

ZESZYTY NAUKOWE
NR 22

Wydawnictwo Naukowe
Wyższej Szkoły Handlu i Usług
w Poznaniu

**WYŻSZA SZKOŁA HANDLU I USŁUG
W POZNANIU**

**ZESZYTY NAUKOWE
NR 22**

Poznań 2011

Redaktor naczelny

Kamila Wilczyńska

Rada Programowa

*Adam Budnikowski, Bogusław Fiedor, Bohdan Gruchman (przewodniczący),
Waldemar Frąckowiak, Wacław Jarmołowicz, Aleksander Panasiuk,
Ireneusz P. Rutkowski, Eulalia Skawińska*

Komitet redakcyjny

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

Redaktor naukowy

Kamila Wilczyńska

Recenzent

*Eulalia Skawińska
Małgorzata Domiter*

Copyright by Wyższa Szkoła Handlu i Usług
Poznań 2011

ISSN 1642-9613

Skład i druk
WYDAWNICTWO I DRUKARNIA UNI-DRUK s.j.
60-030 Luboń, ul. Przemysłowa 13
tel. 61 899 49 49 (do 52), fax 61 813 93 31
e-mail: biuro@uni-druk.pl

Spis treści

Artykuły

Przedmowa	9
Romuald I. Zalewski, Łukasz Talaga Innovativeness of manufacturing companies in Greater Poland in the period 2006-2008 Innowacyjność przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego w Wielkopolsce w latach 2006-2008	13
Ireneusz P. Rutkowski Pomiar skuteczności wprowadzania nowego produktu na rynek The effectiveness measuring of the new product introduction on the market	27
Waldemar W. Budner Skutki oddziaływania sklepów wielkopowierzchniowych na istniejącą sieć handlową i rynek pracy w Lesznie Effects of megastores on the existing retail network and labor market in Leszno	43
Rafał Śliwiński Model organizacji trwałego wzrostu według Collinsa Collins's organizational model of persistent growth.....	59
Marceli Kosman Bezpieczeństwo narodowe i pierwsze jego kryzysy w Polsce (XI–XIII w.) National security and its first crises in Poland (11th-13 th century)	77
Elżbieta Mirecka Wykorzystywanie rajów podatkowych w procesie prania pieniędzy The usage of tax havens in the money laundering process.....	95
Władysława Łuczka-Bakuła, Lidia Jabłońska-Porzuczek Badanie opinii na temat funkcjonowania powszechnego systemu emerytalnego Research on opinion concerning functioning of general pension system	109
Sławomir Kalinowski, Dagmara Żurkiewicz Oczekiwania bezrobotnych wobec PUP w Poznaniu Expectations of unemployment to Work Office in Poznań.....	123

Joanna Smoluk-Sikorska, Aleksandra Olejnik

Stan i perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego i rynku jego produktów w Polsce
The State and Development Perspectives of Organic Farming and the Market of its Products in Poland 139

Svitlana Shevelova

Rosyjski rynek mleka – nowe tendencje w zachowaniu konsumenckim oraz w kanałach dystrybucji
The Russian milk market – new tendencies in customer's behavior and distribution channels..... 151

Małgorzata Gajowiak

Kapitał społeczny w dwóch postaciach. Przypadek Polski
Social capital in two forms. Polish case 163

Andżelika Libertowska

Prognoza kapitału społecznego menedżerów i przedstawicieli samorządu terytorialnego oraz sposoby stymulowania jego wzrostu
Forecast of social capital managers and representatives of local government and ways to stimulate its growth 177

Agata Budzyńska

Handel międzynarodowy Polski i jego znaczenie dla rozwoju gospodarczego kraju
Polish international trade and its importance for economic development 191

Agnieszka Kozera, Cezary Kozera

Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych we wzroście gospodarczym Polski
The importance of foreign direct investment in Polish economic growth..... 207

Wiesław Siwiński

Kategorie procesu globalizacji i jego wpływ na rozwój usług turystyki
The categories of globalization process and its influence on tourism services development 217

Krzysztof Kasprzak, Matylda Awedyk

Czynniki kształtujące globalną przestrzeń turystyczną Polaków – wiek i płeć
Factors influencing Polish tourist travel to non-european destinations: age and gender..... 229

Adrian P. Lubowiecki-Vikuk

Istota funkcjonowania międzynarodowych organizacji turystyki medycznej
The nature of functioning of international associations of medical tourism ... 245

Beata Pluta

Istota i wartości gier sportowo-rekreacyjnych w procesie usprawniania osób z niepełnosprawnością	
The essence and value of sports and recreational game in the process of rehabilitations of persons with disabilities	261

Recenzje, Sprawozdania, Informacje

Stanisław Kwiatkowski, <i>Zarządzanie bezpieczeństwem w sytuacjach kryzysowych. Szkice socjotechniczne o mądrości przed szkodą</i> , rec. Marcei Kosman	277
<i>Liberalne przesłanki polskiej transformacji gospodarczej</i> , red. nauk. Waław Jarmołowicz, Katarzyna Szarzec, rec. Kamila Wilczyńska	281
Sprawozdanie z Konferencji Naukowej Bezpieczeństwo w Poznaniu podczas EURO 2012 Piotr Dwornicki	285
Sprawozdanie z II Międzynarodowej Interdyscyplinarnej Konferencji z cyklu: Współczesne nurty badawcze młodych naukowców Zbigniew Dziemianko	291

Przedmowa

Niniejszy numer Zeszytów Naukowych Wyższej Szkoły Handlu i Usług otwiera artykuł Romualda I. Zalewskiego i Łukasza Talagi poświęcony innowacyjności przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego w Wielkopolsce. Autorzy analizują wpływ różnorodnej działalności innowacyjnej na wzrost jakości produktów i usług, oraz na poprawę efektywności i elastyczności przedsiębiorstwa. Stwierdzają dalszy brak współpracy między podmiotami w wymianie informacji dla innowacji oraz występowanie barier utrudniających ich aplikację. Natomiast proces innowacji nowego produktu i jego wprowadzanie na rynek omawia Ireneusz Rutkowski, stwierdzając, że taka praktyka prowadzi nie tylko do znaczących redukcji kosztów, ale również podnosi poziom satysfakcji odbiorców i ogólnej konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Skutki oddziaływania sklepów wielkopowierzchniowych na istniejącą sieć handlową i rynek pracy na przykładzie Leszna przedstawia Waldemar W. Budner. Autor zwraca uwagę, że dynamiczny wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sferze handlu można postrzegać z jednej strony, jako zagrożenie dla rodzimego handlu – szczególnie z punktu widzenia kupców; z drugiej zaś, jako szansę na unowocześnienie dystrybucji, innowacyjność technologii sprzedaży, dostosowanie do potrzeb i oczekiwań klientów, konkurencyjność cenową – z punktu widzenia konsumentów. Natomiast Rafał Śliwiński rozważa kluczowe obszary organizacyjne i ich charakterystyczne cechy zwiększające prawdopodobieństwo przyspieszonego i trwałego wzrostu organizacji. Autor stwierdza, że niniejsze rozważania mogą stanowić przyczynek do dyskusji nad trwałym i dynamicznym wzrostem polskich przedsiębiorstw.

Kolejne dwa artykuły zajmują się problemami bezpieczeństwa narodowego. Marceli Kosman przypomina, że problem bezpieczeństwa narodowego w postaci zorganizowanej pojawia się wraz z powstaniem państwa polskiego, ponieważ występowały wtedy przejawy jego zagrożenia, zarówno wewnętrznego, jak i zewnętrznego. Autor stwierdza, że koronacja Władysława Łokietka na króla w 1320 r. jest symboliczną datą zakończenia procesu kształtowania się świadomości narodowej i stabilizacji państwa. Na jeden ze współczesnych problemów bezpieczeństwa narodowego zwraca uwagę Elżbieta Mirecka pisząc o wykorzystywaniu rajów podatkowych w procesie prania pieniędzy. Autorka podkreśla, że ze względu na specyficzne cechy oaz podatkowych, jak przestrzeganie tajemnicy bankowej i dyskrecja działania, wykrywalność launderingu zostaje bardzo utrudniona. Działania na rzecz niwelowania funkcjonowania oaz

podatkowych i zwalczania launderingu mają charakter ograniczony, a często wręcz pozorny.

Badaniami opinii na temat funkcjonowania powszechnego systemu emerytalnego zajęły się Władysław Łuczka-Bakuła i Lidia Jabłońska-Porzuczek. Autorki stwierdzają, że większą świadomość na temat funkcjonowania systemu emerytalnego wykazują osoby legitymujące się wyższym poziomem wykształcenia. Natomiast oczekiwania bezrobotnych wobec Powiatowego Urzędu Pracy w Poznaniu przedstawiają Sławomir Kalinowski i Dagmara Żurkiewicz. Wyniki badań wskazują, że działania prowadzone przez PUP nie są oceniane pozytywnie, a urząd nie prowadzi w wystarczającym stopniu aktywnej polityki przeciwdziałania bezrobociu.

Stan i perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego i rynku jego produktów w Polsce opisują Joanna Smoluk-Sikorska i Aleksandra Olejnik. Autorki skoncentrowały się na najważniejszych cechach rynku żywności ekologicznej, a zwłaszcza na jednym z jego słabych ogniw, czyli dystrybucji. Svitlana Shevelova omawia rosyjski rynek mleka oraz nowe tendencje w zachowaniu konsumentów. Autorka podkreśla, że dla Rosji charakterystyczna była i jest duża preferencja konsumpcji mleka i jego przetworów, a popyt na artykuły mleczarskie dynamicznie wzrasta podczas kryzysu.

Kolejnym zaprezentowanym tematem badań jest kapitał społeczny. Małgorzata Gajowiak przyjmuje stwierdzenie, że pośród pozostałych form kapitału, kapitał społeczny odgrywa rolę fundamentu, który koordynuje działania zarówno o charakterze indywidualnym, jak i grupowym tak w gospodarce, jak i w społeczeństwie. Autorka stwierdza, że wzrost kapitału społecznego oraz zmiana jego formy jest jednym z głównych wyzwań dla Polski na najbliższe lata. Tę opinię potwierdzają badania Andżeliki Libertowskiej, która uważa, że istotną częścią składową kapitału społecznego jest wiedza i jej ważny element – informacja. Wobec tego, pilne staje się zarządzanie wiedzą i wynikający z tego proces transferu wiedzy oraz jej upowszechnianie w interakcji z otoczeniem.

Agata Budzyńska analizuje międzynarodowy handel Polski i jego znaczenie dla rozwoju gospodarczego kraju. Autorka wskazuje na zmiany, jakie powstały w strukturze geograficznej handlu międzynarodowego Polski, szczególnie na rynku krajów UE. Analizę handlu zagranicznego uzupełniono o przedstawienie najważniejszych danych dla importu. Agnieszka Kozera i Cezary Kozera podjęli próbę oceny wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost gospodarczy. Autorzy analizują zmiany w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski i uważają, że Polska jako miejsce lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest dobrze postrzegana przez zagranicznych inwestorów.

Wiesław Siwiński omawia różne kategorie procesów globalizacji i ich wpływ na rozwój usług turystycznych. Stwierdza między innymi, że czynni-

kiem konkurencji w warunkach globalizacji, decydującym o rentowności firmy turystycznej jest jakość świadczenia usług turystycznych. Krzysztof Kasprzak i Matylda Awedyk zwracają uwagę na czynniki kształtujące globalną przestrzeń turystyczną Polaków. Autorzy prognozują, że trendy w turystyce egzotycznej Polaków będą się zmieniać wraz z modą oraz siłą działania czynników zewnętrznych i wewnętrznych. Adrian P. Lubowiecki-Vikuk przedstawia istotę funkcjonowania międzynarodowych organizacji turystyki medycznej. Zdaniem autora turystyka medyczna rozumiana jest jako świadoma działalność człowieka, w której podróżny (turysta medyczny) ma na celu uzyskanie szeroko pojmowanej opieki zdrowotnej – zarówno we własnym kraju, jak i zagranicą. Beata Pluta przedstawia walory gier sportowo-rekreacyjnych wykorzystywane w usprawnianiu osób z różnym typem niepełnosprawności. W kulturze fizycznej osób z niepełnosprawnością gry zespołowe cieszą się dużym zainteresowaniem, na co wskazuje coraz większy ich zasięg, zarówno w formach profesjonalnych, jak i rekreacyjnych.

Szanownych Czytelników z pewnością zainteresują recenzje ostatnio wydanych książek, dotyczących bezpieczeństwa narodowego oraz polskiej transformacji gospodarczej. Informujemy również o konferencjach, które odbyły się staraniem Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu.

Kamila Wilczyńska

ROMUALD I. ZALEWSKI, ŁUKASZ TALAGA

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Innovativeness of manufacturing companies in Greater Poland in the period 2006-2008

Innowacyjność przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego w Wielkopolsce w latach 2006-2008

Introduction

Wprowadzenie

Modern economy and the competitiveness of countries and regions is largely based on intangible factors such as innovation regarding products, procedures, organization and services. Following Poland's accession to the European Union the concept of innovation has become increasingly important. It has been nearly 7 years since the accession but unfortunately, as illustrated by the latest indicators in this area, there is still a clear gap between Poland and world leaders. On the basis of the current European Innovation Scoreboard a new tool has been created in 2011. Namely the Innovation Union Scoreboard (IUS) which aims at helping to monitor the implementation of innovation as the flagship program of the "Europe 2020" by creating a comparative assessment of the 27 EU Member States. According to the IUS 2010 Poland occupied the 6th place from the end in the moderate group of innovators. Scandinavian countries still belong to the leading group¹. The comparative analysis of regions in Poland prepared on the basis of the methodology of the European Innovation Scoreboard for the Ministry of Economy shows that Greater Poland Voivodeship ranked 10th in the ranking of innovative activity in industry and services. Małopolska remains the leader preceding Mazovia and Subcarpathia².

The Greater Poland Voivodeship is currently working on updating the Regional Innovation Strategy for the years 2010-2020. According to the Marshal Office the originality of the new approach will include the implementation system taking into account an active partnership with the actors of the innovation

¹ www.ec.europa.eu - *The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation*, February 2011.

² www.mg.gov.pl - *A comparative analysis of the innovativeness of regions in Poland based on the methodology of the European Innovation Scoreboard*, The Institute for Sustainable Technologies, National Research Institute in Radom, 2009.

system: governments, scientific research units, institutions, business and educational spheres in order to create suitable conditions for the implementation of innovations in the economy. The planned activities will be combined with the effects measurement system allowing support for initiatives with the greatest impact on the development of the region³.

The aim of this study is to examine the actual activity of the innovative manufacturing companies in Greater Poland in the period 2006-2008 on the basis of the report submitted to the Central Statistical Office on the PNT-02 form.

This paper provides the analysis of responses regarding the information sources for innovative activity, objectives and effects of innovation, environmental benefits and cooperation with local government units. Enterprises have been grouped in terms of employment, property and manufacturing techniques. In 2007 a change of PKD classification (Polish Classification of Activities) took place from the PKD 2004 to PKD 2007 which caused changes in the numbering and naming of different business activities. That update was necessary to adapt European and Polish statistics to global standards.

Characteristics of enterprises in Greater Poland ***Charakterystyka przedsiębiorstw w Wielkopolsce***

The report of the Central Statistical Office in Greater Poland regarding innovative activity - PNT-02 in the period 2006-2008 was filled and handed over by 3407 manufacturing companies (section C), of which 661 are defined as innovative, and 643 as innovatively active. Compared to the previous reporting period (2004-2006) the number of innovative companies increased by 248.

Innovative activity of enterprises ***Aktywność innowacyjna***

The innovative activity of Greater Poland enterprises has been examined in terms of employment structure, taking into account the type of ownership, ie public, private and foreign.

