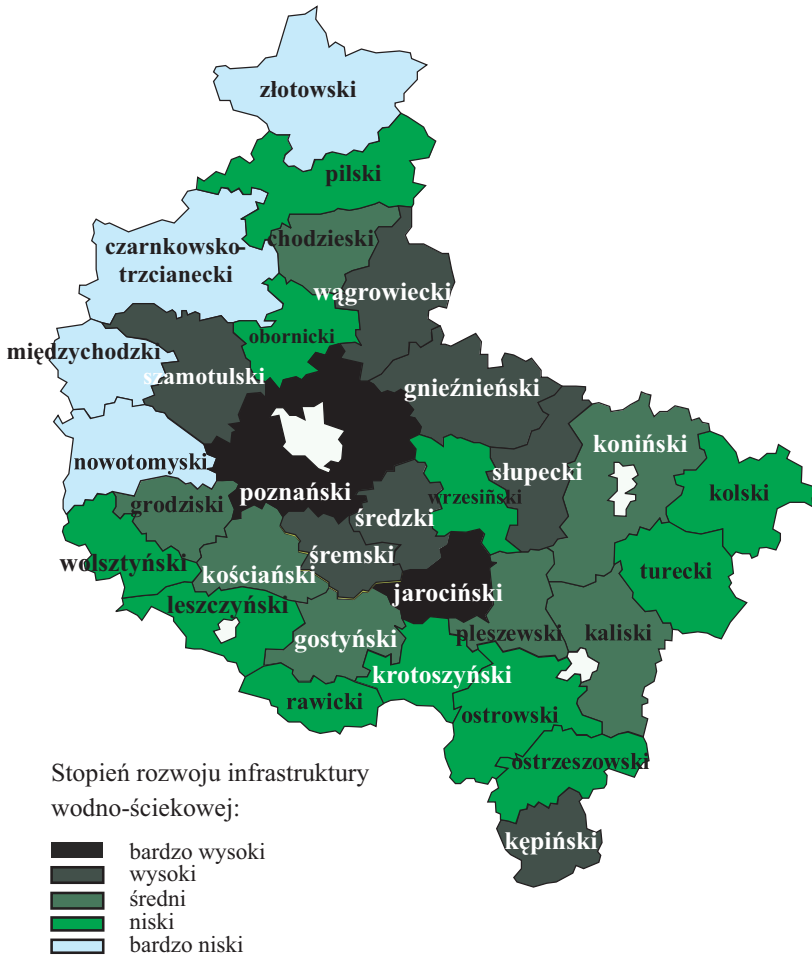
Klasa	Wartość miernika	Opis klasy	Występowanie	Liczba powiatów	Powiaty reprezentujące klasę	Typowy przedstawiciel klasy
I	0,60 – 1,00	Obszary o bardzo wysokim stopniu zagospodarowania infrastrukturalnego w zakresie wodociągów, kanalizacji i oczyszczalni ścieków	Dwa powiaty w środkowej części województwa	2	jarociński, poznański	poznański
II	0,34 – 0,52	Obszary o wysokim stopniu zagospodarowania infrastrukturalnego w zakresie wodociągów, i oczyszczalni ścieków oraz średnim w zakresie kanalizacji	Głównie powiaty położone w środkowej części województwa	7	gnieźnieński, kępiński, słupecki, szamotulski, średzki, śremski, wągrowiecki	kępiński
III	0,25 – 0,30	Obszary o bardzo wysokim stopniu zagospodarowania infrastrukturalnego w zakresie wodociągów i średnim w zakresie kanalizacji i oczyszczalni ścieków	Zwarte obszary w południowo-wschodniej i południowo-zachodniej części województwa	7	chodzieski, gostyński, grodziski, kaliski, koniński, kościański, pleszewski	kościański
IV	0,09 – 0,20	Obszary o niskim stopniu zagospodarowania infrastrukturalnego w zakresie kanalizacji i oczyszczalni ścieków	Obejmuje przede wszystkim południowe krańce województwa	11	kolski, krotoszyński, leszczyński, obornicki, ostrowski, ostrzeszowski, pilski, rawicki, turecki, wolsztyński, wrzesiński	ostrowski
V	-0,11 – 0,03	Obszary o bardzo niskim stopniu zagospodarowania infrastrukturalnego w zakresie kanalizacji	Głównie powiaty w północno-zachodniej części województwa	4	czarnkowsko-trzcieński, międzychodzki, nowotomyski, złotowski	czarnkowsko-trzcieński

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2010.

wodociągowej (o 17,4 km/100 km²) i dostępność ludności do oczyszczalni ścieków (o 13,8 punktów proc.).

W skład klasy trzeciej, podobnie jak i drugiej, weszło siedem powiatów charakteryzujących się średnim poziomem wyposażenia obszarów wiejskich w infrastrukturę wodno-ściekową. Wartość syntetycznego miernika opisującego poziom rozwoju infrastruktury w tej klasie powiatów mieściła się pomiędzy 0,25 a 0,30. Powiaty

Rysunek 1. Różnicowanie przestrzenne obszarów wiejskich powiatów woj. wielkopolskiego według poziomu ich wyposażenia w infrastrukturę wodno-ściekową
Figure 1. Spatial diversification of rural areas in wielkopolskie voivodship according to the water supply and sewage infrastructure equipment level



Źródło: opracowanie własne na podstawie tabl. 3.

z trzeciej klasy, z wyjątkiem powiatu chodzieskiego, utworzyły dwa spójne obszary w południowo-wschodniej i południowo-zachodniej części województwa wielkopolskiego. Cechą wyróżniającą obszary wiejskie w tej klasie było wysokie zagęszczenie sieci wodociągowej. W klasie tej uplasował się powiat koniński z maksymalną wartością wskaźnika opisującego stopień zwodociągowania obszarów wiejskich na poziomie 137,6 km w przeliczeniu na 100 km² oraz powiat kaliski, w którym analogiczny wskaźnik ukształtował się na tylko nieznacznie niższym poziomie 129,13 km na 100 km².

W klasie trzeciej, w porównaniu do klasy drugiej, miało miejsce zmniejszenie zagęszczenia rozdzielczej sieci kanalizacyjnej o 1,4 km jej długości przypadający na 100 km² powierzchni obszarów wiejskich, tj. do poziomu 14,9 km na 100 km² oraz spadek dostępu ludności zamieszkującej wieś do usług świadczonych przez oczyszczalnie ścieków do poziomu 25,9%, tj. spadek o 8,4 punktów proc.