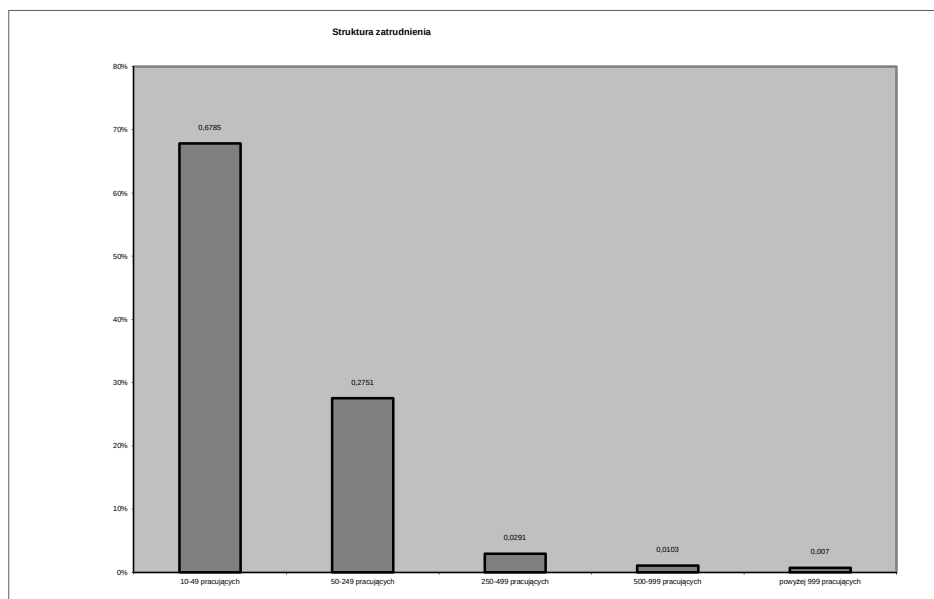
Figure 1 shows the percentage share of innovative enterprises and their structure in terms of employment. It shows that companies employing from 10 to 49 staff members are the most numerous (about 68% of the population). The second group is composed of entities employing 50-249 staff members. The share of other companies in terms of employment size does not exceed 10%.

Most innovatively active companies are privately owned - 648, from which 13 belong to the public sector, and 113 remain of foreign ownership.

³ www.innowacyjna-wielkopolska.pl

Chart 1. The structure of employment in industrial enterprises in Greater Poland

Wykres 1: Struktura zatrudnienia w przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego w województwie wielkopolskim



Source: own study based on the PNT-02 report for the period 2006-2008.

Źródło: badania własne na podstawie ankiety PNT-02 za okres 2006-2008.

Table 1. General information about employment in innovative enterprises of Greater Poland and actual innovations they implemented in the period 2006-2008

Tabela 1. Informacje ogólne o zatrudnieniu w wielkopolskich przedsiębiorstwach innowacyjnych i wdrożonych przez nie innowacjach w latach 2006-2008

List of sectors in employment groups	Number of innovative enterprises (active)	Number of companies which have introduced innovations:			
		products	processes	products and processes	organization and marketing
Total	643	129	174	340	706
public sector	11	1	2	8	3
the private sector	632	128	172	332	703
foreign property	111	15	32	64	101
10-49 employees	255	54	81	120	390
public sector	1	(0)	0	1	0
the private sector	253	54	81	118	390
foreign property	18	4	6	8	17
50-249 employees	295	60	73	162	239
public sector	5	0	0	5	1
the private sector	290	60	73	157	237
foreign property	56	8	14	34	46
250-499 employees	56	12	13	31	44

List of sectors in employment groups	Number of innovative enterprises (active)	Number of companies which have introduced innovations:			
		products	processes	products and processes	organization and marketing
public sector	3	1	1	1	1
the private sector	53	11	12	30	43
foreign property	19	2	8	9	17
500-999 employees	19	2	3	14	21
public sector	1	0	1	0	1
the private sector	18	2	2	14	20
foreign property	9	1	1	7	12
more than 999 empl.	16	0	3	13	13
public sector	1	0	0	1	0
the private sector	15	0	3	12	13
foreign property	10	0	3	7	9

Source: as in Chart 1

Źródło: jak na rysunku 1.

Diversity of innovative activity in terms of manufacturing techniques ***Różnorodność aktywności innowacyjnej w zależności od techniki wytwarzania***

After changing the classification of PKD current diversity of companies in terms of manufacturing techniques has been shaped in the following way:

High (W) - production of basic pharmaceutical products and medicines and other pharmaceutical products, the production of computers, electronic and optical products, manufacturing of aircrafts and spacecrafts and related machinery, production equipment, instruments and medical devices including dental

Medium-high (ŚW) - production of rubber and plastic products, manufacturing of other non-metallic mineral products, metal production, manufacturing of fabricated metal products except machinery and equipment

Medium-low (ŚN) - production of chemicals and chemical products, manufacturing of electrical equipment, manufacturing machinery and equipment not classified anywhere else, manufacturing of motor vehicles, trailers and semi-trailers, except motorcycles, production of ships and boats, manufacturing of railway locomotives and rolling stock, manufacturing of transport equipment not classified elsewhere

Low (N) - other companies that filled the PNT-02 report.

50% of the innovative companies from Greater Poland are those using poor manufacturing technique (Table 2). The second largest group is composed of enterprises of medium-high technology - 29%.

The share of high technology companies in product and process innovation is very low - 3.2% and this is another drop in comparison to the previous report-

ing period - 1.8 percent this time. The best result was recorded at the implementation of organizational and marketing innovations - 706 companies. The number of entities which have declared innovative solutions in this respect exceeds the number of companies that have identified themselves as innovatively active. Most of them - 438 (62%) have been implemented by low technology enterprises. In turn 161 subjects (23%) belong to medium-high technology and 89 (13%) to medium-low technology.

Table 2. The number of actively innovative companies from Greater Poland of high, medium-high, medium-low technology which implemented new products, processes, and organizational and marketing solutions in the period 2006-2008

Tabela 2. Liczba aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw wielkopolskich wysokiej, średnio-wysokiej, średnio-niskiej techniki, które wdrożyły nowe wyroby, procesy, i rozwiązania organizacyjno-marketingowe w latach 2006-2008

Including technique:	Number of innovative enterprises (active)	products	processes	products and processes	organization and marketing
High	21	6	9	6	18
Medium - high	185	35	58	92	161
Medium - low	118	27	29	62	89
Low	319	61	78	180	438
Total	643	129	174	340	706

Source: as in Chart 1.

Źródło: jak na rysunku 1.

The essence of innovation in the development of a country and regions was highlighted by P. Drucker⁴. He also claimed that if an economy lacks entrepreneurship in the sphere of low and medium technology then "the entrepreneurship in the field of high technology becomes a mountain without a summit".

Sources of information for innovation **Źródła informacji dla innowacji**

Sources of information for innovation present in the PNT-02 report are divided into internal, market, institutional and other (Table 3).

Another report of the Central Statistical Office confirms a decreasing role of institutional sources. Once again such institutions as PAN (Polish Academy of Sciences) outposts, R & D units, universities and foreign research institutes have been identified as sources of no relevance for innovation. The same applies to scientific societies among other sources and consulting firms among market sources. Only about 10% of companies responded that their role was

⁴ Drucker P., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.

high and average. The essence of the interaction between industry and science has been repeatedly described in the related literature⁵.

Table 3. Sources of information for innovation

Tabela 3. Źródła informacji dla innowacji

Sources	Type of source	Total			
		1*	2	3	4
Internal	inside enterprises	277	205	85	95
	other companies from the same group	48	35	18	20
Market	suppliers of materials and equipment	111	261	127	162
	customers	184	248	132	98
	competitors and other companies from the same area	81	246	182	152
	consulting firms, commercial laboratories	31	126	113	391
Institutional	PAN scientific centers	21	51	62	527
	research and development units	31	45	76	510
	foreign public research institutes	19	35	49	559
	colleges	26	73	85	477
Other	fairs, conferences, exhibitions	94	256	177	134
	magazines and publications of scientific / technical / commercial character	71	249	204	137
	societies and scientific-technical associations, specialized and professional	29	103	141	389

Source: as in Chart 1.

Źródło: jak na rysunku 1. 1 - high 2 - medium 3 - low 4 - irrelevant 1 – wysoki, 2 – średni, 3 – niski, 4 – nie występuje.

Companies attribute the greatest importance to internal resources (277 replies stated - "high" and 205 "medium"). On the other hand, those entities which belong to the same group do not constitute a major source of innovative activity. According to T. Gołębiewski and M. Lewandowska⁶, the cooperation of food processing enterprises depends on type of innovation (eg. product, process etc.). Its intensity is higher along marketing chain than between similar firms. It also worth stressing the importance of market factors. Businesses environment in the form of suppliers, customers and competition usually constitutes a database of medium importance for undertaking an innovative activity.

Objectives of innovative activity ***Cele aktywności innowacyjnej***

Entrepreneurs of the industrial processing sector in Greater Poland perceive increasing the range and improving the quality of products as the primary objec-

⁵ Jasiński A.H., *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2006, p. 29-33.

⁶ Gołębiewski T., Lewandowska M., *Kooperacja w działalności innowacyjnej w polskim przemyśle*, [w:] *Polska. Raport o konkurencyjności 2011. Konkurencyjność sektora przetwórstwa przemysłowego*, Ed. M.A. Weresa, SGH Warszawa 2011, s. 373-376.

tives of product and process innovations and secondarily increasing production abilities, entering new markets and increasing their market share. In the previous reporting period entrepreneurs were asked to evaluate the effects of innovative activity, while in the period 2006-2008 the forms were related to the purpose of undertaking innovation. Thus, referring current results to the report covering the period 2004-2006 is difficult due to the change of the question in the PNT-02 form.

Table 4. Objectives of innovative activity
Tabela 4. Cele działalności innowacyjnej

Objectives of innovative activity	Total				Including technique:											
					High				Medium - high				Medium - low			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
increasing the range of offered products	334	182	71	74	14	7	1	0	99	48	10	38	68	13	19	16
replacement of obsolete products or processes	190	229	85	157	7	12	1	2	50	59	34	51	42	34	21	21
entering new markets	226	197	120	118	5	4	6	9	73	53	39	31	50	29	18	22
increasing the market share	224	256	67	115	7	6	3	6	66	75	19	36	40	37	19	21
improvement of quality	320	207	56	78	12	6	2	2	80	67	20	26	57	35	6	19
increasing production flexibility	199	224	109	129	6	3	4	9	52	64	28	52	34	39	25	20
increasing production capacity	243	234	86	98	9	6	4	4	70	75	20	29	45	39	17	17
improving the health and safety	185	267	89	121	3	4	5	11	50	76	24	45	36	42	23	17
reduction in labor costs / unit	174	261	112	114	5	5	4	8	53	62	38	44	45	39	12	21

Source: as in Table 3. 1 – high, 2 – medium, 3 – low, 4 – irrelevant,
Źródło: jak w Tabeli 3. 1 – wysoki, 2 – średni, 3 – niski, 4 – nie występuje.

An average importance was attributed to the replacement of obsolete products or processes, the increase of production flexibility, the improvement of work safety and the reduction in labor costs. The lack of willingness to modernize enterprises from within can be clearly observed. Far greater attention is paid in reference to market factors.

In today's competitive market economy the role of the consumer is constantly growing⁷. Currently it is the recipient who has joined the triple helix concept (science, industry, government) as its fourth element. Entrepreneurs begin to perceive clients as a source of knowledge about the market. Feedback from consumers helps to determine the level of demand and thus it may become easier to plan the production process, undertake necessary modifications, and in turn translate this into improved quality.

The declared importance (in gradation from 1 to 4) of particular targets for all companies in general as well as in terms of the manufacturing techniques used is not clearly differentiated. The dominance of "irrelevant" ratings is somewhat surprising regarding such purposes as entering new markets, increasing production flexibility, improving safety and reducing labor costs in high-tech enterprises.

The effects of organizational and marketing innovations ***Efekty innowacji marketingowych i organizacyjnych***

The PNT-02 report for the period 2006 to 2008 includes questions about the effects of innovative activity related solely to the organizational and marketing activities.

Two tables illustrate the opinions of manufacturing companies regarding the assessment of the effects of organizational (Table 5) and marketing (Table 6) innovations.

Table 5. Effects of organizational innovations
Tabela 5. Efekty innowacji organizacyjnych

Effects of organizational innovations	Total				Including technique:											
					High				Medium - high				Medium – low			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
reduction in response time for customers and suppliers	148	122	18	26	7	2	0	0	28	40	4	20	38	13	1	1
improved ability to develop new products or processes	89	171	26	27	3	6	0	0	14	47	12	20	22	27	2	1
improving the quality of products or services	182	93	14	25	3	6	0	0	42	22	9	20	35	15	1	1
reduction in the cost of product items	127	146	24	16	4	4	0	0	35	42	2	14	33	12	6	1
improvement of communication and access to information	89	154	52	18	3	4	1	0	25	49	8	10	16	26	9	1

Source: as in Table 3. 1 – high, 2 – medium, 3 – low, 4 – irrelevant,
Źródło: jak w Tabeli 3. 1 – wysoki, 2 – średni, 3 – niski, 4 – nie występuje.

⁷ Zalewski R.I., Skawińska E., *The role of innovative activity in economic growth*, The 16 Conference of Congress of Political Economists, Beijing. 2006.

Entrepreneurs from Greater Poland pointed to improving the quality of products or services as the most important result of organizational innovation followed by the shortening of the time needed to respond to the needs of customers and suppliers. The manufacturing technique shows similar variation in responses.

The structure of these responses is reflected in the literature. Organizational changes, for example related to the implementation of quality management system, affect different areas of a company. They are subsequently translated into changes in technology and resulting product changes. This causes the necessity to determine customer needs and expectations regarding the organization and its products which consequently leads to an increase in product quality and services as well as a more effective response to customer needs⁸.

An increase or maintenance of the present level of market share was considered the most significant effect of marketing innovativeness. Less attention was paid to improvement of the quality and development of new products. As in the case of effects related to organizational innovation the manufacturing technique reflects similar variation in responses.

Table 6. The effects of marketing innovations

Tabela 6. Efekty innowacji marketingowych

The effects of marketing innovations	Total				Including technique:											
					High				Medium - high				Medium - low			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
increasing or maintaining market share	156	79	9	30	5	4	1	0	34	22	2	8	40	11	1	3
improved ability to develop new products or processes	102	114	34	25	3	3	2	1	22	32	1	12	28	11	13	2
improving the quality of products or services	72	103	36	64	1	4	1	3	20	22	8	15	12	18	14	11

Source: as in Table 3. 1 – high, 2 – medium, 3 – low, 4 – irrelevant

Źródło: jak w Tabeli 3. 1 – wysoki, 2 – średni, 3 – niski, 4 – nie występuje.

Modern marketing requires an innovative approach in principle. Traditional advertising in mass media such as radio and television is often insufficient. The Internet has become a new and effective source of communication. Corporate portals and channels, and especially Web 2.0 social networks provide the opportunity to gain competitive advantage in reaching a consumer⁹. The use of information technology (ICT) affects the faster implementation of marketing activi-

⁸ Kalinowski B.T., *Innovativeness of enterprises and quality management systems*, Wolters Kluwer Poland, p. 67, 2010.

⁹ Zalewski R. I, Talaga Ł., *Internet advertising*, Towaroznawcze Problemy Jakości, 2, 2011.

ties involving the development and adaptation of new products to the needs of diverse consumer segments¹⁰.

It is worth noting that among the questions about the purpose and effects of innovative activity the following responses were not dominant: 3 - low importance and 4 - irrelevant. Thus, entrepreneurs see a positive role in undertaking an innovative activity.

Innovation at the macro level results not only in the growth of GDP but also an increase in social well-being, improvement in education, access to cultural goods. Innovativeness, as opposed to innovation (technical, organizational, marketing) can not be bought but it must be shaped in a long term¹¹.

Innovations for the benefit of the environment ***Innowacje dla środowiska***

Entrepreneurs were also asked to evaluate the innovative activity in terms of environmental benefits.

Nearly 30% of companies which lodged the PNT-02 report declared the implementation of actions positively affecting the environment. Only 3% are the enterprises of high technology. The most often mentioned benefit was the usage of less polluting or hazardous materials - 496 replies. In turn, entrepreneurs of medium-high technology most often pointed to the advantage of reducing the pollution of soil, water or air. The characteristics of the impact of eco-innovation on the functioning of small and medium enterprises has been observed by Leszek Woźniak and colleagues in their publication¹².

Table 7. Innovations for the benefit of the environment
Tabela 7. Innowacje przynoszące korzyści dla środowiska

Industrial Enterprises	Number of enterprises:	Including technique:		
which filled the report	3407	High	Medium - high	Medium - low
which have introduced innovations that benefit the environment:	979	25	248	115
reduction of material consumption per production unit	367	9	104	56
reduction of energy consumption per production unit	396	8	120	65
reduction in carbon dioxide emissions	300	10	81	36
the use of materials less polluting or less hazardous to the environment	496	13	110	72
reduction in soil, water or air pollution	486	12	124	57

¹⁰ Pizlo W., *Internet Marketing as a concept of value creation*, Marketing and Market 08, p. 13, 2008.

¹¹ Płowiec U., *Refleksje o innowacyjności Polski w perspektywie 2020 r.*, Instytut Zarządzania Ryzykiem, Akademia Finansów w Warszawie, p. 657.