Najliczniejsza czwarta klasa typologiczna skupiła jedenaście powiatów odznaczających się niskim poziomem zagospodarowania obszarów wiejskich infrastrukturą wodno-ściekową. Dla powiatów tych syntetyczny miernik poziomu rozwoju infrastruktury przyjmował wartości zawierające się w przedziale od 0,09 do 0,20. Powiaty z tej klasy były położone przede wszystkim w południowej części województwa wielkopolskiego, tworząc na jego krańcach spójny i rozległy pas terenu. Pozostałe powiaty leżały pojedynczo rozproszone w południowej i północnej części województwa. Wskaźniki charakteryzujące poziom rozwoju sieci kanalizacyjnej i oczyszczalni ścieków były w tej klasie niższe w porównaniu z poprzednią klasą trzecią. Jedynym odstępstwem od tej prawidłowości polegającej na zmniejszaniu się wartości wskaźników w kolejnych klasach o niższym stopniu rozwoju była gęstość rozdzielczej sieci wodociągowej, większa o 2,7 km na 100 km² w klasie czwartej w porównaniu z klasą drugą.

Do klasy piątej zakwalifikowano cztery powiaty charakteryzujące się bardzo niskim poziomem rozwoju wybranych do badania składników infrastruktury ochrony środowiska naturalnego. Obszary wiejskie o bardzo niskim stopniu zagospodarowania infrastrukturalnego utworzyły rozległe skupisko na północno-zachodnich krańcach województwa wielkopolskiego. Charakterystyczne dla tej klasy typologicznej były ogromne braki w zakresie wyposażenia obszarów wiejskich w sieć wodociagową i kanalizacyjną. Wartość wskaźnika opisującego gęstość rozdzielczej sieci wodociągowej w klasie piątej była aż o 46,7 km na 100 km² krótsza w porównaniu z klasą czwartą, zaś analogiczna wartość w odniesieniu do sieci kanalizacyjnej była niższa o 5 km na 100 km². Wyjątek stanowił tylko poziom wskaźnika opisujący stan dostępności ludności zamieszkującej powiaty tej klasy do usług świadczonych przez oczyszczalnie ścieków. Był on 1 punkt proc. wyższy od analogicznej wielkości wskaźnika w klasie czwartej.

Wnioski

Conclusions

Uzyskane w efekcie przeprowadzonych w pracy badań wyniki dotyczące stanu i zróżnicowania przestrzennego rozwoju infrastruktury wodno-ściekowej na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego pozwalają na wysunięcie następujących wniosków:

- wielkopolską wieś charakteryzuje znaczne zróżnicowanie przestrzenne w zakresie wyposażenia w elementarne składniki infrastruktury wodno-ściekowej,

- najmniej zróżnicowanym przestrzennie elementem infrastruktury wodno-ściekowej jest sieć wodociągowa, zaś największe dysproporcje występują w zakresie zagospodarowania terenów wiejskich siecią kanalizacyjną,
- najwyższy poziom wyposażenia obszarów wiejskich w analizowane składniki infrastruktury charakteryzuje przede wszystkim powiat poznański i powiaty położone w jego najbliższym sąsiedztwie, zaś największe zaniedbania w zagospodarowaniu infrastrukturalnym cechują obszary powiatów usytuowanych przede wszystkim na południowych krańcach województwa,
- analiza poziomu wyposażenia obszarów wiejskich województwa wielkopolskiego w podstawowe elementy infrastruktury wodno-ściekowej wykazuje, że jej poziom i dostępność wciąż jeszcze są niedostateczne w stosunku do istniejących w tym zakresie potrzeb.

Literatura

Bibliography

Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2010.

Dolata M., *System odprowadzania i oczyszczania ścieków na obszarach wiejskich – postęp i potrzeby*, *Journal of Agrobusiness and Rural Development*, 3 (9), Poznań 2008.

Lira J., Wysocki F., *Zastosowanie pozycyjnego miernika rozwoju do pomiaru poziomu zagospodarowania infrastrukturalnego powiatów*. *Wiadomości Statystyczne* 9, 2004, s.39-49.

Lira J., Wagner W., Wysocki F., *Mediana w zagadnieniach porządkowania obiektów wielocechowych*, [w:] *Statystyka regionalna w służbie samorządu terytorialnego i biznesu*. Red. J. Paradysz. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2002.

Stan i zróżnicowanie przestrzenne infrastruktury wodno-ściekowej na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego

Streszczenie

Przedstawione w pracy wyniki badań wskazują na znaczne przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju infrastruktury wodno-ściekowej na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego w przekroju powiatów. Najlepsze wyposażenie infrastrukturalne cechowało powiat poznański oraz powiaty położone w jego najbliższym sąsiedztwie, zaś najuboższe wyposażenie charakteryzowało obszary powiatów usytuowanych głównie na południowych krańcach województwa.

The state and spatial diversification of water supply and sewage infrastructure in rural areas of wielkopolskie voivodship

Summary

The research results presented in the elaboration indicate the significant spatial differentiation of equipment development level of water supply and sewage infrastructure of rural areas of the wielkopolskie voivodship districts. Rural areas of all investigated districts were divided into four typological classes. The best infrastructure equipment appeared in rural areas of poznański district as well as the districts situated in its neighbourhood. The poorest equipment was characteristic for districts situated in southern part of the voivodship.

***Edukacja dla bezpieczeństwa. Interdyscyplinarne konteksty i dylematy*, Praca zbiorowa pod redakcją Zbigniewa Dziemianki i Andrzeja Kusztelaka, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Usług, Poznań 2010, ss. 237.**

Jeszcze kilkanaście lat temu bezpieczeństwo rozumiano jako działania państwa na rzecz obrony obywateli przed zagrożeniami zewnętrznymi i wewnętrznymi. Zakładano, że wszelkie działania na rzecz bezpieczeństwa są domeną organów państwowych, działaniom których winni się podporządkować obywatele. Rozwój cywilizacyjny w ostatnich latach spowodował, że kwestia bezpieczeństwa stała się jedną z nadrzędnych wartości. Wobec narastającego zagrożenia dla społeczeństwa i środowiska należy wskazywać na sposoby zapobiegania temu procesowi. Jedną z dróg jest edukacja dla bezpieczeństwa. Dostrzegając taką potrzebę grono badaczy zainicjowało dyskusję nad tą problematyką. Efektem tego dyskursu jest recenzowane opracowanie.