¹² Woźniak L., Strojny J., Wojnicka E., *Ekoinnowacje w praktyce funkcjonowania MŚP*, Polish Agency for Enterprise Development, 2010.

powt. wykorzystanie (recykling) odpadów, wody lub materiałów	421	7	114	54
reducing energy consumption	378	9	107	52
reduction in soil, water, air or noise pollution	422	13	111	62
improving opportunities for recycling of a product	250	9	49	27

Source: as in Chart 1

Źródło: jak na rysunku 1.

Support for innovative activities **Wsparcie działalności innowacyjnej**

This analysis takes into account the scale of support from public sector entities to undertake innovative activity by entrepreneurs of industrial processing sector. These results illustrate the relatively low usage of support offered to innovations.

Only every fourth enterprise used public support for undertaking an innovative activity. Assistance from the European Union has been utilized by only 15% of enterprises and 13 subjects received grants from the VI (2003-2006) or VII (2007-2013) Framework Programme for Research and Technological Development of the European Union. The similar result has been presented by Kasner¹³ or Jhniewicz and Grzybowska¹⁴ for the period 2008 -2009. Specially financial matters and lack of information prevent SME from innovative activity. In the most recent study^{15, 16} the financial barrier is still most important factor preventing companies from research&development activity in Poland.

Table 8. Public support for innovative activities

Tabela 8. Innowacje przynoszące korzyści dla środowiska

Manufacturing companies which filled the report	innovatively active	those which have received public support	national in total	from local units	from central units	from the EU	from VI or VII of the EU FPRTD
3407	661	156	83	42	46	99	13

Source: as in Chart 1.

Źródło: jak na rysunku 1.

¹³ Kasner K., *Luka kapitałowa przeszkodą w realizacji innowacyjnych przedsięwzięć*, [w:] *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2010 r.*, red. T. Baczko, Wyd. INEPAN Warszawa 2011.

¹⁴ Juchniewicz M., Grzybowska B., *Stymulowanie procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwach*, [w:] *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2010 r.*, red. T. Baczko, Wyd. INEPAN Warszawa 2011.

¹⁵ Marciniak D., *Luka kapitałowa w Polsce – jej znaczenie i skala* [w:] *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2010 r.*, red. T. Baczko, Wyd. INEPAN Warszawa 2011.

¹⁶ Puchała-Krzywina E., *Czynniki ograniczające aktywność innowacyjną przedsiębiorstw w latach 2007-2009*, [w:] *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2010 r.*, red. T. Baczko, Wyd. INEPAN Warszawa 2011.

Conclusions

Wnioski

No significant changes in reference to the previous reporting period 2002-2004¹⁷.

Marginalization of scientific circles as the source of innovation, a still present a barrier in the interaction between companies of the same branch.

Hampered possibility of a comparative analysis of secondary sources because of the changing structure of the PNT-02 report and the changed PKD classification.

Improved product quality as the most important effect of organizational innovations.

Increased or maintained market share as the main effect of marketing innovations.

The lack of very important questions regarding protection of intellectual property and barriers in implementing innovations.

Higher importance of market factors than of modernization within a company for undertaking an innovative activity.

Low level of cooperation between enterprises and public entities regarding the support of innovative activity.

The analysis of the data from the Central Statistical Office shows no significant change in the aspect of innovative activity of manufacturing enterprises in Greater Poland. The level of intellectual property protection remains an important element in assessing the degree of innovativeness of enterprises demonstrated by registering an invention, registering a design, utility model, trademark or subject to copyright. The lack of questions in this field does not allow a complete picture of the level of innovativeness of business entities from Greater Poland. Data from Central Statistical Office since 2002 has clearly shown the existence of a deadlock in cooperation of science and business environments. Moreover, there are no signs of significant cooperation between local governments and enterprises. The concept of triple-helix virtually does not exist in case of Greater Poland. Decisions of the Marshal Office in response to current problems in the creation of a new Regional Innovation Strategy seem to be correct. It is also necessary to carry out an in-depth analysis to determine the intensity of the existing barriers between science and business environment. Without any radical system changes a significant improvement of the Greater Poland region regarding an improvement in innovativeness may turn out to be quite unrealistic.

¹⁷ Zalewski R. I., *Innowacyjność przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego w Wielkopolsce w latach 2002-2004*, Towaroznawcze Problemy Jakości, no. 1, p. 82-9, 2007.

Acknowledgement

Podziękowanie

This research has been conducted within the research project 2657/B/H03/2010/39 Ministry of Science and Higher Education.

References

Bibliografia

- Drucker P., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
- Jasiński A.H., *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2006.
- Gołębiewski T., Lewandowska M., *Kooperacja w działalności innowacyjnej w polskim przemyśle*, [w:] Polska. Raport o konkurencyjności 2011. Konkurencyjność sektora przetwórstwa przemysłowego, Ed. M.A. Weresa, SGH Warszawa 2011.
- Juchniewicz M., Grzybowska B., *Stymulowanie procesów innowacyjnych w przedsiębiorstwach*, [w:] Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2010 r., red. T. Baczko, Wyd. INEPAN Warszawa. 2011.
- Kalinowski B.T., *Innovativeness of enterprises and quality management systems*, Wolters Kluwer Poland. 2010.
- Kasner K., *Luka kapitałowa przeszkodą w realizacji innowacyjnych przedsięwzięć*, [w:] Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2010 r., red. T. Baczko, Wyd. INEPAN Warszawa 2011.
- Marciniak D., *Luka kapitałowa w Polsce – jej znaczenie i skala* [w:] Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2010 r., red. T. Baczko, Wyd. INEPAN Warszawa 2011.
- Pizło W., *Internet Marketing as a concept of value creation*, Marketing and Market 08, 2008.
- Płowiec U., *Refleksje o innowacyjności Polski w perspektywie 2020r.*, Instytut Zarządzania Ryzykiem, Akademia Finansów w Warszawie, .
- Puchała-Krzywina E., *Czynniki ograniczające aktywność innowacyjną przedsiębiorstw w latach 2007-2009*, [w:] Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2010 r., red. T. Baczko, Wyd. INEPAN Warszawa 2011,
- Woźniak L., Strojny J., Wojnicka E., *Ekoinnowacje w praktyce funkcjonowania MŚP*, Polish Agency for Enterprise Development, 2010.
- Zalewski R. I., Skawińska E., *The role of innovative activity in economic growth*, The 16 Conference of Congress of Political Economists, Beijing. 2006.
- Zalewski R. I., *Innowacyjność przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego w Wielkopolsce w latach 2002-2004*, Towaroznawcze Problemy Jakości, No. 1. 2007.
- Zalewski R.I., Talaga Ł., *Internet advertising*, Towaroznawcze Problemy Jakości, 2, 2011.
- www.ec.europa.eu - *The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation*, February 2011

www.mg.gov.pl - *A comparative analysis of the innovativeness of regions in Poland based on the methodology of the European Innovation Scoreboard*, the Institute for Sustainable Technologies, National Research Institute in Radom, 2009

www.innowacyjna-wielkopolska.pl

Innowacyjność przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego w Wielkopolsce w latach 2006-2008

Streszczenie

W pracy analizie poddano aktywność innowacyjną przedsiębiorstw w Wielkopolsce w latach 2004-2006. Źródłem danych były informacje zawarte w formularzach PNT-02.

Omówiono wpływ różnorodnej działalności innowacyjnej na wzrost jakości produktów i usług, poprawę efektywności oraz elastyczności przedsiębiorstwa. Przeanalizowano też znaczenie różnych źródeł informacji dla działalności innowacyjnej i form współpracy w tym zakresie. Szczególną uwagę zwrócono na takie czynniki jak: klienci i pracownicy, dostawcy i odbiorcy, standardy oraz normy prawne. Stwierdzono dalszy brak współpracy między podmiotami w wymianie informacji dla innowacji oraz występowanie barier utrudniających ich aplikację i efektywność. Przedstawiono też zasięg innowacji marketingowych i organizacyjnych oraz innowacje dla poprawy stanu środowiska naturalnego. Na tej podstawie sformułowano bariery hamujące innowacyjność przedsiębiorstw. Stwierdzono, że ich wachlarz i intensywność nie ulega istotnym zmianom w porównaniu do poprzednich okresów.

Innovative activity of manufacturing in Greater Poland in the period 2006-2008

Summary

The paper analyses innovative activity of manufacturing enterprises in Greater Poland region in the period 2004-2006. Data were obtained from the PNT-02 questionnaires from Greater Poland Statistical Office in Poznań.

The impact of innovative activity on quality improvement of products and services, increasing effectiveness and flexibility of enterprises and various sources of information has been documented. The special attention has been paid to factors such as customers and suppliers, technical and quality standards, law regulations etc. The lack of co-operation and information exchange between enterprises (vertical) and between industry and R&D sector has been documented. Intensity of marketing and organizational innovations were also shown. The role of innovations for benefit of environment has been presented as well. In addition various barriers hindering the application of innovations have been shown. It has been concluded, that intensity and variety of those barriers does not change over time.

IRENEUSZ P. RUTKOWSKI

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Pomiar skuteczności wprowadzania nowego produktu na rynek

The effectiveness measuring of the new product introduction on the market

Wprowadzenie Introduction

W literaturze przedmiotu wskazuje się, że badania mierników skuteczności w obszarze innowacji produktu koncentrują się na złożonych aspektach powodzenia oraz porażki nowych produktów oraz na aspektach strategicznych, naturze związków pomiędzy sprawnością działalności firmy, jej kapitałem intelektualnym a wiedzą o zarządzaniu. Przedmiotem zainteresowania i badania w niniejszym artykule były współzależności występujące w obszarze zarządzania procesem rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek w polskich przedsiębiorstwach wytwórczych w kontekście mierników skuteczności tego procesu oraz wskaźników powodzenia nowego produktu.

Celem naukowym artykułu jest pokazanie zbioru mierników oraz modelowej procedury systemu pomiaru skuteczności strategii rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek. Natomiast celem badań diagnostycznych, przeprowadzonych przez autora, była odpowiedź na pytania: czy występuje modelowy zbiór mierników skuteczności procesu rozwoju nowego produktu; w jakich warunkach mierniki należy elastycznie dostosowywać do potrzeb informacyjnych zespołu rozwoju nowego produktu oraz zarządu firmy.

Rozstrzygnięcie tych problemów ma istotne znaczenie poznawcze, przede wszystkim dla takich dyscyplin jak zarządzanie innowacjami oraz zarządzanie produktem, rozwijając i pogłębiając dotychczasowy dorobek polskiej literatury oraz praktyki gospodarczej w dziedzinie zarządzania nowym produktem.

Model mapy zwrotu – pomiar kompetencji firm w obszarze innowacji produktu

Return map model – the enterprise competence measurement in product innovation area

Pomiar skuteczności decyzji i działań jest od wielu lat istotnym elementem planowania i kontroli w procesie zarządzania. Poziom efektywności kontroli strategii nowego produktu będzie uzależniony od adekwatności zastosowanych miar. w ujęciu historycznym najczęściej i najpowszechniej są stosowane mierniki finansowe, na podstawie których, w przedsiębiorstwach jest prowadzony monitoring zarządczy sprawności. Jednak same miary finansowe nie dają pełnej informacji na temat sprawności funkcjonowania firmy. Przychody, zyski i inne miary finansowe mogą być przedmiotem licznych manipulacji.

C.H. House i R.L. Price opracowali model dynamicznej analizy i oceny procesu rozwoju nowego produktu (PRNP) nazywany mapą zwrotu¹. Mapa ta pozwala zbadać i ocenić wpływ decyzji zespołu multidyscyplinarnego na cały PRNP, pod względem zużytego czasu oraz poniesionych kosztów (wydatkowanych środków finansowych). Model dynamicznej analizy i oceny strategii nowego produktu przedstawia dwuwymiarowy wykres progów rentowności w ujęciu dynamicznym². Model dynamicznej analizy PRNP prezentuje rys. 1.

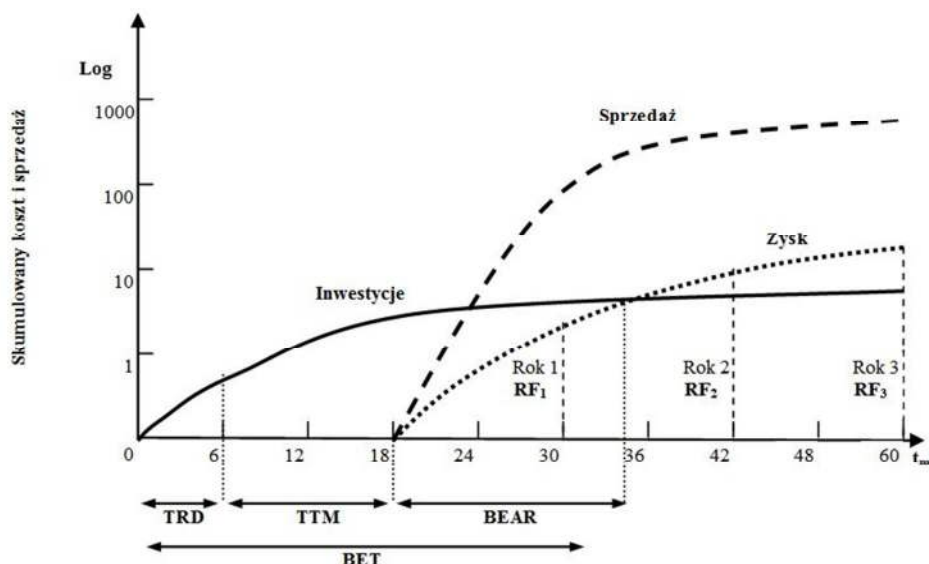
Integralną częścią etosu rozwoju nowego produktu jest koncepcja „Czasu do Rynku” (Time to Market-TTM). „Czas do rynku” jest istotnym miernikiem doświadczenia i kompetencji firmy w PRNP oraz determinuje poziom powodzenia nowego produktu na rynku.

Tabela 1 przedstawia wybrane cele strategii nowego produktu mające zróżnicowany charakter finansowy, marketingowy (rynkowy), techniczny i będące szczegółowymi miarami kryterialnymi, w tym sensie, że istotnie determinują ogólne powodzenie nowego produktu na rynku. Natomiast poziom powodzenia nowego produktu na rynku należy przyjąć, jako ogólny miernik skuteczności strategii rozwoju nowych produktów. Tabela 1 zawiera zarówno mierniki kompetencji w osiąganiu szczególnych celów innowacji produktu (model House’a-Price), jak i mierniki związane z poziomem realizacji celów strategii nowych produktów po okresie komercjalizacji i wprowadzenia na rynek.

¹ C. H. House, R. L. Price, *The Return Map: Tracking Product Teams*, Harvard Business Review 1991, vol. 69. s. 92-100.

² Na osiach x oraz y odpowiednio oznaczone są czas oraz skumulowany koszt oraz sprzedaż. Oś x jest prezentowana w skali liniowej z jednakowymi odcinkami czasu, natomiast oś y jest przedstawiana w skali logarytmicznej, ponieważ w przypadku nowych produktów różnica między wartością sprzedaży a kosztami RNP (inwestycji) może być istotnie większa (więcej, niż 10 do 1). Wydzielone odcinki osi x obrazują podział kompetencji, odpowiedzialności i zadań pomiędzy zespoły funkcjonalne, będące podmiotami informacyjnymi (elementami) zespołu projektowego.

Rysunek 1. Model dynamicznej analizy procesu rozwoju nowego produktu House – Price
Figure 1. House – Price dynamic analysis model of new product development process



Czas do rynku TTM – całkowity czas poświęcony na rozwój, od początkowej fazy rozwoju do rozpoczęcia produkcji

Czas do badań i rozwoju TRD – czas i koszt etapu badań do momentu rozpoczęcia fazy rozwoju prototypu

Próg po rozpoczęciu produkcji BEAR – czas od rozpoczęcia produkcji do momentu, w którym koszty inwestycji zostaną pokryte przez zyski z produktu

Czas progowy BET – czas od rozpoczęcia badań do momentu, kiedy zyski z produktu zrównają się z inwestycjami poniesionymi na dany projekt

Współczynnik zwrotu RF – wynik podzielenia sumy zysku przez sumę inwestycji w momencie komercjalizacji nowego produktu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: C. H. House, R.L. Price, *The Return Map: Tracking Product Teams*, Harvard Business Review 1991, vol. 69, s. 92-100.