Do opracowania poszczególnych części opracowania udało się pozyskać bardzo kompetentnych autorów. Reprezentują oni uczelnie wyższe i posiadają oni w swym dorobku liczne książki, artykuły i recenzje naukowe. Wartościowe opracowania autorów, poznańskich nauczycieli akademickich, zwłaszcza Jacka Kijowskiego, Piotra Koniecznego, Eugeniusza Łosickiego, Andrzeja Kusztelaka i Wiesława Stacha – spotykają się od lat z uznaniem przedstawicieli środowiska naukowego jak i czytelników.

Redagujący tekst przyjęli interesującą koncepcję pracy. Książka składa się z trzech części będących rozdziałami. Zawiera czternaście autorskich wypowiedzi o różnych kontekstach edukacji dla bezpieczeństwa. Poprzedza je refleksja redaktorów książki o pojęciu edukacja dla bezpieczeństwa.

Część pierwszą opracowania rozpoczyna ożywczy intelektualnie szkic Zbigniewa Dziemianki pt. *Edukacja dla bezpieczeństwa a edukacja obronna*. Autor – czerpiąc inspiracje z własnych badań nad edukacją obronną w Polsce – przedstawił etapy jej rozwoju od 1918 do 2008 roku. Drugi tekst, autorstwa Andrzeja Kusztelaka, to przekonujące i zarazem syntetycznie ujęcie aksjologicznych aspektów programu „Bezpieczna i przyjazna szkoła”. Rozdział ten uzupełniają obszernie wypowiedzi Krzysztofa Koleckiego, Karoliny Łąg, Waldemara Łagodowskiego i Agnieszki Perrek, dotyczące edukacji dla bezpieczeństwa dzieci i młodzieży szkolnej.

Druga część opracowania zawiera cztery teksty poświęcone interdyscyplinarnym kontekstom bezpieczeństwa społecznego. Autorzy szkiców, opierając się na własnych doświadczeniach, przedstawili (z różnych perspektyw) szereg ważnych – moim zdaniem – postulatów badawczych, refleksji i uwag polemicznych, zarówno natury ogólnej, jak i bardziej szczegółowych. Wyróżnia się tutaj przyczynek Sylwii

Trzeciak, będący wszechstronną analizą zjawiska wypalenia zawodowego wśród osób administracyjno – produkcyjnych. Poprzez zastosowanie metody studium przypadku udało się autorce w sposób zwięzły i logicznie spójny przedstawić problem wypalenia zawodowego, zarówno menadżerów jak i pracowników jednego z poznańskich przedsiębiorstw.

Część trzecia opracowania jest najobszerniejszą, bowiem zawiera siedem tekstów traktujących o bezpieczeństwie ekologicznym. Autorzy wnikliwie przedstawili dylematy edukacji w tym obszarze. Na uznanie zasługuje analiza możliwości powiatu w kształtowaniu bezpieczeństwa ekologicznego, przeprowadzona przez Wiesława Stacha. Znakomitym dopełnieniem jest tekst Andrzeja Kusztelaka, będący wyborem bibliograficznym 40 prac dotyczących edukacji dla bezpieczeństwa. Jest to syntetyczny opis zawartości merytorycznej polskojęzycznych opracowań z tej dziedziny, wydanych w dwóch ostatnich dekadach.

Opracowanie oparte zostało na wszechstronnie przeprowadzonych badaniach. Autorzy wykorzystali dość pokaźny zasób materiałów drukowanych i obfitą literaturę przedmiotu. Pozwoliło im to w sposób pełny i kompetentny wywiązać się z podjętego zadania.

Na podkreślenie zasługuje metodyka i metodologia oraz właściwie dobrane przez autorów źródła i opracowania. Omawiane opracowanie napisane zostało w sposób przemyślany, starannym i komunikatywnym językiem. Wyróżnia się przejrzystą strukturą graficzną. Większość wypowiedzi wzbogacona jest zestawieniami tabelarycznymi, wykresami oraz ilustracjami.

Dodać w tym miejscu należy, że każdy z tekstów posiada w swej końcowej części streszczenie w języku angielskim. Przetłumaczono również tytuły i śródtytuły poszczególnych przyczynków.

Opracowanie stanowić będzie, zatem w pierwszej kolejności cenne źródło dla środowiska naukowego, przede wszystkim dla specjalistów bezpieczeństwa wewnętrznego, pedagogów, także dla przedstawicieli nauk przyrodniczych jak i polityki społecznej. Mogą z niego korzystać również nauczyciele realizujący w szkołach przedmiot „Edukacja dla bezpieczeństwa”, także studenci na kierunkach studiów związanych z bezpieczeństwem. Moim zdaniem, krąg odbiorców może być całkiem szeroki. Obok profesjonalistów i studentów, będą to czytelnicy, dla których bezpieczeństwo jest w tym wielokulturowym świecie wartością nadrzędną. Ten użyteczny aspekt wydaje się szczególnie ważny z uwagi na zainteresowanie tą problematyką w naszym społeczeństwie.

Reasumując, książkę „Edukacja dla bezpieczeństwa. Interdyscyplinarne konteksty i dylematy” uważam za dojrzałe, bardzo dobre pod względem merytorycznym dzieło. Jest ono trwałym wkładem w tej stosunkowo młodej dziedzinie, jaką jest edukacja dla bezpieczeństwa.

Janusz Karwat

Witold Skomra, *Zarządzanie kryzysowe – praktyczny przewodnik po nowelizacji ustawy*, PRESSCOM Sp. z o o, Wrocław 2010, ss. 216.

W 2010 roku na półkach księgarni ukazała się publikacja Witolda Skomry, wydana przez wydawnictwo PRESSCOM Sp. z o o, zatytułowana „*Zarządzanie kryzysowe – praktyczny przewodnik po nowelizacji ustawy*”, która jest jedną z nielicznych pozycji dotyczących zarządzania kryzysowego w Polsce.

Budowa nowoczesnego systemu zarządzania kryzysowego w Polsce, pozwalającego na koordynację działań wszystkich podmiotów administracji publicznej oraz innych podmiotów wchodzących w skład struktur ratowniczych państwa została rozpoczęta po powodzi w lipcu 1997 roku. Ten kataklizm obnażył słabość zarówno struktur ratowniczych, jak i całego systemu ratowniczego, a w zasadzie jego braku. Stare struktury okazały się niewydolne w nowych rozwiązaniach demokratycznych i samorządowych oraz w nowej rzeczywistości ekonomicznej. Stał się on impulsem do prac nad stworzeniem nowoczesnych uregulowań prawnych tworzących system zarządzania kryzysowego.

W latach 1998 – 2007 podjęto szereg działań w celu stworzenia nowoczesnych uregulowań prawnych tworzących system zarządzania kryzysowego w Polsce. Uwieńczeniem tych prac było uchwalenie ustawy z dnia 26 kwietnia 2007 roku *o zarządzaniu kryzysowym*¹, która określa organy właściwe w sprawach zarządzania kryzysowego, ich zadania w tej dziedzinie oraz zasady finansowania zadań zarządzania kryzysowego.

Książka *Zarządzanie kryzysowe – praktyczny przewodnik po nowelizacji ustawy*, przedstawia przepisy regulujące szeroko rozumianą problematykę zarządzania kryzysowego w Polsce. Omawia służby i podmioty, którym organy zarządzania kryzysowego powinny udzielić pomocy. Przedstawia procedury działania w sytuacjach kryzysowych, takich jak katastrofy naturalne (powódzie, anomalie pogodowe, epidemie), katastrofy techniczne (pożary, katastrofy komunikacyjne i budowlane, awarie urządzeń infrastruktury technicznej) oraz akty terroru i inne zagrożenia.

Autor dr inż. Witold Skomra, starszy brygadier w stanie spoczynku jest absolwentem Szkoły Głównej Służby Pożarniczej. Były Komendant Główny Państwowej Straży Pożarnej, zastępca Szefa Obrony Cywilnej Kraju. W latach 1987-1998 pełnił służbę w Komendzie Rejonowej Straży Pożarnej w Rzeszowie i Komendzie Wojewódzkiej Straży Pożarnej w Rzeszowie. W roku 1998 przeniesiony został do komendy głównej, gdzie był dyrektorem biura operacyjnego. W roku 2005 w Aka-

¹ Dz.U. z 2007 r., Nr 89, poz. 590.

demii Obrony Narodowej obronił doktorat pt. „*Model funkcjonowania organów administracji publicznej w czasie klęsk żywiołowych na obszarze województwa*” i otrzymał tytuł doktora nauk wojskowych w specjalności bezpieczeństwo narodowe. Od listopada 2008 doradca w Rządowym Centrum Bezpieczeństwa w Warszawie, a od stycznia 2010 dodatkowo p.o. Szefa Biura ochrony Infrastruktury Krytycznej i Planowania RCB. Współautor nowelizacji ustawy o zarządzaniu kryzysowym.

Głównym celem jaki sobie postawił autor książki było opracowanie praktycznego przewodnika w obszarze zarządzania kryzysowego w Polsce. Praca składa się ze wstępu, dwunastu rozdziałów, zakończenia, wykazu skrótów, spisu schematów i tabel oraz bibliografii.

W rozdziale pierwszym – *fazy i poziomy w zarządzaniu kryzysowym* autor omawia pojęcie sytuacji kryzysowej oraz przedstawia i systematyzuje pojęcia: sytuacja nadzwyczajnego zagrożenia, bezpośrednie zagrożenie bezpieczeństwa wspólnoty samorządowej, sytuacja kryzysowa, klęska żywiołowa, stan nadzwyczajny.

W rozdziale drugim – *Planowanie cywilne*, autor przypomina iż, pod tym pojęciem ustawodawca rozumie nie tylko sam proces opracowywania dokumentów planistycznych, ale również przygotowanie zasobów i wszystkie inne działania organizacyjne zmierzające do właściwego przygotowania administracji na sytuacje kryzysowe, w tym związane z wykorzystaniem Sił Zbrojnych. Przedstawione są zadania z zakresu planowania cywilnego, które obejmują: przygotowanie planów zarządzania kryzysowego; przygotowanie struktur uruchamiania w sytuacjach kryzysowych; przygotowanie i utrzymanie zasobów niezbędnych do wykonywania zadań ujętych w planie zarządzania kryzysowego; utrzymanie baz danych niezbędnych w procesie zarządzania kryzysowego; przygotowanie rozwiązań na wypadek zniszczenia lub zakłócenia funkcjonowania infrastruktury krytycznej; zapewnienie spójności między planami zarządzania kryzysowego a innymi planami sporządzanymi w tym zakresie przez właściwe organy administracji publicznej.

Rozdział trzeci – *Fazy zarządzania kryzysowego*, przedstawia cztery fazy reagowania, zapobieganie, przygotowanie, reagowanie i usuwanie skutków, odtwarzanie zasobów i odtwarzanie infrastruktury krytycznej. Przedstawiono relacje pomiędzy ustawą o zarządzaniu kryzysowym a innymi ustawami w kontekście reagowania kryzysowego. Ponadto autor rozważa przewidywane warianty działania administracji publicznej w sytuacjach kryzysowych.

Rozdział czwarty – *Raport o zagrożeniach dla bezpieczeństwa narodowego*, przedstawia zakres prac związanych z opracowaniem ww. Raportu; koordynację prac nad raportem o zagrożeniach bezpieczeństwa narodowego; elementy składowe raportu o zagrożeniach bezpieczeństwa narodowego; zakres i sposób prezentacji zagrożeń; zasady eliminacji zagrożeń; zasady reagowania na zagrożenia.

W rozdziale piątym – *Plany zarządzania kryzysowego*, autor omawia: cykl planowania; dokumenty wyjściowe do sporządzenia planów zarządzania kryzy-

sowego; siatkę bezpieczeństwa; zawartość planów zarządzania kryzysowego; załączniki do Krajowego Planu Zarządzania Kryzysowego; zatwierdzanie i aktualizacja planów.

Rozdział szósty – *Infrastruktura krytyczna*, przedstawia: pojęcie infrastruktury krytycznej i ochrony infrastruktury krytycznej; obowiązek ochrony infrastruktury krytycznej; Narodowy Program Ochrony Infrastruktury Krytycznej; realizację zadań z zakresu ochrony infrastruktury krytycznej.