Optimalizowanie wewnętrznych aktywności powinno być dokonywane w szerszym kontekście gotowości i wpływu segmentów rynku. Występuje zatem potrzeba znalezienia efektywnej równowagi pomiędzy wymaganym czasem rozwoju nowego produktu a zdolnością posiadania tego produktu na czas, czyli wtedy, gdy należy go wprowadzić na rynek. Miernikiem poziomu powodzenia działań podejmowanych w tym obszarze jest wskaźnik rentowności inwestycji (ROI), który określa jak efektywna jest produkcja i sprzedaż nowego produktu (relacja zysku po opodatkowaniu do aktywów). Szczególne korzyści optymalizowania cyklu rozwoju produktu dotyczą rozszerzonego cyklu sprzedaży, dodatkowych przychodów, niższych kosztów i wyższych zysków, zwiększonego

udziału w rynku i lojalności odbiorców, lepszego wizerunku technologicznego oraz jakościowego³

Tabela 1. Cele strategiczne rozwoju nowego produktu

Table 1. Strategic goals in new product development

Cele PRNP – (poziom doświadczenia i kompetencji)
Określone wskaźniki wydajności nowego produktu (<i>Selected indicators of new product efficiency</i>)
Jednostkowy koszt produkcji
Czas do rynku TTM
Czas do badań i rozwoju TRD
Próg po rozpoczęciu produkcji BEAR
Czas progowy BET
Współczynnik zwrotu RF lub ROI
Cele nowego produktu po okresie komercjalizacji
Zwykły próg rentowności BEP
Próg równowagi kapitałowej – czas, gdy wartość bieżąca sprzedaży nowego produktu pokrywa wartość bieżącą całkowitych wydatków
Próg pozyskiwania kapitału – moment, gdy nowy produkt generuje nadwyżkę finansową pozwalającą na reinwestycje przedłużające cykl życia albo wspierające rozwój innych produktów
Wartość bieżąca netto - NPV
Wewnętrzna stopa zwrotu – IRR
Poziom sprzedaży nowego produktu (np. w czasie pierwszych 12 miesięcy)
Poziom zysku ze sprzedaży nowego produktu (np. w czasie pierwszych 12 miesięcy)
Udział w rynku nowego produktu (np. w czasie pierwszych 12 miesięcy sprzedaży)

Źródło: opracowanie własne.

Badane przedsiębiorstwa uzyskiwały najlepsze rezultaty w obszarach technicznych produktu i osiągania zamierzonych celów związanych z poziomem jednostkowego kosztu produkcji. Wyżej oceniają swój poziom doświadczenia i kompetencji w osiąganiu szczególnych celów w procesie rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek firmy duże (por. tabela 2 oraz rysunki 2 i 3)⁴.

³ W procesie predykcji kosztów rozwoju produktu mogą być stosowane znane koncepcje krzywych uczenia się oraz doświadczenia.

⁴ Bazę empirycznej weryfikacji stanowiły dane oraz informacje pozyskane z 138 polskich przedsiębiorstw wytwórczych (wytwórcy produktów przemysłowych: maszyny, urządzenia i narzędzia, produkty montażowe - materiałów i półproduktów, produkty zaopatrzeniowe, wytwórcy produktów konsumpcyjnych –

Poprawa parametru „czasu do rynku” może pozwolić zrealizować cele marketingowe w segmentach rynkowych wrażliwych na wymiar czasu, gdzie szybkość dostawy staje się przewagą konkurencyjną. Zdolność realizacji procesu innowacji produktu może również pozytywnie wpływać na techniczne i informacyjne standardy poprzez uzyskanie patentu lub praw autorskich. Optymalny czas rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek pomaga, zwłaszcza innowatorom, kreować silniejszą markę produktu oraz przybliżyć się do idealnej pozycji na mapie percepcji/preferencji, określanej przez cechy produktu (marki) pożądane przez odbiorców⁵.

W tabeli 3 przedstawiono wyniki badania oceny doświadczenia i kompetencji w osiąganiu szczególnych celów w procesie rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek wg branż reprezentowanych przez badane firmy. Najwyższe oceny deklarowały firmy działające w branży maszyn biurowych i komputerów, zaś najniższe oceny doświadczenia i kompetencji w osiąganiu szczególnych celów w procesie rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek, deklarowały firmy kierujące ofertę na rynki surowców z wyrobów niemetalicznych.

Tabela 2. Ocena doświadczenia i kompetencji w osiąganiu szczególnych celów w procesie rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek (w % badanych firm)

Table 2. Competence and experience evaluation in achieving goals in new product development and introduction into market (in % researched companies)

Cele - wskaźniki	N firm	Wartość średnia Skala 1-10	Brak -1	Niskie- 3	Przeciętne -5	Wysokie -7	Bardzo wysokie -10
Określone wskaźniki wydajności nowego produktu (np. czas bezwzględny działania, zużycie energii, itp.)	134	8,14	0,00	2,88	25,00	34,62	37,50
Jednostkowy koszt produkcji	126	8,06	0,00	3,45	25,86	34,48	36,21
Czas do rynku TTM	98	7,46	0,00	6,82	38,64	29,55	25,00
Czas do badań i rozwoju TRD	94	7,03	0,00	10,71	45,24	26,19	17,86
Próg po rozpoczęciu produkcji BEAR	72	7,76	1,19	3,57	45,24	27,38	22,62
Czas progowy BET	85	7,38	0,00	6,10	43,90	30,49	19,51
Współczynnik zwrotu RF	71	7,46	0,00	7,25	42,03	30,43	20,29

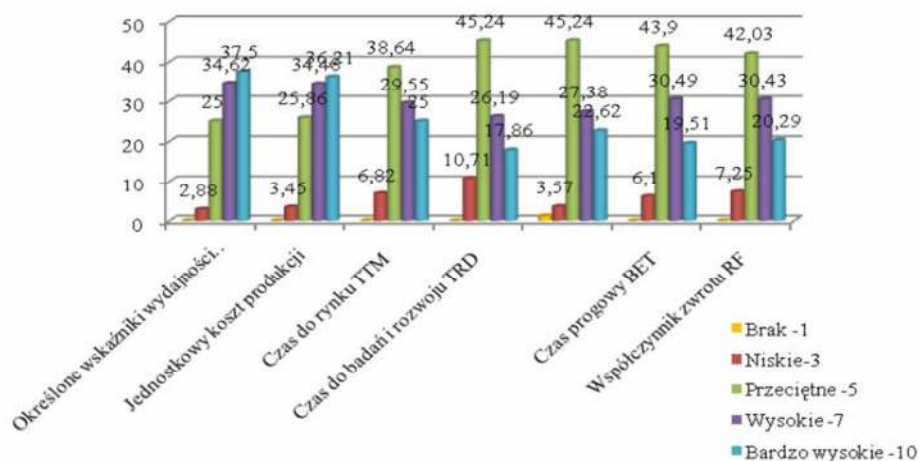
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

AGD, meble, chemia gospodarcza, kosmetyki, żywność), zlokalizowanych w kraju. Dla potrzeb weryfikacji empirycznej zastosowano następujące metody badań: pogłębiony wywiad kwestionariuszowy (osobisty, pocztowy, internetowy, dobór próby badawczej celowy), analiza danych dokumentacyjnych, dyskusje eksperckie z przedstawicielami kierownictwa badanych firm, aktywnych w obszarze innowacji produktowych.

⁵ D.G. Reinertsen, G.P. Smith, *Developing products in half the time*, Van Norstrand Reinhold, NY 2001.

Rysunek 2. Ocena doświadczenia i kompetencji w osiąganiu szczególnych celów w procesie rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek (w % badanych firm)

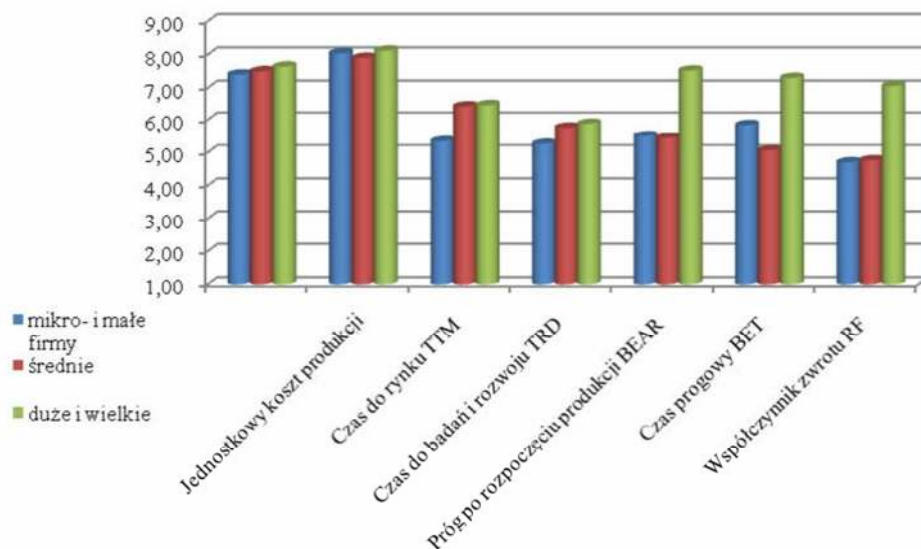
Figure 2. Competence and experience evaluation in achieving goals in new product development and introduction into market (in % researched companies)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Rysunek 3. Ocena doświadczenia i kompetencji w osiąganiu szczególnych celów strategii innowacji wprowadzania produktu na rynek (w skali 1-10)

Figure 3. Competence and experience evaluation in achieving goals in product innovation and introduction into market strategy (in scale 1-10)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Badane firmy poproszono również o określenie poziomu osiągniętych celów (tych, które były wyznaczone) związanych z procesem innowacji produktu (po okresie komercjalizacji i wprowadzenia nowego produktu na rynek) w skali 0%

do 100%. Wyniki badania prezentuje rysunek 4. Badaniom poddano następujące mierniki poziomu realizacji celów nowego produktu:

1. Zwykły próg rentowności BEP – moment, gdy przychody ze sprzedaży nowego produktu są równe kosztom całkowitym rozwoju i komercjalizacji nowego produktu
2. Próg równowagi kapitałowej – czas, gdy wartość bieżąca sprzedaży nowego produktu pokrywa wartość bieżącą całkowitych wydatków
3. Próg pozyskiwania kapitału – moment, gdy nowy produkt generuje nadwyżkę finansową pozwalającą na reinwestycje przedłużające cykl życia albo wspierające rozwój innych produktów
4. Wartość bieżąca netto - NPV
5. Wewnętrzna stopa zwrotu – IRR
6. Poziom sprzedaży nowego produktu (np. w czasie pierwszych 12 miesięcy)
7. Poziom zysku (np. w czasie pierwszych 12 miesięcy)
8. Udział w rynku nowego produktu (np. w czasie pierwszych 12 miesięcy sprzedaży)
9. Inne,

Tabela 3. Ocena doświadczenia i kompetencji w osiąganiu szczególnych celów w procesie rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek w wg branż reprezentowanych przez badane firmy (w skali 1-10)

Table 3. Competence and experience evaluation in achieving goals in new product development and introduction into market according to line of business (in scale 1-10)

	I	II	III	IV	V	VI	VII
wyroby chemiczne	8,22	8,66	7,12	7,34	8,00	8,00	6,88
wyroby gumowe i z tworzyw sztucznych	7,50	8,74	7,24	5,00	5,50	6,24	5,00
wyroby z surowców niemetalicznych	4,44	6,66	4,88	4,88	4,44	6,00	4,88
wyroby z metali	7,62	6,76	4,96	4,96	5,14	4,58	4,10
maszyny i urządzenia	7,06	7,74	5,46	5,74	5,46	4,54	4,40
maszyny biurowe i komputery	9,24	9,00	7,00	6,76	7,72	7,24	7,50
maszyny i aparatura elektryczna	8,00	8,58	6,86	6,00	6,58	7,00	5,72
sprzęt i urządzenia RTV i TELKOM	8,40	8,80	5,60	4,80	4,40	4,40	4,80
instrumenty medyczne, precyzyjne i optyczne, zegary i zegarki	8,00	8,74	6,24	4,26	4,50	4,76	4,50
pojazdy mechaniczne, przyczepy i naczepy	8,00	8,80	7,60	4,00	5,60	3,60	3,60
Meble i wyroby z drewna	8,00	7,72	6,86	7,42	7,14	6,28	6,86
pozostałe	6,00	8,00	5,26	6,00	4,76	5,50	3,74

I - Określone wskaźniki wydajności nowego produktu

II - Jednostkowy koszt produkcji

III - Czas do rynku TTM

IV - Czas do badań i rozwoju TRD

V - Próg po rozpoczęciu produkcji BEAR

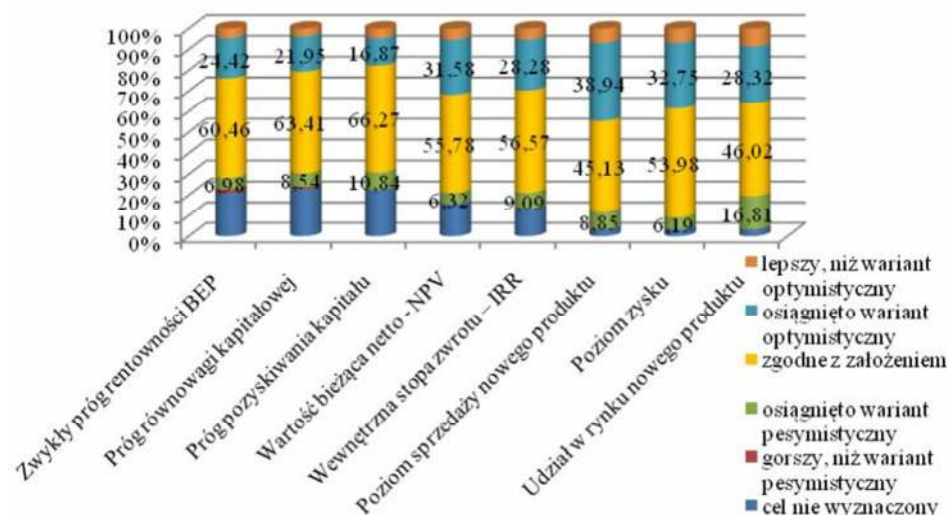
VI - Czas progowy BET

VII - Współczynnik zwrotu RF

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Rysunek 4. Poziom realizacji celów (tych, które były wyznaczone) związanych z innowacją produktu (po okresie komercjalizacji i wprowadzeniu nowego produktu na rynek), w skali 0% do 100%

Figure 4. The goals achievement level related to product innovation in scale 0% to 100 %



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badań empirycznych.

Z przeprowadzonych badań wynika, że firmy zazwyczaj osiągają stawiane cele związane z innowacją produktu. Oceny pesymistyczne poziomu osiągnięcia celów dotyczyły zwłaszcza udziału w rynku nowego produktu. Generalnie połowa badanych deklarowała, że określone cele osiągnięto zgodnie z założeniami, a co trzecia firma deklarowała, że osiągnięto warianty optymistyczne stawianych celów dla nowego produktu w okresie 2004-2008.

Pomiar skuteczności i efektywności strategii rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek w badanych firmach

The effectiveness measuring of the new product development and introduction on the market strategy

Dotychczasowe badania wskazują, że implementacja struktury RNP powinna być podejmowana ze szczególną ostrożnością w firmie, aby zapewnić odpowiednią koordynację, integrację i połączenie komunikacyjne z występującymi procesami oraz osiągnąć cele, dla których ta struktura jest wdrażana. Stwierdze-

nie to sugeruje, że niezbędne jest ewoluowanie struktury RNP zgodnie z kierunkiem rozwoju organizacji, w sposób ciągły wspierając zmiany strategiczne oraz cele wzrostu firmy.

Efektywne zarządzanie strategiczne wymaga stosowania także innych miar, niż miary finansowe. Dlatego coraz większa liczba przedsiębiorstw na świecie mierzy poziom lojalności klientów, satysfakcji pracowników, oceny i wartości marki, rozwój kompetencji i inne niefinansowe aspekty działalności firmy. Problem polega na tym, że wielu firmom nie udaje się powiązać tych mierników z celami strategicznymi lub określić związków pomiędzy podjętymi działaniami a osiągniętymi wynikami. Konsekwencją są błędne decyzje i marnotrawstwo środków na programy-projekty, które nie przyczyniają się do poprawy wyników firmy i jej pozycji rynkowej. Badania pokazują, że różne firmy popełniają podobne błędy⁶.

Generalnie można się zgodzić z twierdzeniem, że mierniki opisujące sprawność finansową są najbardziej przydatne na poziomie strategicznym zarządzania, gdzie odzwierciedlają poziom powodzenia strategii rozwoju przedsiębiorstwa. Jednakże samodzielnie mierniki finansowe nie odzwierciedlają zadowalająco takich czynników sprawności PRNP, jak: jakość, kompetencje technologiczne, satysfakcja odbiorców, czy motywacja pracowników (zespołów ludzkich). Zatem poziom efektywności kontroli strategii i procesu rozwoju nowego produktu, a także badanie i analiza jego sprawności, będzie wyższy, gdy mierniki finansowe zostaną powiązane z innymi ważnymi miarami określającymi sprawność realizacji strategii i PRNP. w zasadzie mierniki skuteczności PRNP muszą być wyprowadzane ze strategii marketingowej lub strategii nowego produktu oraz powiązane ze szczególnymi i realistycznymi celami RNP. Poza tym stosowane mierniki powinny mieć zastosowanie do całego portfela projektów, a zatem nie powinny koncentrować się na indywidualnych projektach nowych produktów. Ch. D. Ittner oraz D.F. Larcker przedstawiają kilka wskazówek, które mają pomóc firmom w pełni wykorzystać zalety mierników niefinansowych. Po pierwsze, radzą, aby opracować model, który obrazuje relację przyczynową pomiędzy wybranymi czynnikami niefinansowymi sukcesu strategicznego a konkretnymi wynikami ekonomicznymi. Po drugie, zalecają sporządzić szczegółową inwentaryzację zgromadzonych danych. Po trzecie, proponują wykorzystać sprawdzone metody statystyczne w celu określenia związków przyczynowych oraz stale weryfikować model w miarę zmian w otoczeniu rynkowym. Następnie, radzą oprzeć plan działania na wnioskach z analiz, a następnie śledzić, czy plany i inwestycje przynoszą pożądane rezultaty. Firma nie odczuje żadnych korzyści z pomiaru aspektów niefinansowych, o ile proces ich wyboru i analizy nie zostanie oparty na badaniach ilościowych

⁶ Ch. D. Ittner, D. F. Larcker, *Skąd się biorą niepowodzenia w wykorzystaniu niefinansowych mierników sukcesu*, Harvard Business Review Polska, sierpień 2004, nr 18.

i jakościowych tych czynników, które faktycznie determinują poziom powodzenia rynkowego nowych produktów, a tym samym kondycję finansową firmy.

Prowadzone badania wskazują, że często w przedsiębiorstwach uważa się, że powodzenie RNP jest pochodną ogólnej sprawności prowadzonej działalności rynkowej, co może wprowadzać w błąd. Twierdzenie to wynika z występowania silnego związku pomiędzy poziomem podejmowanych działań innowacyjnych, także związanych z RNP a ciągłością powodzenia prowadzonej działalności rynkowej⁷. Należy uważać, że rynkowe powodzenie nowego produktu jest silnie powiązane ze skutecznością rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek. Zatem także zakres aktywności marketingowej w zintegrowanym cyklu życia produktu (prerynkowy cykl życia projektu oraz rynkowy cykl życia produktu) będzie determinował poziom powodzenia rynkowego nowego produktu.

W prezentowanym zbiorze mierników nie rozróżniono kategorii (mierniki bazujące na kosztach, sprzedaży i zyskach, czasie rozwoju projektu, jakości, pracy personelu, poziomie komunikacji, ogólne, itp.).

W przedsiębiorstwach najczęściej są stosowane systemy kontroli skuteczności i efektywności realizacji strategii rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek, które można określić, jako systemy ad hoc, gdzie zespół projektowy monitoruje zazwyczaj rynkowe efekty nowego produktu powiązane przede wszystkim z jego sprzedażą oraz zyskiem, a także wybrane parametry związane z czasem i kosztami realizacji projektu. Firmy zgłaszają większe zapotrzebowanie na finansowe mierniki efektywności i skuteczności strategii nowego produktu oraz na takie, które pełniłyby rolę elementów systemu wczesnego ostrzegania przez potencjalnymi problemami i zagrożeniami. To z kolei wymaga automatyzacji zbierania danych, ponieważ zwiększa się liczba projektów, a koszty zbierania danych znacząco rosną.

Za główny, generalny i zagregowany miernik skuteczności rozwoju nowego produktu, firmy są skłonne uznać poziom i tempo ich wzrostu. Firmy dostrzegają problemy pomiaru skuteczności funkcjonowania zespołów projektowych, w szczególności poczucia wśród personelu ciągłego testowania i monitorowania, co jest niekiedy traktowane jako marnowanie ich czasu pracy. w przedsiębiorstwach występuje dążenie do sformalizowania procedur kontroli skuteczności zarządzania procesami rozwoju i wprowadzania innowacji produktowych na rynek, zwłaszcza w tych obszarach, gdzie konieczne są zasadnicze usprawnienia. Przy tym powszechna jest świadomość konieczności stosowania finansowych mierników w odniesieniu do kontroli efektów strategii nowego produktu (por. tabela 4).

⁷ S. Hart, *Dimensions of Success in New Product Development: An Exploratory Investigation*, New Product Development – A Reader, Dryden Press, London 1996, ch. 4.

Tabela 4. Stosowane mierniki skuteczności i efektywności strategii rozwoju i wprowadzania nowych produktów na rynek wg badanych firm

Table 4. Used performance and effectiveness metrics of new product development and introduction into market according to researched companies

Wyszczególnienie	miernik nie wyznaczany %	miernik wyznaczany %
Sprzedaż nowych produktów w pierwszym roku	13,68	86,32
Zysk z nowych produktów w pierwszym roku	14,53	85,47
% wielkość bieżących obrotów generowanych przez sprzedaż nowych produktów w ostatnich n-latach	15,41	84,59
Wydatki na badania i rozwój jako % wartości sprzedaży	19,63	80,37
% wielkość bieżących zysków generowanych przez sprzedaż nowych produktów w ostatnich n-latach	27,64	72,36
Przeciętne koszty rozwoju jednego projektu nowego produktu	29,83	70,17
Zysk z nowych produktów po dwóch latach	37,61	62,39
Sprzedaż nowych produktów po dwóch latach	41,03	58,97
Zysk z nowych produktów po trzech latach	42,74	57,26
Zysk z nowych produktów po czterech latach	50,43	49,57
Sprzedaż nowych produktów po trzech latach	51,28	48,72
Sprzedaż nowych produktów po czterech latach	53,85	46,15
Przeciętna sprzedaż nowego produktu przypadająca na jedną osobę zaangażowaną w proces jego rozwoju	59,82	40,18
Liczba wyselekcjonowanych pomysłów na nowy produkt (w kw., roku)	60,68	39,32
% inwestycji przeznaczonych na rozwój nowego produktu	63,25	36,75
Liczba projektów nowego produktu w fazie rozwoju (w kw., roku)	63,25	36,75
Przeciętne zyski z nowego produktu przypadające na jedną osobę zaangażowaną w proces jego rozwoju	64,96	35,04
% inwestycji przeznaczonych na podtrzymanie dotychczasowych produktów	64,96	35,04
Przeciętne koszty kapitału zaangażowanego na rozwój produktu	64,96	35,04
% projektów przesuniętych do kolejnej fazy po pierwszej ocenie	67,52	32,48
% zaakceptowanych pomysłów	67,52	32,48

Wyszczególnienie	miernik nie wyznaczany %	miernik wyznaczany %
Przeciętna produkcja nowego produktu przypadająca na jedną osobę zaangażowaną w proces jego rozwoju	68,38	31,62
% poziom realizacji planu Badań i Rozwoju	69,23	30,77
% zmniejszenie/zwiększenie budżetu Badań i Rozwoju	69,23	30,77
Przeciętna liczba realizowanych projektów przypadająca na jedną osobę zaangażowaną w proces jego rozwoju	69,23	30,77
Liczba zarejestrowanych patentów lub wzorów użytkowych	70,91	29,09
% zaakceptowanych prototypów nowego produktu (w kwartale, roku)	70,94	29,06
Wartość uzyskanych dotacji na rozwój nowego produktu	70,94	29,06
% poziom przekroczenia planu Badań i Rozwoju	71,79	28,21
Przeciętnie liczba zbudowanych prototypów przypadająca na nowy produkt skierowany na rynek	72,65	27,35
Liczba zaakceptowanych prototypów, ale odłożonych na „półkę” (w kwartale, roku)	74,36	25,64
Liczba prototypów w kolejnych fazach procesu rozwoju (w kw., roku)	75,21	24,79
Liczba osiągniętych standardów obowiązujących w branży	75,21	24,79
% zmiana wskaźników alokacji personelu uczestniczącego w procesie rozwoju produktu, np. zespół inżynierijno-projektowy/zespół marketingu	76,92	23,08
% wielkość bieżących zysków w relacji do wartości licencji technologicznych	76,92	23,08
Liczba przyznanych/nabytych licencji	78,63	21,37
Liczba patentów przypadających na jedną osobę zaangażowaną w proces jego rozwoju	80,34	19,66
% wielkość bieżących obrotów w relacji do wartości licencji technologicznych	82,05	17,95

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badań empirycznych.

Stosowanie systemu pomiaru skuteczności strategii nowego produktu przede wszystkim powinno dotyczyć tych grup aktywności, faz i etapów procesu, które wymagają istotnej poprawy i są kluczowe z punktu widzenia prowadzonej działalności. Zatem wybór właściwych mierników należy dokonywać w oparciu o następujące kryteria:

- konieczność wykorzystania zasobów o znaczącej ilości i wartości (wartość portfela projektów);
- występowanie barier czasowych i innych ograniczeń zasobowych – kosztowych („wąskich gardeł”) przy realizacji projektów (stosowane metody analizy kosztów i czasu w procesie);
- wysokie koszty ogólnego wyposażenia w niezbędną aparaturę personelu realizującego projekty (konieczna do realizacji projektów technologia, sprzęt, materiały, urządzenia, itp.);
- wymóg uwzględnienia zbioru krytycznych elementów realizacji procesu rozwoju i wprowadzania nowego produktu (ogólne najlepsze praktyki rozwoju i wprowadzania nowego produktu).

Dodatkowo procedura systemu pomiaru powinna uwzględniać powtarzalność aktywności podejmowanych w procesie innowacji produktu, tzn. stopień podobieństwa i kolejność równoległych zadań, ich porządek i złożoność. Za poziom badanych mierników oceny strategii nowego produktu powinien być odpowiedzialny cały zespół projektowy, a nie indywidualne osoby, czy funkcje, aczkolwiek nie należy zmniejszać poczucia odpowiedzialności indywidualnej. Mierniki należy wykorzystywać wyłącznie w celu poszukiwania źródeł i możliwości realizacji procesu innowacji produktu. Zespół projektowy powinien posługiwać się zarówno „miękkimi”, jak i „twardymi” miarami, pokazującymi z jednej strony przyczyny, a z drugiej skutki podejmowanych decyzji w obszarze nowego produktu.

Zbudowanie akceptowanego i spójnego zbioru mierników wymaga większego skoncentrowania się na projektowaniu mierników odzwierciedlających proces rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek oraz ogólne cele przedsiębiorstwa. W zasadzie wskazane jest, aby zestaw mierników, którym będzie się posługiwał zespół, koncentrował się na wydajności podejmowanych działań strategicznych, taktycznych i operacyjnych, co pozwoli ocenę zarówno mierzalnych, jak i niemierzalnych zasobów przedsiębiorstwa, wykorzystanych przez zespół projektowy.

Z badań empirycznych wynika, co nie może być zaskoczeniem, że w przedsiębiorstwach występuje brak spójności w stosowaniu mierników oceny strategii nowego produktu. Pomimo, że generalnie firmy posiadają formalnie udokumentowane informacje dotyczące mierników efektów w obszarze innowacji i wprowadzania nowości, to często są one rozproszone lub przechowywane w komputerowych bazach danych i niewykorzystywane. Większość firm stosuje tradycyjne narzędzia i techniki komunikowania się. Zatem wyzwaniem dla przedsiębiorstw staje się unifikacja danych o nowym produkcie i procesie jego rozwoju w centralnej bazie danych, co poprawi przejrzystość procesu oraz możliwości badania jego sprawności. W szczególności na tych problemach

koncentruje się europejski projekt badawczy CODESCO⁸, będący w toku realizacji w Centre for Concurrent Enterprising, na Uniwersytecie w Nottingham.

Uwagi końcowe ***Concluding***

Zasadniczo mierniki skuteczności strategii rozwoju nowego produktu, którymi posługują się przedsiębiorstwa mają charakter reaktywny, tzn. pokazujący sytuację ex post, przeszłą. Z tym podejściem są związane następujące problemy: bezwład analityczny, nieczysta gra, nadużywanie wyników raportów, dokonywanie podziałów wśród pracowników. Jednakże mierniki reaktywne mają swoją wartość i powinny być stosowane w przedsiębiorstwie, także do kontroli procesu rozwoju nowego produktu i jego powodzenia na rynku. Silnie reaktywne mierniki są wspomagane przez mierniki predyktywne, które pozwalają przewidzieć przebieg określonych zjawisk w przyszłości. Właśnie mierniki predyktywne powinny być kluczowymi wskaźnikami skuteczności procesu innowacji i wprowadzania nowego produktu na rynek.

Literatura ***Bibliography***

- Hart S., *Dimensions of Success in New Product Development: An Exploratory Investigation*, New Product Development – A Reader, Dryden Press, London 1996, ch. 4.
- House C.H., Price R.L., *The Return Map: Tracking Product Teams*, Harvard Business Review 1991, vol. 69, s. 92-100.
- Ittner Ch. D., Larcker D.F., *Skąd się biorą niepowodzenia w wykorzystaniu niefinansowych mierników sukcesu*, Harvard Business Review Polska, sierpień 2004, nr 18.
- Reinertsen D.G., Smith G.P., *Developing products in half the time*, Van Norstrand Reinhold, New York, NY 2001.
- Rutkowski I.P., *Rozwój nowego produktu, metody i uwarunkowania*, PWE, Warszawa 2007.

Pomiar skuteczności wprowadzania nowego produktu na rynek

Streszczenie

Proces innowacji nowego produktu i jego wprowadzania na rynek wiąże różne dyscypliny wiedzy i zasoby w racjonalną, logiczną i spójną całość z perspektywy przedsiębiorstwa. Taka

⁸ CODESCO – praktyczne otoczenie wspomagania decyzji i komunikacji dla zarządzania równoległym rozwojem produktu. Zespół partnerów CODESCO oraz Komisja Europejska finansują powyższy projekt (nr EP25455).

praktyka prowadzi nie tylko do znaczących redukcji kosztów, ale również podnosi poziom satysfakcji odbiorców i ogólnej konkurencyjności przedsiębiorstwa. Natomiast formalne określanie celów związanych z kosztami innowacji i wprowadzania produktu na rynek powinno uwzględniać strategię rozwoju oraz metody wyznaczania poziomu cen i elastyczność cenową. W tych działaniach należy także wziąć pod uwagę szacowaną wielkość sprzedaży (produkcji) oraz potencjalny czas zwrotu kosztów rozwoju nowego produktu i wprowadzania na rynek⁹.

The effectiveness measuring of the new product introduction on the market

Summary

The process innovation and new product introduction on the market involves various disciplines of knowledge and resources in a rational, logical and coherent the entirety from the perspective of the enterprise. This practice leads not only to significant cost reductions, but also raises the level of customer satisfaction and the overall competitiveness of the business. While the formal determination of objectives related to the costs of innovation and marketing of a product on the market should take account of the development strategies and methods for determining the level of prices and pricing flexibility. In these activities should also take into account the estimated volume of sales (production) and the potential time reimbursement of the cost of the new product development and the introduction on the market.

⁹ Praca naukowa finansowana ze środków na naukę jako projekt badawczy nr N N115 260536.

WALDEMAR W. BUDNER

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Skutki oddziaływania sklepów wielkopowierzchniowych na istniejącą sieć handlową i rynek pracy w Lesznie

Effects of megastores on the existing retail network and labor market in Leszno

Wprowadzenie Introduction

Handel detaliczny we współczesnej gospodarce Polski odgrywa ważną rolę. Od początku transformacji ustrojowej podlegał on i nadal podlega przemianom strukturalnym – zarówno ilościowym, jak i jakościowym. Dynamika tych przemian jest bardzo wysoka. Ilustruje ją następujące zestawienie:

- wzrost ogólnej liczby sklepów: z 125 821 (w 1988 r.) do 385 663 (w 2008r.),
- wzrost powierzchni sprzedażowej sklepów: z 14,4 mln m² (1989r.) do 29,0 mln m² (2008r.),
- spadek liczby osób przypadających na 1 sklep: z 301 (1988 r.) do 99 (2008 r.),
- wzrost powierzchni sprzedażowej sklepów przypadającej na 1000 mieszkańców: z 378 m² (1988 r.) do 815 m² (2008 r.),
- wzrostu liczby sklepów wielkopowierzchniowych (w tym hiper- i supermarketów oraz dyskontów): z 2231 (1995 r.) do 8534 (2008 r.).