Rozdział siódmy – *Rola i zadania ABW w zarządzaniu kryzysowym i ochronie infrastruktury krytycznej*, omawia rolę organów zarządzania kryzysowego w przeciwdziałaniu zagrożeniom terrorystycznym i minimalizowaniu ich skutków; współpracę Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego z Rządowym Centrum Bezpieczeństwa i administracją centralną; rolę szefa ABW przy tworzeniu raportu o zagrożeniach bezpieczeństwa narodowego; współpracę ABW z posiadaczami samoistnymi i zależnymi obiektów, instalacji lub urządzeń infrastruktury krytycznej; współpracę ABW z terenowymi organami zarządzania kryzysowego; udział szefa ABW w pracy Rządowego Zespołu Zarządzania Kryzysowego.

W rozdziałach osiem-dziesięć omówiono organy zarządzania kryzysowego w Polsce, ich rolę i zadania w systemie zarządzania kryzysowego w Polsce.

Rozdział jedenasty – *Realizacja zobowiązań sojuszniczych w ramach zadań zarządzania kryzysowego*, przedstawia operacje reagowania kryzysowego w ramach NATO, które obejmują działania militarne, jak i niemilitarne. W pierwszej grupie znajdują się m.in. wymuszanie i utrzymywanie pokoju czy działania prowadzone w sytuacjach napięć politycznych poprzedzające obronę kolektywną. Druga to ewakuacje, pomoc ofiarom katastrof i usuwanie skutków katastrof, operacje humanitarne i antyterrorystyczne. Zwłaszcza ta ostatnia grupa wymaga ścisłego współdziałania sił NATO z władzami lokalnymi. Przedstawiono System Reagowania Kryzysowego NATO (NATO Crisis Response System); proces wprowadzania przedsięwzięć NCRS w ramach NATO; proces zarządzania kryzysowego NATO; wykaz przedsięwzięć i procedur systemu zarządzania kryzysowego; stopnie alarmowe; rodzaje stopni alarmowych.

Ostatni dwunasty rozdział omawia problematykę finansowania zarządzania kryzysowego w Polsce.

Książka Witolda Skomry, *Zarządzanie kryzysowe – praktyczny przewodnik po nowelizacji ustawy*, jest pozycją wyjątkową z kilku powodów. Już sam tytuł sugeruje, iż jest to przewodnik przeznaczony dla przedstawicieli administracji rządowej i samorządowej zajmujących się problematyką zarządzania kryzysowego, pracowników i funkcjonariuszy służb, inspekcji i straży realizujących zadania z zakresu reagowania kryzysowego oraz przedstawicieli nauki podejmujących prace w obszarze bezpieczeństwa narodowego. Książka w pełni spełnia rolę, jaką założył autor tworząc profesjonalny przewodnik dla wysoko kwalifikowanych specjalistów.

Niewątpliwie, dr inż. Witold Skomra, jako jeden z autorów nowelizacji ustawy o zarządzaniu kryzysowym, nie tylko profesjonalnie omawia zawartość ustawy o zarządzaniu kryzysowym i innych aktów prawnych działających w obszarze zarządzania kryzysowego, ale także rozumie i przedstawia intencje takich a nie innych zapisów aktów prawnych regulujących obszar zarządzania kryzysowego w Polsce.

Negatywną stroną recenzowanej książki jest jej bardzo wysoka cena, aż 119 zł, co ją w tym zakresie znacznie wyróżnia na rynku księgarskim.

Zbigniew Dziemianko

Sprawozdanie z Konferencji Naukowej pt. „Gospodarka Turystyczna w XXI wieku – Uwarunkowania rozwoju w dobie globalizacji i kryzysu ekonomicznego”

W dniu 14 września 2010 roku odbyła się Konferencja Naukowa pt. „Gospodarka Turystyczna w XXI wieku – Uwarunkowania rozwoju w dobie globalizacji i kryzysu ekonomicznego”, zorganizowana z inicjatywy Profesora Stefana Bosiackiego przez Wydział Społeczno-Ekonomiczny Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu i Katedrę Ekonomiki i Organizacji Turystyki Akademii Wychowania Fizycznego w Poznaniu.

Honorowy Patronat nad konferencją objęli Marszałek Wielkopolski Marek Woźniak, Rektor AWF prof. zw. dr hab. Jerzy Smorawiński i Rektor WSHiU prof. dr hab. Kamila Wilczyńska.

Konferencja odbyła się w Auli AWF w Poznaniu. Brali w niej udział nauczyciele akademicki z Akademii Wychowania Fizycznego w Poznaniu, z Akademii Wychowania Fizycznego w Warszawie, z Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, z Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu, z Uniwersytetu Warszawskiego, ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, ze Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, z Uniwersytetu Szczecińskiego, z Politechniki Opolskiej, z Akademii Wychowania Fizycznego w Katowicach, z Wyższej Szkoły Turystyki i Hotelarstwa w Gdańsku, z Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie, z Centrum Ekspertyz Gospodarczych Fundacji Akademii Ekonomicznej Sp. z o.o. w Poznaniu i z Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu. Uczestniczyli w niej również Wiceprezydent T. Kayser, L. Drożdżyński – Prezes Zarządu Głównego PTTK, T. Wiktor – Dyrektor Departamentu Sportu i Turystyki Urzędu Marszałkowskiego w Poznaniu wraz z współpracownikami, Ewa Przydrożny – Dyrektor Wielkopolskiej Organizacji Turystycznej, L. Wiatrowski – Prezes Zrzeszenia Handlu i Usług w Poznaniu oraz R. Borowiecki – Wiceprezes Zrzeszenia Handlu i Usług w Poznaniu.

Konferencję otworzył Prorektor AWF prof. dr hab. Stanisław Kowalik, a wprowadzenie do obrad wygłosiła Rektor WSHiU prof. dr hab. Kamila Wilczyńska stwierdzając, że przedstawione opracowania wykazały, jak bogatą, a zarazem jak ważną jest poruszana w nich problematyka gospodarki turystycznej i jak wielką rolę odgrywa ona w dobie globalizacji. Wilczyńska przypomniła, że turystyka dla wielu krajów jest niejednokrotnie podstawowym czynnikiem tworzenia produktu krajowego brutto. W gospodarce polskiej może ona również odgrywać dużą rolę, ponieważ w wielu regionach kraju gospodarka turystyczna winna być motorem rozwoju gospodarki narodowej. Następnie kolejno obradom przewodniczyli prof. Krzysztof Kasprzak, prof. Aleksander Panasiuk, prof. Agnieszka Niezgoda, prof. Stefan Bosiacki.