W grupie sklepów wielkopowierzchniowych obiektów handlowych (**WOH**) liczba domów towarowych (o powierzchni powyżej 2000 m²) i domów handlowych (o powierzchni 600 – 1999 m²) systematycznie spada. Obecnie odchodzi się od idei tego rodzaju placówek, głównie na rzecz: hipermarketów, supermarketów, sklepów dyskontowych i nowoczesnych galerii handlowych. Jest to ogólna prawidłowość w rozwoju handlu, która wiąże się z malejącym znaczeniem domów towarowych i handlowych jako kanałów dystrybucji towarów. Zdaniem W. Ciechomskiego¹ ich formuła uległa zestarzeniu się zgodnie z teorią

¹ Ciechomski W., *Rozwój sklepów wielkopowierzchniowych w Polsce w latach 2000-2008*, Zeszyty Naukowe nr 17, Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, s. 87 i in, Poznań 2009.

cyklu życia form handlu. w walce konkurencyjnej przegrywają one coraz bardziej z nowymi – bardziej atrakcyjnymi formami sprzedaży – galeriami handlowymi oraz sklepami internetowymi (gdzie znaczenie odgrywa konkurencja cenowa).

Na rynku polskim dochodzi obecnie do konfrontacji dwóch znaczących układów podmiotowych: wielkich i silnych zagranicznych firm handlowych oraz dominującego w sensie liczebnym, ale rozdrobnionego układu sieci krajowego handlu detalicznego. Dynamiczny wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sferze handlu można postrzegać z jednej strony, jako zagrożenie dla rodzimego handlu – szczególnie z punktu widzenia kupców; z drugiej zaś, jako szansa na unowocześnienie dystrybucji, innowacyjność technologii sprzedaży, dostosowanie do potrzeb i oczekiwań klientów, konkurencyjność cenową – z punktu widzenia konsumentów.

Zdaniem M. Sławińskiej² w najbliższych latach można oczekiwać kontynuacji procesów przekształceń w strukturze podmiotowej handlu. Stopniowo zmniejszać się będzie udział w rynku małych firm handlowych prowadzonych przez osoby fizyczne. w związku z tym rodzi się pytanie: jaka jest przyszłość polskich małych firm handlowych i jakie zagrożenie niesie ze sobą ekspansja sieci WOH? Przykłady krajów o rozwiniętej gospodarce rynkowej wskazują, że jest miejsce w strukturze handlu dla małych i średnich firm. Pojedyncze sklepy – jako firmy rodzinne, będą miały szansę utrzymania się na rynku, jeśli znajdą niszę rynkową i sposób na obniżenie kosztów (w tym pomoc ze strony samorządu terytorialnego).

Celem opracowania jest określenie kierunków rozwoju handlu detalicznego w Lesznie wraz z ich oceną oraz skutków oddziaływania nowo powstających WOH na społeczno-gospodarczą kondycję miasta, a w szczególności na istniejącą sieć handlową i rynek pracy w Lesznie.

Ocena rozwoju handlu detalicznego w Lesznie ***Assessment of retail development in Leszno***

Leszno jest miastem średniej wielkości, zamieszkałym przez ponad 64 tys. osób. Położone bardzo korzystnie, niemalże w połowie odległości pomiędzy dwoma metropoliami – Wrocławiem (odległym o 95 km) i Poznaniem (odległym o 80 km), spełnia ważne funkcje ośrodka subregionalnego (administracyjne, handlowe, usługowe - wyższego rzędu, gospodarcze, komunikacyjne). Leszno jest najważniejszym ogniwem systemu osadniczego w tej części Wielkopolski. w strukturze funkcjonalnej miasta przeważają usługi (około 65% zatrudnionych), z dominacją usług niematerialnych (36%). Rozwinięty handel

² Sławińska M., *Stan i kierunki rozwoju handlu w Polsce*, [w:] *Handel we Współczesnej Gospodarcze*, Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, Poznań 2008, s. 17.

spełnia istotną rolę miastotwórczą i społeczną. Dominujący w Lesznie sektor ekonomiczny stanowią usługi, handel i naprawy, które łącznie obejmują prawie 79% wszystkich podmiotów gospodarczych.

W roku 2008 funkcjonowało w Lesznie 258 sklepów dużych i średniej wielkości (o zatrudnieniu powyżej 9 osób), o całkowitej powierzchni handlowej 49 332 m², w których zatrudniano 1590 pracowników. Ogólną statystykę dopełnia najliczniejsza grupa aż 770 sklepów małych, co daje łączną liczbę 1028 sklepów w mieście.

W latach 1999-2008 liczba sklepów w Lesznie oscylowała między 1000 a 1100, przy czym najwięcej było ich w roku 2004, jednakże w kolejnych latach nastąpił ich powolny, ale systematyczny spadek. Tylko w okresie 2004-2008 liczba punktów handlowych spadła ogółem o 85, co stanowi 7,6% stanu z roku 2004.

W strukturze organizacyjnej dominują sklepy inne - nieobjęte odrębną kategoryzacją. Są to niewielkie obiekty handlowe, oferujące zazwyczaj produkty żywnościowe oraz inne towary codziennego użytku. Można powiedzieć, iż są to sklepy powszechne o małym formacie powierzchni handlowej. Symptomatycznym jest fakt, że zaledwie w 19 obiektach typu dom handlowy/supermarket znajdują zatrudnienie 542 osoby, co stanowi około 1/3 ogółu pracowników dużych i średnich sklepów w Lesznie.

Poddając ocenie rozwój handlu detalicznego w Lesznie, należy odwołać się do przyjmowanych za typowe wskaźników – gęstości sieci handlowej (liczba sklepów na 1000 mieszkańców) i liczby mieszkańców przypadających na jeden sklep. Sytuację Leszna na tle innych miast Polski przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Liczba sklepów na 1000 mieszkańców w wybranych miastach Polski w 2006 r.

Table 1. Number of shops per 1000 inhabitants in selected Polish towns in 2006

Miasto	Liczba ludności (w tys.)	Liczba sklepów	Liczba sklepów na 1000 mieszk.	Liczba ludności na 1 sklep
Łomża	63,8	1103	17,2	57,8
Leszno*	64,1	1028	16,0	59,8
Włocławek	120,9	1909	15,6	63,7
Chorzów	115,2	1715	14,8	67,1
Poznań	557,3	8342	14,4	69,1
Puławy	53,9	749	13,9	71,9
Zielona Góra	117,6	1602	13,6	73,4
Tarnów	117,9	1578	13,3	74,7
Chełm	68,7	887	12,9	77,4
Gorzów Wlkp.	125,2	1620	12,9	77,3
Dębica	47,4	589	12,4	80,5
Kalisz	108,6	1334	12,2	81,4
Głogów	68,3	826	12,0	82,7

* dane na rok 2008, Źródło: dane GUS.

W Lesznie charakterystyczny jest wysoki poziom liczby sklepów na 1000 mieszkańców. Wynosi on 16, co oznacza efekt większego nasycenia siecią detaliczną aniżeli w porównywalnych miastach w Polsce o około 20-25%. Warto dodać, że miernik ten dla Polski wynosi tylko 10,3 (z tym, że bierze się wówczas pod uwagę także tereny wiejskie).

Co do gęstości sieci handlowej mierzonej liczbą ludności przypadającą na 1 sklep, to Leszno uzyskuje wynik 59,8, który jest wyraźnie lepszy od większości innych polskich miast. Przeciętna wartość tej miary dla Polski wynosiła w 2008 roku aż 98,9.

Dopełniając obrazu sytuacji, warto dodać, że dobrym miernikiem ilościowego i jakościowego rozwoju sieci handlowej jest liczba i udział obiektów wielkopowierzchniowych w całej zbiorowości jednostek handlowych. Pod tym pojęciem kryją się obiekty wielkoformatowe powyżej 400 m², domy towarowe, super- i hipermarkety oraz galerie handlowe. W Lesznie łącznie odnotowano 44 takie obiekty (na 1028), co daje w kontekście liczebności zaledwie 4,3% całej zbiorowości. Są to głównie sklepy dyskontowe i supermarkety. Średnia powierzchnia sprzedaży w tej grupie punktów handlowych wyniosła niespełna 1400 m²/obiekt. Przy łącznej podaży tego rodzaju sklepów w całym mieście na poziomie 61 020 m² dostarczają one ponad połowę powierzchni sprzedaży w Lesznie. Są one skoncentrowane głównie w centrum miasta (Starówka) oraz we wschodnim rejonie miasta (Przylesie).

Przyszłe kierunki rozwoju handlu w Lesznie ***Future directions of retail development in Leszno***

Aktualnie zaledwie 4 sklepy wielkopowierzchniowe – bardzo zróżnicowane branżowo dysponowały powierzchnią sprzedaży większą niż 2000 m². Były to następujące obiekty: centrum handlowe Manhattan (7394 m²), Przedsiębiorstwo JEM Jerzy Rymwid (4763 m²), BPH Bank Hipoteczny S.A. (4298 m²), PHU „SUPER-POL” Waldemar Ciesiółka (3623 m²).

Poza nimi funkcjonuje także 14 obiektów (lub zespołów obiektów), których powierzchnie sprzedaży (ewentualnie sumaryczne powierzchnie sprzedaży) zawierały się w przedziale 1000-2000 m².

J. Mikołajczyk³ wskazuje, że w Lesznie funkcjonują 3 typowe centra handlowe: Manhattan, Nasze Leszno oraz Zatorze, których docelowa podaż powierzchni sprzedaży jest szacowana na 18 000 m². Daje to wskaźnik powierzchni sprzedaży w centrach handlowych na poziomie 0,29 m²/mieszkańca. Oznacza to duży potencjał rozwoju dla kolejnych obiektów z gatunku centrum handlowego. W Poznaniu wskaźnik ten oscyluje wokół 1m²/mieszkańca i jest to

³ Mikołajczyk J., *Ocena poziomu rozwoju handlu detalicznego w Lesznie*, Zeszyty Naukowe nr 15, Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, s. 25, Poznań 2008.

typowa wartość dla krajów zachodnioeuropejskich. Instytut Eurotest przeprowadził w Lesznie badania branż handlu⁴, z których wynika, że mieszkańcy miasta - odczuwają niedobór obiektów wielkopowierzchniowych. Stąd w najbliższych latach (2010-2012) planowane są do realizacji w Lesznie cztery nowe wielkopowierzchniowe obiekty handlowe o charakterze centrów handlowych (patrz tab. 2).

Tabela 2. Planowane do realizacji WOH w Lesznie
Table 2. Planned development of megastores in Leszno

Lp.	Adres lokalizacji WOH	Powierzchnie sprzedaży
1	Rejon ul. Okrężnej, A. Konstytucji 3 Maja, torów PKP i granic miasta – C.H. Leszno	około 30.000 m ²
2	Rejon ul. Wilkowskiej, Poznańskiej, Fabrycznej, Zacisze i torów PKP	około 10.000 m ²
3	Rejon ul. Niepodległości, Dąbrowskiego, Królowej Jadwigi, Krótkie - GH Leszno, tzw. „Goplana”	około 25.000 m ²
4	Rejon ul. Przemysłowej i torów kolejowych; tzw. „Młyny”	około 15.000- 20.000 m ²

Źródło: dane uzyskane z Urzędu Miasta w Lesznie

Jak wskazują dane szacunkowe z Urzędu Miasta Leszna, w najbliższych 2-3 latach może się w Lesznie pojawić 80-85 tys. m² powierzchni sprzedaży w nowych centrach handlowych. Zatem podaż łączna tych powierzchni wzrosłaby do ok. 100 tys. m. kw., co oznacza wskaźnik w granicach 1,5-1,6 m²/mieszkańca. Poziom ten byłby z pewnością zbyt wysoki, w stosunku do możliwości i siły nabywczej uczestników lokalnego rynku handlowego utożsamianego z obszarem administracyjnym miasta. Jednak biorąc pod uwagę zasięg oddziaływania nowoczesnych form handlu wielkopowierzchniowego, który wynosi od 20 do nawet 50km, trzeba ww. szacunki poddać modyfikacji. Potencjał ludnościowy w polu oddziaływania planowanych WOH wynosi 400 tys. mieszkańców (64 tys. mieszkańców Leszna, 50 tys. mieszkańców powiatu leszczyńskiego, 270 tys. mieszkańców powiatów: rawickiego, gostyńskiego, kościańskiego i wolsztyńskiego oraz 12 tys. mieszkańców miasta i gminy Góra). w tej sytuacji badany, szacunkowy wskaźnik spada do 0,25 m²/mieszkańca, co stanowi znacznie niższą wartość, aniżeli w krajach UE.

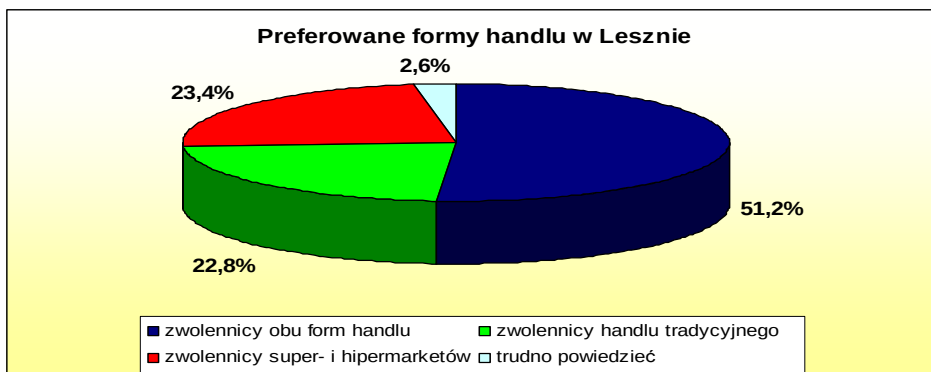
Na podstawie przeprowadzonej dotychczas analizy, można stwierdzić, że miasto Leszno potrzebuje kolejnych centrów handlowych. Oczywiście, może to wywołać szereg negatywnych skutków dla lokalnego rynku handlu tradycyjne-

⁴ Zob.: Wroński W., Jurkiewicz T., Reszkiewicz R., Welc P., *Aktualizacja analizy skutków lokalizacji wielkopowierzchniowych obiektów handlowych na terenie miasta Leszna na istniejącą sieć handlową, rynek pracy i komunikację oraz zaspokojenie potrzeb i interesów mieszkańców*, Eurotest, Instytut Usług Marketingowych, Urząd Miasta Leszna, Leszno 2009, s. 25.

go. Tym niemniej zupełnie prawdopodobny wydaje się w Lesznie scenariusz koegzystencji handlu nowoczesnego (super-

Rysunek 1. Preferowane formy handlu w Lesznie

Figure 1. Preferred form of retail outlet in Leszno



Źródło: opracowanie własne na podstawie Wroński i in., s. 29.

i hipermarkety) z tradycyjnym (małe sklepy, targowiska) – patrz ryc. 1. Okazuje się bowiem, że aż 51,2% leszczynian ceni sobie robienie zakupów zarówno w tradycyjnych, jak i w nowoczesnych obiektach handlowych. Odsetek mieszkańców, dla których preferowaną formą handlu jest super/hipermarket, wyniósł 23,4%. Natomiast 22,8% zbiorowości zorientowana wyłącznie na handel tradycyjny. Taki rozkład badanych preferencji jest dobrym prognostykiem dla ewentualnych zmian w strukturze handlu Leszna w kontekście rozwoju WOH.

Powstanie nowych sklepów wielkopowierzchniowych w opinii mieszkańców

Local residents opinion of new megastores

W celu określenia opinii mieszkańców Leszna i najbliższych okolic wobec powstania centrów handlowych przeprowadzono badanie ankietowe⁵. Głównym celem badania było uzyskanie odpowiedzi na pytanie – czy obecny poziom rozwoju handlu jest dla mieszkańców i użytkowników przestrzeni miasta Leszna wystarczający i satysfakcjonujący czy też wywołuje w nich świadomość niedoskonałości oraz potrzebę zmian w innym niż dotąd kierunku.

Dla uszczegółowienia analizy, pogłębiono diagnozę świadomości użytkowników lokalnych struktur handlowych pytając o ilościową ocenę handlu (nasy-

⁵ Autorami badań są Waldemar Budner i Sławomir Palicki. Przeprowadzono je w lipcu 2010 r. na próbie 501 respondentów (292 dorosłe kobiety i 209 mężczyzn); 72,5% to mieszkańcy Leszna, pozostali zamieszkują okolice. Statystyczny obraz respondenta to osoba z wykształceniem wyższym lub średnim; pracownik najemny, najczęściej w młodym lub w średnim wieku.

cenie), wachlarz oferty (jakość) oraz o powszechność bądź elitarność oferty handlowej miasta.

1. pytanie: czy Pan(-i) uważa, że obecna baza handlowa miasta Leszna jest wystarczająca?

Oceny uzyskiwane przez Leszno w badanych kategoriach pogłębionej analizy bazy handlowej wskazują na jej niedostatki. Okazuje się, że im bardziej wysublimowane są kategorie ocen, tym te oceny wykazują tendencję spadkową. Jeśli chodzi o ilość punktów handlowych, pozytywne odpowiedzi stanowią około 34% ogółu, natomiast przy pytaniu o jakość bazy handlowej Leszna wskaźnik pozytywnych odpowiedzi spada do niespełna 24%, by przy pytaniu o ekskluzywność tejże bazy handlowej zmniejszyć wartość poniżej 10%.

Tabela 3. Wielokryterialna charakterystyka stanu bazy handlowej w Lesznie w 2010 r.
Table 3. Multi-criteria analysis of opinion of retail outlets in Leszno in 2010

1) ilościowo niewystarczająca vs. wystarczająca	zdecydowanie niewystarczająca	raczej niewystarczająca	trudno powiedzieć	raczej wystarczająca	zdecydowanie wystarczająca
	9,6%	28,3%	28,3%	21,8%	12,0%
2) jakościowo uboga vs. bogata	zdecydowanie uboga	raczej uboga	trudno powiedzieć	raczej bogata	zdecydowanie bogata
	13,0%	30,7%	32,5%	17,8%	6,0%
3) powszechna vs. ekskluzywna	zdecydowanie powszechna	raczej powszechna	trudno powiedzieć	raczej ekskluzywna	zdecydowanie ekskluzywna
	18,2%	34,7%	37,5%	7,6%	2,0%

Źródło: opracowanie własne

Przy badaniu kwestii ilości punktów handlowych w Lesznie, można zaryzykować stwierdzenie, że społeczeństwo lokalne w swych ocenach jest niemal idealnie podzielone - nieznacznie więcej jest odpowiedzi negatywnych niż pozytywnych (37,9% wobec 33,8%), przy sporej dozie osób niezdecydowanych (28,3%). Co do oceny jakości oferty handlowej – osób niezdecydowanych jest jeszcze więcej (32,5%), natomiast zarysowuje się wyraźna przewaga ocen negatywnych nad pozytywnymi (43,7% wobec 23,8%). Dojmująca jest koncentracja na negatywnym odczuwaniu powszechności oferty handlowej Leszna (52,9%) przy marginalnych ocenach pozytywnych czyli odczuciu ekskluzywności handlu leszczyńskiego (9,6% respondentów) i przy dużej skali braku odczuć – 37,5% odpowiedzi neutralnych. Ten swoisty „barometr” mierzący nastroje i odbiór klientów handlu w Lesznie nie daje wielu pozytywnych wskazań. W każdej spośród ww. kategorii zarysowuje się obraz niedostatków istniejącej bazy handlowej.

Po takim uzmysłowieniu respondentowi jego własnych odczuć związanych z ofertą leszczyńskiego handlu, poproszono o ostateczną ocenę przydatności tejże bazy handlowej.

2. pytanie: jak ocenia Pan(-i) istniejące obiekty handlowe w Lesznie?

Zdecydowana większość pytanym (blisko 60% ogółu) odpowiada, że baza handlowa w Lesznie jest przydatna, ale niewystarczająca. Zupełna negacja jest na szczęście zjawiskiem śladowym (1,2%), niemniej co szósty respondent nie był w pełni zadowolony z istniejącej w Lesznie bazy handlowej (16,6%).

Tabela 4. Przydatność istniejącej bazy handlowej w Lesznie
Table 4. Satisfaction levels with retail outlets in Leszno

Ocena istniejących obiektów handlowych w Lesznie	liczba odpowiedzi	%
wystarczające	112	22,4%
przydatne, ale niewystarczające	300	59,9%
mało przydatne	83	16,6%
nieprzydatne	6	1,2%
SUMA	501	100,0%

Źródło: opracowanie własne

3. pytanie: ile zdaniem Pana(-i) powinno powstać nowoczesnych wielofunkcyjnych centrów handlowych w Lesznie?

Najczęściej padała odpowiedź – Leszno potrzebuje czterech wielkoformatowych obiektów handlowych (prawie 30% ogółu). To prawdopodobnie efekt obiegu informacji wśród mieszkańców, która stworzyła obraz 4 WOH w Lesznie. Odsetek pozostałych odpowiedzi niemal nie różnił się – oscylując w wokół 17,4% (± 1 pp.).

Tabela 5. Zapotrzebowanie na centra handlowe w Lesznie
Table 5. Demand for shopping centres in Leszno

Ile potrzeba w Lesznie WOH?	liczba odpowiedzi	%
1	89	17,8%
2	90	18,0%
3	92	18,4%
4	148	29,5%
5 lub więcej	82	16,4%
SUMA	501	100,0%

Źródło: opracowanie własne

W badaniu podjęto również kwestię wyboru CH w innych miastach, w których leszczynianie robią zakupy. Niemal 72% mieszkańców Leszna

uwzględnia ofertę handlową innych ośrodków miejskich. Tylko 28,5% respondentów dokonuje zakupów wyłącznie w swoim mieście. Leszczynianie dokonujący zakupów w ośrodkach poza swoim miastem, kierują się zazwyczaj do Poznania (blisko 2/3 odpowiedzi), zdecydowanie rzadziej zaś do Wrocławia (1/4 odpowiedzi). Blisko 2/3 ogółu mieszkańców Leszna dokonujących zakupy poza miastem, realizuje tę aktywność nie rzadziej niż raz w miesiącu. Tylko 35,5% wybiera się na takie zakupy rzadziej niż co miesiąc.

Korzyści i zagrożenia wynikające z nowych lokalizacji ***Benefits and threats of new localisation***

Podsumowując uzyskany obraz sytuacji handlu w Lesznie, w kontekście jego potencjalnego rozwoju polegającego na wkroczeniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych na lokalny rynek, trzeba wyważyć jednocześnie interesy wielu stron. Przypomina to klasyczny problem z zakresu analizy wielokryterialnej. Wybory społeczne o charakterze zbiorowym nie dają jednoznacznych odpowiedzi. Jednoczesne usatysfakcjonowanie wszystkich obywateli i grup społecznych jest niemożliwe. w takich warunkach należy poszukiwać rozwiązań społecznie użytecznych, satysfakcjonujących możliwie liczne grono beneficjentów określonych decyzji.

Badania wykazały, że Leszno nie tylko niedomaga w sferze rozwoju handlu, ale nawet że istnieje groźba powolnej utraty dystansu do miast konkurencyjnych, o podobnym formacie, potencjale ludzkim i prężności ekonomicznej. Wykładnikiem pewnego osłabienia kondycji lokalnego handlu jest bez wątpienia malejąca istotność Leszna na handlowej mapie subregionu. Jest to niebezpieczne zjawisko, którego skutki obniżają siłę oddziaływania oferty handlowej miasta na okoliczne gminy.

Obserwuje się znaczny poziom odczucia dyskomfortu mieszkańców, którzy przy ocenie jakości czy ekskluzywności bazy handlowej otwarcie wyrażają swoje rozżalenie. Zapewne jest to reakcja obiektywna, skoro niemal połowa mieszkańców Leszna i okolic deklaruje potrzebę wyjazdu przynajmniej raz w miesiącu na zakupy do centrów handlowych do większych miast. Respondenci wskazują też na nieprzydatność istniejącej bazy handlowej Leszna (nieadekwatność podaży do oczekiwań i preferencji popytu).

Zainteresowanie tradycyjnymi formami handlu nie jest w Lesznie zbyt wysokie. Mieszkańcy w znacznej mierze preferują nowoczesny handel o różnych formach: galerie handlowe, hiper- i supermarkety lub dyskonty. Obraz sytuacji zatem wydaje się być klarowny – leszczynianie oczekują zdecydowanej modyfikacji lub uzupełnienia istniejącej oferty handlowej miasta. Dość wyraziście wyartykułowano potrzebę budowy kilku obiektów handlowych w Lesznie, co podniosłoby zapewne ocenę sieci handlowej miasta oraz pozwoliłoby skierować popyt na tory lokalne. Postępujące ubożenie i degradacja wizerunku handlu

w mieście skutkować będzie dalszym poszukiwaniem atrakcyjnych form dokonywania zakupów w dużych aglomeracjach – poznańskiej i wrocławskiej.

Trudno jednak abstrahować od różnorodnych skutków rozwoju handlu wielkopowierzchniowego w Lesznie. Do niewątpliwych zagrożeń należałoby zaliczyć:

- osłabienie tradycyjnych form prowadzenia handlu (małe sklepy, targowiska);
- utratę miejsc pracy w tradycyjnym handlu; upadłość drobnych kupców;
- dodatkowe obciążenie komunikacyjne w sąsiedztwie centrów handlowych;
- konkurencję cenową ze strony dużych obiektów handlowych;
- koncentrację przestrzenną handlu – co może wywołać pośredni efekt spadku zagęszczenia punktów handlowych w innych obszarach.

Trzeba jednak dostrzec pozytywne aspekty takiego rozwoju:

- podwyższenie atrakcyjności społeczno-gospodarczej Leszna, zwłaszcza jako centrum subregionu;
- rozwój funkcji miastotwórczych Leszna;
- podwyższenie jakości i elitarności oferty handlowej – tym samym podwyższenie jakości życia mieszkańców;
- wzmocnienie procesów odnowy i rewitalizacji w obszarze centrum oraz na terenach poprzemysłowych i pokolejowych;
- uatrakcyjnienie przestrzeni publicznej, unowocześnienie stylu życia leszczynian;
- prawdopodobnie zwiększenie wartości rynkowej nieruchomości w centrum miasta oraz w obszarach sąsiadujących z centrami handlowymi (efekt współzależności na rynku nieruchomości);
- obniżenie skłonności mieszkańców do zakupów poza Lesznem (kapitał pozostaje w mieście);
- wzrost danin publicznych na rzecz Leszna (m.in. podatku od nieruchomości);
- stworzenie nowych miejsc pracy.

Wpływ powstania WOH na istniejącą sieć handlową i rynek pracy ***Influence of development of megastores on existing trade network and labor market***

Powstanie WOH w mieście wiąże się z ich oddziaływaniem na istniejącą sieć handlową i rynek pracy. Ocena lokalizacji centrów handlowych przewidzianych do realizacji w najbliższej przyszłości jest następująca:

1. Obiekty o charakterze centrów handlowych drugiej generacji zgodnie z zasadami lokalizacji, przewidziano w peryferyjnej strefie miasta, w bezpośrednim sąsiedztwie trasy krajowej nr 5 w kierunku Poznania i Wrocławia. Funkcjonalność tych obiektów wymaga wysokiej dostępności

komunikacyjnej, dużego potencjału przestrzennego (rozległa strefa parkingowa), a same obiekty nie powinny wywoływać nadmiernej kongestii ruchu drogowego w mieście. Te warunki są spełnione w przypadku ww. lokalizacji. Ponadto, obiekty te będą pozytywnie oddziaływać na tereny podmiejskie, przyciągając klientów z okolic Leszna (głównie gmin ościennych), co w efekcie przyniesie wzrost obrotów handlowych. Układ południkowy tworzy oś zamykającą główny korytarz komunikacyjny miasta; obiekty te ograniczą w znacznej mierze odpływ klientów wielkopowierzchniowego handlu do aglomeracji poznańskiej i wrocławskiej.

2. Galerie handlowe „Leszno” oraz tzw. „Młyny” zostały zaplanowane w ścisłym centrum miasta (Starówka). Zajmują one grunty o najwyższej atrakcyjności rynkowej, co w kontekście teorii lokalizacji wiąże się z najwyższym poziomem renty miejskiej. Oznacza to potrzebę możliwie efektywnego gospodarowania zasobem oraz lokalizowania działalności o wysokim poziomie rentowności. Koncentracja handlu oraz wyspecjalizowanych usług nadaje zaplanowanym obiektom charakter centrów handlowych trzeciej generacji. Tego typu działalność jest charakterystyczna dla strefy centralnej i śródmiejskiej w dużych i średnich miastach. Te obiekty nadają prestiż miastu i stanowią jego wizytówkę. Dodatkowym atutem uzyskanie efektu spójności funkcjonalnej poprzez połączenie obszaru Starówki. Wzmocni to funkcję handlową na osi łączącej Centrum Handlowe Leszno z Plazą Leszno, a w szerszym kontekście – przyczyni się do poprawy pozycji Leszna jako centralnego ośrodka w subregionie. Należy uznać, że lokalizacja omawianych obiektów jest w pełni uzasadniona. w dłuższej perspektywie obiekty te powinny wywołać efekt współzależności lokalizacyjnej polegający na poprawie jakości zagospodarowania przestrzeni miejskiej oraz wzroście wartości rynkowej nieruchomości.

Prawdopodobny rozwój sytuacji w Lesznie związany ze zmianą liczby sklepów i miejsc pracy będzie zbliżony do sytuacji zaobserwowanej w miastach o podobnej wielkości. Oparto go na reprezentatywnych badaniach lokalnych rynków handlowych w Polsce przeprowadzonych przez Instytut Eurotest, dla miast poniżej 100 tys. mieszkańców na reprezentatywnej próbie 1500 sklepów tradycyjnych. Dokonana przez Instytut Eurotest⁶ analiza wykazała, że sumaryczny wpływ realizacji czterech rozpatrywanych inwestycji WOH dodatnio wpłynie na lokalny rynek pracy, przy jednoczesnym zmniejszeniu całkowitej liczby sklepów. Wynik ten uzyskano przy uwzględnieniu następujących założeń i danych wyjściowych:

- jednym z głównych czynników powodujących zmiany w obrotach sklepów jest lokalizacja WOH (wpływ tego czynnika oszacowano na poziomie 37,9% - wg Eurotest);
- spadek obrotów powyżej 30% może z dużym prawdopodobieństwem zagrażać dalszej egzystencji sklepu;
- spadek obrotów w tradycyjnym handlu detalicznym jest uzależniony od wielkości WOH (patrz tabela 6);

⁶ Wroński W., i in., op. cit., s.53-59.

- wielkość WOH wpływa również na lokalny rynek pracy w handlu – wraz ze zwiększaniem powierzchni WOH rośnie liczba zagrożonych miejsc pracy w tradycyjnym handlu, przy jednoczesnych możliwościach tworzenia większej ilości nowych miejsc pracy;
- skutki powstania WOH, z uwagi na różnorodny asortyment w nich oferowany, dotyczą sklepów z różnych branż.

Na podstawie ww. założeń, dokonując szacunków zmian ilości sklepów oraz zmian na rynku pracy w handlu, w wyniku powstania WOH, można sformułować następujące wnioski⁷:

1. ogólny bilans ilości sklepów sieci handlowej będzie ujemny i wyniesie - 82;
2. ogólny bilans rynku pracy w handlu będzie dodatni – powstanie 1618 nowych miejsc pracy (patrz tabela 7).

Tabela. 6. Spadek obrotów wg przedziałów po powstaniu wielkopowierzchniowego obiektu handlowego w grupie miast wielkości do 100 tys. mieszkańców

Table 6. Decrease in turnover by shop size after megastore construction in towns of over 100,000 inhabitants

Spadek obrotów jaki nastąpił w badanych sklepach istniejącej sieci handlowej	Powierzchnia sprzedaży powstającego obiektu wielkopowierzchniowego (w m ²)	% sklepów, w których nastąpił spadek obrotów po powstaniu WOH
Powyżej 30%	3 001 – 5 000	5,2
	5 001 – 8 000	6,6
	8 001 – 10 000	7,4
	10 001– 20 000	8,2
	20 001– 30 000	13,9
	30 001– 40 000	16,4

Źródło: Wroński i inni, 2009, s. 45.

Przedstawioną wyżej prognozę zmian wywołaną lokalizacją WOH w Lesznie, którą przygotował Instytut Eurotest w listopadzie 2009 r., należy uznać za prawdopodobną. Trzeba jednak pamiętać, iż pomimo pozytywnego wymiaru bilansu liczby miejsc pracy w wyniku uruchomienia WOH, nie ma gwarancji, że osoby tracące zatrudnienie w upadających obiektach tradycyjnego handlu uzyskają możliwość podjęcia pracy w nowopowstających miejscach pracy.

⁷ Sumaryczny wpływ uruchomienia czterech WOH w Lesznie na rynek pracy i handlu detalicznego oszacowano bez uwzględnienia czynnika czasu (w rzeczywistości obiekty nie powstaną dokładnie w tym samym czasie).