Problematyka Konferencji koncentrowała się na procesach globalizacji i następstwach kryzysu finansowego w rozwoju światowej gospodarki turystycznej. Autorzy w przygotowanych materiałach na konferencję poruszyli zarówno ogólne, makroekonomiczne zagadnienia gospodarki turystycznej, jak również wnikali w jej bardzo szczegółowe problemy. Prof. Krzysztof Kasprzak zwrócił uwagę na zachodzące konflikty w planowaniu funkcji turystycznych. Autor stwierdził, że dokumenty strategiczne opracowywane na szczeblach podziału administracyjnego państwa winny rozstrzygać istotne kwestie funkcjonowania we wszystkich sferach życia – społecznego, gospodarczego i ochrony środowiska. Prof. Anna Pawlikowska-Piechotka upomniała się również o racjonalną politykę gospodarki przestrzennej nie tylko w skali lokalnej, ale i regionalnej. Prof. Agnieszka Niezgoda prezentowała cele turystyki zrównoważonej, ze szczególnym uwzględnieniem ich współzależności, podkreślając, że rozwój turystyki może w znaczący sposób podnieść opłacalność działalności gospodarczej.

Etyczny wymiar turystyki w relacjach kulturowo-komercyjnych omówił prof. Marek Kazimierzczak, postulując, by etyka turystyki była nakierowana na odpowiedzialność za drugiego człowieka. Prof. Marek W. Kozak przeprowadził analizę kluczowych mitów, jakie nadal można spotkać w dokumentach i literaturze poświęconej polskiej turystyce.

Prof. Barbara Jolanta Dąbrowska przedstawiła udział rynkowy głównych eksporterów produktu turystycznego w pierwszej dekadzie XXI wieku i omówiła wiodące europejskie gospodarki turystyczne w 2008 roku. Natomiast dr Adrian P. Lubowiecki-Vikuk zwrócił uwagę na zachodzące przemiany demograficzne i ich konsekwencje na współczesnym globalnym rynku usług rekreacyjno-turystycznych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Dr Daniel Puchato i dr Agnieszka Łoś określili znaczenie globalnego kryzysu finansowego końca pierwszej dekady XXI wieku dla polskiego rynku turystycznego, ponieważ również na nim można było zaobserwować pewne negatywne zjawiska.

Przechodząc do zagadnień mikroekonomicznych gospodarki turystycznej prof. Stefan Bosiacki i dr Bernadeta Hołderna-Mielcarek przypomnieli założenia i zasady kreowania marki produktu turystycznego oraz jej znaczenie na globalnym, konkurencyjnym rynku turystycznym. Dr Hanna Górską-Warsewicz przedstawiła koncepcje marki hotelu turystycznego, wskazując jednocześnie na znaczenie silnej marki w sytuacji kryzysowej.

Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie turystycznym omówił prof. Jan Galicki, a dr Jerzy Kuczyński oszacował wpływ kryzysu finansowego na efekty ekonomiczne działalności hoteli w wybranych miastach Polski. Dr Alina Zajadacz i dr Joanna Śniadek prezentowały koncepcję funkcjonowania klastra turystycznego w skali lokalnej, wskazując na korzyści oraz zagrożenia wynikające z funkcjonowania sieci współpracy. Prof. Aleksander Panasiuk przypomniiał, że informacja turystyczna jest istotnym elementem sfery obsługi ruchu turystycznego, a dr Adam Pawlicz

przedstawił problematykę wykorzystania do tego celu nowoczesnych technologii informatycznych. Wśród wielu czynników kształtujących atrakcyjność turystyczną zwiedzanych obszarów szczególne miejsce zajmuje dostępność transportowa, którą omawia dr Dawid Milewski. Dr Ewa Czarnecka-Skupina i prof. Józef Grochowicz zbadali nowoczesną gastronomię, która stała się produktem turystycznym i może przyczyniać się do wzrostu zainteresowania ofertą danego obiektu noclegowego. Dr Andrzej Hadzik zwrócił uwagę na imprezy sportowe, które należą do specjalnych wydarzeń i mają wpływ na rozwój turystyki danego obszaru.

Cechą wyróżniającą wiele obszarów cennych przyrodniczo jest unikalność zasobów przyrody oraz towarzyszące im dziedzictwo kulturowe. Prof. Marek Stuczyński postulował, by dla uniknięcia degradacji potencjału tych obszarów, upowszechnić strategiczne planowanie rozwoju turystyki i rekreacji z realnym udziałem zainteresowanych nią osób.

Atrakcyjność szlaków turystycznych w sposób kompleksowy rozpatrywał dr Jarosław Styperek, ponieważ decydują o niej walory turystyczne, dostępność komunikacyjna oraz podaż usług związanych z zagospodarowaniem turystycznym danego obszaru. Uwarunkowania rozwoju ekoturystyki przedstawił dr Rafał Karczewski stwierdzając, że w Polsce oprócz ją należy o dobrze już rozwiniętą agroturystykę. Wartości pięknych zakątków turystycznych w naszym regionie przypomniały dr Matylda Awedyk omawiając potencjał turystyczny Wielkopolski i Poznania oraz dr Jowita Górka i dr Joanna Kosmaczewska wskazując na walory przyrodnicze i kulturowe Nadwarciańskiego Parku Krajobrazowego. Mgr Tomasz Kozłowski omówił walory Wdeckiego Parku Krajobrazowego, który wpływa na rozwój przedsiębiorczości w gminie Osie, wzrost obrotów handlu i usług oraz stwarza dodatkowe miejsca pracy. Dr Agnieszka Wartecka-Ważyńska zaprezentowała wybrane przykłady cmentarzy stanowiących atrakcje turystyczne, jako nową przestrzeń turystyczno-rekreacyjną.

Mgr Magdalena Jakubowska przeprowadziła analizę rynku pracy i gospodarki turystycznej w Polsce, badając ich wzajemne relacje w kształtowaniu się bezrobocia. Dr Katarzyna Majchrzak zbadła wybrane aspekty konsumpcji turystycznej reprezentantów klasy średniej, wskazując na znacznie wyższy wskaźnik ich aktywności turystycznej. Natomiast dr Joanna Łuczak przypomniała znaczenie usług edukacyjnych dla osób starszych z określonych dziedzin naukowych, a przede wszystkim propagowanie wartościowego sposobu życia, opartego na rozwoju swoich zainteresowań, aktywności społecznej oraz aktywnym ruchowo wypoczynku.

Bogata dyskusja w czasie obrad świadczyła o bardzo wysokim poziomie merytorycznym przedstawionych opracowań. Uczestnicy konferencji wyrazili życzenie, aby dorobek konferencji przekazać instytucjom odpowiedzialnym za rozwój gospodarki turystycznej w kraju.

Sprawozdanie z I Międzynarodowej Interdyscyplinarnej Konferencji z cyklu: Współczesne nurty badawcze młodych naukowców

W dniu 21 października 2010 rok w auli Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu odbyła się I Międzynarodowa Interdyscyplinarna Konferencja z cyklu: *Współczesne nurty badawcze młodych naukowców*.

Organizatorem konferencji był Instytut Naukowo-Wydawniczy „Maiuscula” oraz Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu wraz z pracownikami naukowymi Akademii Pedagogiki Specjalnej w Warszawie, Akademii Podlaskiej w Siedlcach, Akademii Polonijnej w Częstochowie, Litewskiego Uniwersytetu Rolniczego w Kownie, Rosyjskiego Państwowego Technologicznego Uniwersytetu im. K. E. Ciołkowskiego w Moskwie, Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Uniwersytetu Zielonogórskiego, Uniwersytetu Mateja Bela w Bańskiej Bystrzycy, Politechniki Poznańskiej, Wyższej Szkoły Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu, Wyższej Szkoły Pedagogiki i Administracji w Poznaniu

W skład Komitetu Naukowego Konferencji weszli: prof. dr hab. Stanisław Dylak, prof. zw. dr hab. Irena Obuchowska, prof. dr hab. Jerzy Olszewski, prof. dr hab. Romualdas Povilaitis, prof. dr hab. Barbara Sitarska, prof. dr hab. Mirosław Śmiałek, prof. dr hab. inż. Waldemar Uździcki, prof. dr hab. Kamila Wilczyńska, prof. dr hab. Kazimierz Wojnowski, dr hab. Andrzej Kusztelak, dr Magdalena Baranowska-Szczepeńska, dr Dominika Czajkowska-Ziobrowska, dr Zbigniew Dziemianko, dr Przemysław Gąsiorek, dr Matylda Gwoździcka-Piotrowska, dr Sławomir Hinc, dr Dorota Jankowska, dr Andrey Lyman, dr Renata Michalak, dr inż. Marek Rybakowski, Phd Jan Stebila, dr Mateusz Wiliński, dr Piotr Ziobrowski.

Patronat honorowy objęła: prof. dr hab. Kamila Wilczyńska – Rektor Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu oraz dr Sławomir Hinc – Wiceprezydent Miasta Poznania. I Międzynarodowa Interdyscyplinarna Konferencja z cyklu: *Współczesne nurty badawcze młodych naukowców* była skierowana do szerokiego grona doktorantów, asystentów, młodych pracowników nauki, którzy pragną dzielić się swoimi obserwacjami, osiągnięciami i wiedzą. Było to forum wymiany myśli i poglądów przeznaczone dla osób poszukujących inspiracji naukowych oraz zainteresowanych rozszerzaniem horyzontów wiedzy.

Tematyka Konferencji obejmowała następujące obszary badawcze:

1. Współczesne nurty w badaniach nad bezpieczeństwem.
2. Współczesne nurty w badaniach nad edukacją i wychowaniem.
3. Współczesne nurty w badaniach społecznych i cywilizacyjnych.
4. Współczesne nurty w badaniach na gruncie prawa.

5. Współczesne nurty badawcze w naukach ekonomicznych.
6. Współczesne nurty badawcze w naukach historycznych.
7. Współczesne nurty badawcze w naukach technicznych i medialnych.

Konferencja rozpoczęła się wystąpieniami prof. dr hab. Kamili Wilczyńskiej, Rektora Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu oraz prof. dr hab. Andrzeja Kusztelaka Przewodniczącego Komitetu Naukowego.

W Sesji Plenarnej referat wygłosili: dr inż. Marek Rybakowski, Uniwersytet Zielonogórski, Członek Komitetu Naukowego, *Wartościowanie bezpieczeństwa a postawy wobec bezpieczeństwa pracy*; dr Marcin Gołaszewski Uniwersytet Łódzki – stypendysta Fritz-Thyssen-Stiftung na Justus-Liebig-Universität Gießen; *Postawa konserwatywnych środowisk chrześcijańskich oraz Kościoła Katolickiego wobec narodowego socjalizmu na przykładzie sylwetki kardynała Klemensa Augusta Grafa von Galena*; mgr Grzegorz Lisek Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald, *Współczesne nurty polityki językowej – porównanie sytuacji w Niemczech i w Polsce*; dr Dorota Jankowska Akademii Pedagogiki Specjalnej w Warszawie, *Dylematy badaczy rzeczywistości humanistyczne*.

Po przerwie na lunch od godziny 13.00 do 15.30 odbyły się obrady w sekcjach. W sekcji politycznej, której obrady prowadził dr Mateusz Wiliński wystąpili: mgr Anna Lew (USZ) *Stosunki polsko-niemieckie w opinii ugrupowań liberalnych w latach 1989-1999*; mgr Marta Balcerek (UAM) *Kryzys gospodarczy w naukach politycznych*; mgr Rafał Machniak (USZ) *Obraz kanclerza Otto von Bismarcka w pismach politycznych Juliana Klaczki*; mgr Tomasz Bugaj (UO) „*Oral history*” jako próba dotarcia do prawdy o współczesnej Rosji; mgr Agnieszka Huczek (UW) *Zastosowanie analizy systemowej jako metody badawczej w nauce o polityce – perspektywa porównawcza*; mgr Magdalena Tomczyk (UJ) *Stan oraz wyniki badań nad dziejami Kościoła Polskokatolickiego w świetle dokumentów Instytutu Pamięci Narodowej oraz Archiwum Państwowego*.

W sekcji socjologicznej, której obrady prowadził dr Zbigniew Dziemianko wystąpili: lic. Adam Krasnosielski (APS) *Kim jestem? Próba zidentyfikowania tożsamości społecznej we współczesnym świecie*; mgr Mariola Paruzel (UŚ) *Jakość życia, poczucie sukcesu a merkantylizm psychiczny pośród Polaków aktywnych zawodowo- wyniki badań empirycznych*; mgr Wojciech Benisz (UŚ) *Ekologia ludzka Floriana Znanieckiego a ekologia społeczna szkoły chicagowskiej*; mgr Żaneta Kopczyńska (UMK) *Od turystyki etnograficznej do budowania tożsamości kulturowej*; mgr Juliusz Iwanicki (UAM) „*Gorączka sacrum.: Spory o sekularyzację i desekularyzację w naukach społecznych*”; mgr Karolina Szamańska (UAM) *Współczesne nurty w badaniach kulturowych i społecznych – interdyscyplinarność*; mgr Beata Bielska (UMK) *Nierówności w przestrzeni społecznej punktów gastronomicznych uniwersytetu – jak dystanse w środowisku akademickim wyglądają „od kuchni”?*; mgr Maciej Sokołowski-Zgid (USZ) *Obiektywna hermenautyka jako badania obiektywnych struktur sensu społecznego działania*

jednostki; mgr Przemysław Nosal (UAM) *Zanngażowanie vs. Koniunkturalizm. Społeczne badania nad sportem*.

W sekcji medialno-językoznawczej, której obrady prowadziła dr Magdalena Baranowska-Szczepańska wystąpili: dr Marcin Białas (UH-P) *Wymiary słowa ujawniające szczęście i cierpienie człowieka w inspiracji teologicznej*; dr Joanna Smół (UAM) *Porada prasowa dawniej i dziś – na podstawie tygodnika „Przyjaciółka”*; mgr Anna Guzy (UŚ) *Badania nad nowym determinantem kompetencji językowych ucznia*; mgr Ryszard Necel (UAM) *Hegemonia, dyskurs, władza jako problemy badawcze socjologii mediów*; mgr Łukasz Scheffs (UAM) *Nowe media w polityce*; mgr Rafał Ilnicki (UAM) *Eksplorowanie chaosmosu – etnografia online. Filozofia mediów i badania empiryczne*; mgr Marta Dorenda-Zaborowicz (UMK) *Rola Internetu w tworzeniu społeczeństwa obywatelskiego w Polsce*.

W sekcji edukacyjno-wychowawczej, której obrady prowadziła dr Dorota Janowska wystąpili: dr Marek Jakubiak (PW) *Wyższe szkolnictwo techniczne Drugiej Rzeczypospolitej – geneza i rozwój*; mgr Agnieszka Skorupa (UŚ) *Zrównoważony Rozwój – koncepcja globalna, a perspektywa życia jednostki*; mgr Anna Pokorska (UMK) *Nowe źródła nierówności w dostępie do edukacji*; mgr Maria Wieczorek (SWPS) *Współczesne nurty wychowawcze w stolicy Wielkopolski. Sztuka dla najmłodszych*; lic. Anna Janicka (WSUS) *Wychowanie a przemiany współczesnego świata*; mgr Marina Kucharska (WSB) *Problem bezdomnych dzieci w Rosji*; mgr Beata Kohlman (AH-E) *Diagnoza syndromu agresji w szkołach zawodowych*; mgr Małgorzata Kowalska (UAM) *Problemy edukacji z punktu widzenia radykalnego konstruktywizmu*; mgr Małgorzata Turska (UŚ) *Kibice sportowi jako przedmiot badań naukowych*.

W sekcji bezpieczeństwa społecznego i techno-ekonomicznego, której obrady prowadziła dr Róża Dembska wystąpili: mgr Patrycja Miśko (UAM) *Rola sądownego kuratora ds. rodzinnych i nieletnich w systemie wsparcia i pomocy rodzinom*; dr Agnieszka Szpak (UMK) *Przestępstwa seksualne w orzecznictwie międzynarodowych trybunałów karnych ad hoc. Ds. Zbrodni w byłej Jugosławii i Rwandzie*; mgr Jacek Raubo (UAM) *Nowy wymiar użycia siły zbrojnej w ramach zapewnienia bezpieczeństwa państwa- problem działań militarnych w ramach wojny wśród społeczeństwa*; mgr Dominika Dziwisz (UJ) *Pierwszy rok prezydentury Baracka Obamy – ocena realizacji obietnic przedwyborczych w zakresie cyberbezpieczeństwa*; mgr inż. Marcin Urban (UŁ) *Incydenty bezpieczeństwa teleinformatycznego*; mgr Zuzanna Maćkowiak (AWF) *Stabilność postularna osób niewidomych i słabo widzących – ryzyko upadków*; mgr Agnieszka Kozera, mgr Cezary Kozera (UP) *Dochody gospodarstw domowych rolników na tle innych grup społeczno-ekonomicznych ludności*; mgr inż. Remigiusz Aksentowicz (UZ) *Analiza efektywności energetycznej pneumatycznych instalacji wodociągowych*; lic. Jacek Woźniak (WAT) *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa o strukturze procesowej z uwzględnieniem miar efektywnościowych – w kontekście projektowania procesów produkcyjnych*.

Dalsza część dyskusji i wymiany poglądów nastąpiła po zakończeniu obrad w sekcjach podczas przerwy na kawę.

Konferencję zakończył i zaprosił uczestników na następne konferencje z tego cyklu za rok w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu Przewodniczący Komitetu Naukowego prof. dr hab. Andrzej Kusztełak.

Zbigniew Dziemianko

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, Poznań 2008

monografia poświęcona przedstawieniu aktualnego stanu i struktury rozwoju usług w Polsce, na tle procesów globalizacji i internacjonalizacji gospodarki

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.

Zeszyty Naukowe Nr 16, Poznań 2009

poświęcone kryzysowi gospodarczemu, problemom turystyki i rekreacji oraz rynkowi ubezpieczeniowemu i ubezpieczeniom emerytalnym.

Zeszyty Naukowe Nr 17, Poznań 2009

poświęcone różnym aspektom działalności przedsiębiorstw, skutkom kryzysu finansowego i globalizacji oraz bezpieczeństwu publicznemu.

Zeszyty Naukowe Nr 18, Poznań 2010
poświęcone różnym aspektom bezpieczeństwa narodowego.

Zeszyty Naukowe Nr 19, Poznań 2010
poświęcone różnym aspektom turystyki i rekreacji

Krzysztof Mazurek, Zastosowanie technik informatycznych, Poznań 2010.

Edukacja dla bezpieczeństwa – Interdyscyplinarne konteksty i dylematy, praca zbiorowa pod red. Z. Dziemianko i A. Kusztelak, Poznań 2010.

Jan Galicki, Zarządzanie zmianami w przedsiębiorstwie, Poznań 2010.

Zeszyty Naukowe Nr 20, Poznań 2010
poświęcone różnym zagadnieniom makroekonomicznym i mikroekonomicznym.