Tabela 7. Przewidywany wpływ powstania WOH w rozpatrywanych czterech lokalizacjach na istniejącą sieć handlową i na rynek pracy w handlu w Lesznie

Table 7. Predicted effects of specific megastore construction on the existing retail network and labor market in Leszno

Lokalizacja; zakładowa pow. sprzedaży (p.s.); % sklepów, w których nastąpi spadek obrotów po powstaniu WOH	Liczba sklepów w istniejącej sieci handlowej zagrożona upadkiem	Liczba miejsc pracy w istniejącej sieci handlowej zagrożona likwidacją	Przewidywana ilość nowo powstających sklepów WOH	Liczba nowo powstających miejsc pracy w WOH (praca na dwie zmiany)	Bilans ilości sklepów sieci handlowej	Bilans rynku pracy w handlu
1. Rejon ul. Okrężnej, torów PKP i granic miasta C.H. Leszno; wielkość p.s. 30.060 m ² ; 16,4%	161	451	140	1002	-21	+551
2. Rejon ul. Wilkowskiej, Poznańskiej, Fabrycznej i torów PKP; wielkość p.s. 10.000 m ² ; 7,4%	73	204	50	333	-23	+129
3. Rejon ul. Niepodległości, G.H. Leszno; wielkość p.s. 25.000 m ² ; 13,9%	137	384	120	833	-17	+499
4. Rejon ul. Przemysłowej i torów kolejowych; wielkość p.s. 15.000-20.000 m ² ; 8,2%	81	227	60	666	-21	+439

Źródło: Wroński i inni, 2009, s. 59

Konkluzje Conclusion

Handel pełni ważną funkcję miastotwórczą a także integrującą, szczególnie obszar centralny miasta. Z tego względu wewnątrz miasta powinna być zachowana równowaga zarówno pomiędzy różnymi typami i formami jednostek handlowych, jak i równowaga w zakresie optymalizacji oferty branżowej i asortymentowej. Strategicznym celem polityki handlowej Leszna powinno być utrzymanie handlu detalicznego w centrum miasta (Starówce). Rozbudowa handlu detalicznego w śródmieściu i utrzymanie tam jego punktu ciężkości leży w interesie miasta, tzn. władz i mieszkańców, a także innych zainteresowanych stron, tj.: klientów, przedsiębiorstw handlowych, turystów, przyjezdnych. Lokalizacja centrów handlowych nowej generacji i uwzględnianie komplementarności funkcji handlowych, rozrywkowych i rekreacyjnych oraz usług wyspecjalizowanych wiąże się z kreowaniem nowej przestrzeni miejskiej.

Centra handlowe (galerie) powinny być rozsądnie wkomponowane w istniejące już w śródmieściu zagospodarowanie, ale z zachowaniem skali – odpowiedniej do wielkości miasta i samej starówki oraz funkcją handlowo - usługowo - rozrywkową - wypełniając tym samym niszę oraz tworząc tzw. przestrzeń społeczną – nowy rodzaj obiektów użyteczności publicznej w polskich miastach średniej wielkości. Budowa dwóch funkcjonalnych galerii handlowych w Lesznie może stworzyć swoistą oś rozwojową w centrum.

Przewidywana budowa WOH w Lesznie (w szczególności na Starówce) zwiększy potencjał handlu i usług dla ludności oraz wpłynie korzystnie na jakość życia w mieście i subregionie. Miasto zyska nowoczesną powierzchnię handlową, obiekty usługowe i rekreacyjno-rozrywkowe wzbogacające stan i jakość zagospodarowania tej części miasta.

Planowane obiekty wpłyną pozytywnie na zmianę struktury istniejącej sieci handlu detalicznego w Lesznie, która jest nadal rozdrobniona i w przeważającej części nienowoczesna. Wzrośnie potencjał sieci handlowej dostępnej dla klientów i zmieni się struktura istniejącej sieci zgodnie z nowoczesnymi tendencjami rozwoju i ewolucji handlu.

Planowane inwestycje wpłyną korzystnie na stan zaspokojenia potrzeb i interesów klientów, których preferencje miejsca zakupów wskazują na konieczność funkcjonowania WOH i współistnienie tradycyjnej oraz nowoczesnej sieci sklepów. Zaniechanie budowy nowych WOH może oznaczać nie tylko zgodę na degradację handlu w mieście, ale także na systematyczne obniżanie pozycji i atrakcyjności Leszna w subregionie. Władze samorządowe powinny monitorować i przewidywać skutki ewolucji sieci handlu na swoim terenie, biorąc również pod uwagę konkurencyjność gmin sąsiednich. Skutkiem zakazu lub wstrzymywania budowy wielkopowierzchniowych obiektów handlowych będzie konkurencyjne działanie sąsiednich gmin i budowa centrów handlowych na pograniczu miasta, co spowoduje, że Leszno utraci płynące z tego rodzaju działalności korzyści, ponosząc wszelkiego rodzaju koszty zaniechania inwestycji.

Literatura

Bibliography

- Ciechomski W., *Rozwój sklepów wielkopowierzchniowych w Polsce w latach 2000-2008*, Zeszyty Naukowe nr 17, Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, Poznań 2009.
- Mikołajczyk J., *Ocena poziomu rozwoju handlu detalicznego w Lesznie*, Zeszyty Naukowe nr 15, Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, Poznań 2008.
- Sławińska M., *Stan i kierunki rozwoju handlu w Polsce*, [w:] *Handel we Współczesnej Gospodarcie*, Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, Poznań 2008.

Wroński W., Jurkiewicz T., Reszkiewicz R., Welc P., *Aktualizacja analizy skutków lokalizacji wielkopowierzchniowych obiektów handlowych na terenie miasta Leszna na istniejącą sieć handlową, rynek pracy i komunikację oraz zaspokojenie potrzeb i interesów mieszkańców*, Eurotest Instytut Usług Marketingowych, Urząd Miasta Leszna, Leszno 2009.

Życie w Lesznie, Centrum Badań Stosowanych ULTEX ANKIETER, Poznań 2009.

Skutki oddziaływania sklepów wielkopowierzchniowych na istniejącą sieć handlową i rynek pracy w Lesznie

Streszczenie

W polskich miastach zachodzą znaczące zmiany ilościowe i jakościowe związane z dynamicznym przyrostem nowych obiektów handlowych i ich nowymi lokalizacjami. Artykuł jest próbą określenia kierunków rozwoju handlu detalicznego w Lesznie wraz z ich oceną a przede wszystkim skutków oddziaływania nowo powstających WOH na społeczno-gospodarczą kondycję miasta, w szczególności na istniejącą sieć handlową i rynek pracy w Lesznie.

Effects of megastores on the existing retail network and labor market in Leszno

Summary

Polish towns have been experiencing significant quantitative and qualitative changes connected with dramatic growth of new trade buildings and their locations. The article attempts to determine modern trends in directions of retail development in Leszno. The author tries to assess the effects of the new emerging megastores on the socio-economic condition of the town and particularly on the existing trade network and labour market in Leszno.

Model organizacji trwałego wzrostu według Collinsa

Collins's organizational model of persistent growth

W wielu dziedzinach nauki spotykamy się z modelami pomagającymi opisać i zrozumieć występujące w nich zjawiska lub problemy. Model to hipotetyczna konstrukcja myślowa, będąca uproszczonym obrazem badanego fragmentu rzeczywistości. Prostota modeli w porównaniu z rzeczywistością wynika stąd, że uwzględniają one tylko te właściwości rzeczywistości, które są w danym kontekście istotne. Jednym z ciekawszych opracowań w dziedzinie organizacji i zarządzania jest badanie wybitnych przedsiębiorstw giełdowych charakteryzujących się dynamicznym i trwałym wzrostem Collins'a¹, nazywanych przez autora tych badań „wielkimi”. Istotne jest, iż Collins nie starał się formułować zaleceń, lecz próbował znaleźć ponadczasowe zasady fizyki doskonałego przedsiębiorstwa, którego wzrost jest nie tylko szybszy od większości przedsiębiorstw na rynku, ale również trwały. W tym kontekście celem niniejszego artykułu jest analiza i syntetyczne przedstawienie wyników badań Collins'a nad kluczowymi dla wzrostu i jego trwałości obszarami organizacji i ich cechami oraz zbudowanego na tej podstawie modelu organizacji „trwałego wzrostu”.

Modele organizacji w teorii organizacji i zarządzania Organizational models in the theory of organizational management

Jednym z podstawowych modeli organizacji spotykanych w teorii organizacji i zarządzania jest model Leavitt'a². Unaocznia on związki pomiędzy podstawowymi elementami tego modelu, a więc: celami realizowanymi przez organizację i wynikającymi stąd konkretnymi zadaniami, ludźmi wraz z ich indywidualnymi i zbiorowymi dążeniami i wzorcami zachowania, technologią rozumianą jako wyposażenie materialno-techniczne i technologiczne oraz określonymi zasadami posługiwania się nim, oraz strukturą formalną – czyli przyjętymi

¹ Collins J., *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't*, Harper Business, New York 2001.

² Peszko A., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Uczelniane Wydawnictwa Naukowo Techniczne, Kraków 2002.

zasadami podziału zadań i odpowiedzialności za nie, władzy i związanej z nią odpowiedzialności oraz informacji. Kolejnym istotnym modelem w teorii organizacji i zarządzania jest pięcioczynnikowy model organizacji Krzyżanowskiego (cele, struktura, system społeczny, system techniczny i człon kierowniczy). Częścią centralną tego modelu jest człon kierowniczy odpowiedzialny i wpływający na pozostałe elementy modelu³. W porównaniu do modelu Leavitta, Krzyżanowski w swoim modelu bardziej wyraźnie zaakcentował społeczny charakter organizacji. Z jednej strony powyższe modele w dość dobrym stopniu oddają schemat funkcjonowania organizacji, z drugiej strony jednak proponowane schematy są zbyt ogólne i nie obrazują kluczowych z punktu widzenia konkurencyjności obszarów organizacyjnych. Koncepcja 7S McKinseya⁴ - strategii, struktury, systemu (sformalizowanych procedur), stylów zarządzania, pracowników (staff), umiejętności i talentów menedżerów (skills) oraz wartości i ideałów dominujących w organizacji (superordinate goals) stanowiła próbę odpowiedzi na słabości wcześniejszych modeli. Powyższa koncepcja przedstawiła najważniejsze obszary organizacji w sposób bardziej kompleksowy uwykułając jako jedną z pierwszych tzw. elementy miękkie (wartości, pracowników, style zarządzania, umiejętności i talenty menedżerów) mające również zdaniem autorów modelu istotny wpływ na wyniki organizacji.

Bazując na modelu 7S, Peters i Waterman rozwinęli tę koncepcję i stworzyli kolejny, istotny i powszechnie znany w naukach organizacji i zarządzania model „doskonałych przedsiębiorstw” stawiający akcenty na ośmiu elementach, różniących się jednak nieco od tych z modelu 7S⁵. Podstawą modelu Petersa i Watermana były przeprowadzone w 62 wiodących w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku przedsiębiorstwach, zwanych przez autorów badania „doskonałymi”. Wyodrębnione przez Petersa i Watermana elementy modelu to:

1. chęć działania – polegająca na stałym wymuszaniu szybkiej analizy pojawiających się problemów, szybkim formułowaniu rozwiązań i szybkim ich wdrażaniu,
2. bliski i bezpośredni kontakt z klientem – prowadzący do maksymalizacji satysfakcji klienta,
3. autonomia i przedsiębiorczość – oznaczające stworzenie warunków samodzielnego działania jednostkom i zespołom zdolnym do inicjatywy,
4. wydajność i efektywność – uzyskiwana dzięki pracownikom,
5. koncentracja na wartościach – a więc przywiązanie dużej wagi do podzielenia przez wszystkich członków organizacji wspólnych ideałów, misji i celów,

³ Krzyżanowski L., *Podstawy nauk o organizacji i zarządzaniu*, PWN, Warszawa 1992.

⁴ Peters T. J., Waterman R. H., *In search of excellence: lessons from America's best-run companies*, HarperCollins Publisher, New York 1982; Kaplan R. S., *How balanced scorecard complements the McKinsey 7-S model*, *Strategy & Leadership*, vol. 33, No 3, 2005; Waterman R. H., Peters T. J., Phillips J. R., *Structure is not organization*, *Business Horizons*, Volume 23, Issue 3, June 1980.

⁵ Peters T. J., Waterman R. H., *In search of excellence: lessons from America's best-run companies*, op. cit.

6. koncentracja na swojej domenie - przestrzeganie zasady trzymania się tego co firma potrafi robić najlepiej,
7. niewielka administracja – a więc maksymalne odchudzenie części administracyjnej organizacji,
8. symbioza luźnych i sztywnych form organizacyjnych w ramach struktury organizacyjnej.

Powyższy model stanowił kolejny przełom w postrzeganiu organizacji i w jeszcze większym stopniu zwrócił uwagę teoretyków i praktyków na obszar kultury organizacyjnej i powiązanej z nią innowacyjności, na kwestie koncentracji na nadrzędnych wartościach, perfekcjonizmu w kontaktach z klientami oraz głębokiego zaangażowania wszystkich pracowników. Pomimo tego, że pierwowzorem powyższego modelu były przedsiębiorstwa określone przez Petersa i Watermana jako „doskonałe”, nie wytrzymały one jednak próby czasu i do dnia dzisiejszego niewiele z nich przetrwało, bankrutując lub ulegając przejęciu przez inne firmy. Problem trwałości organizacji był i jest istotną kwestią zarówno teoretyczną, jak i praktyczną.

W tym kontekście bardzo interesujące wydają się przeprowadzone w latach 1995 – 2000 badania Collinsa mające na celu znalezienie czynników decydujących o stałym i trwałym wzroście przedsiębiorstw⁶. Do badań zostało pierwotnie wyznaczonych 1435 przedsiębiorstw notowanych na giełdach w Stanach Zjednoczonych, z czego w ostateczności po restrykcyjnej selekcji wybrano 19 firm. Wybrane przedsiębiorstwa charakteryzowały się ponadprzeciętnym tempem wzrostu w stosunku do średniego tempa wzrostu rynku, a nieprzerwany okres wzrostu był nie krótszy niż 15 lat. Po jeszcze dokładniejszej analizie wybrano 8 najlepszych firm, które ze względu na swe osiągnięcia badacz nazwał wielkimi⁷. Na podstawie analizy wyselekcjonowanych przedsiębiorstw oraz porównania ich do kolejnych 8 starannie dobranych, podobnych przedsiębiorstw, którym jednak nie udało się osiągnąć tak spektakularnego sukcesu, zespół badaczy wyciągał wnioski na temat sposobów rozwinięcia przedsiębiorstwa w duże, bardzo dochodowe i jednocześnie, co istotne, trwałe przedsięwzięcie, doszukując się działań i czynników, które istotnie przyczyniły się do trwałości wzrostu. Opracowanie J. Collinsa jest spójne i rzuca wiele światła na kwestię niektórych czynników konkurencyjności przedsiębiorstw, dzięki czemu stwarza możliwość skonstruowania modelu organizacji mogącej osiągnąć przyspieszony i trwały w czasie wzrost. Patrząc krytycznie na przedstawione opracowanie, należy wskazać, iż dobrane przedsiębiorstwa są przedsiębiorstwami wyłącznie dużymi, co sprawia, iż pewne uniwersalne nawet zasady mogą być trudne do zastosowania w przedsiębiorstwach małych i średnich. Kolejną słabością jest praktycznie brak omówienia kwestii międzynarodowej działalności badanych firm i procesu ich umiędzynarodowienia, tym bardziej, iż większość z

⁶ Collins J., *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't*, op. cit.

⁷ Ibidem.

nich realizuje znaczne obroty na rynkach międzynarodowych. Bez wątpienia wysoki poziom umiędzynarodowienia większości badanych firm stanowi ważny czynnik wpływający na ich konkurencyjność. Niedosyt budzi także brak przypisania wag do opisanych przez badacza i jego zespół kluczowych czynników konkurencyjności badanych firm. Po lekturze badań można mniemać, iż wskazane czynniki są równie ważne, z uwzględnieniem przypisania mniejszej wagi do kwestii innowacyjności. Jednakże jest to tylko przypuszczenie czytelnika, a nie stwierdzenie badaczy. Powyższe słabości nie zmniejszają jednak wartości ogólnej badań Collinsa. Do silnych stron modelu należy natomiast oparcie go na przedsiębiorstwach charakteryzujących się co najmniej 15 letnim okresem wzrostu i osiągniętą pozycją lidera na swoim rynku. Skrupulatność, wiedza i doświadczenie Collinsa wraz z zespołem pozytywnie wpływa na jakość badań, których wnioski powinny zostać w przyszłości skonfrontowane z podobnymi badaniami przedsiębiorstw polskich.

W dalszej części niniejszej pracy nastąpi skrótowne przedstawienie najważniejszych obszarów konkurencyjności „wielkich” przedsiębiorstw Collinsa ze zwróceniem szczególnej uwagi na ich najważniejsze cechy istotnie wpływające na tempo wzrostu i jego trwałość.

Lider poziomu 5

Lider of the fifth level

Badacze (Collins i jego zespół) zauważyli, że wyselekcjonowaną grupą przedsiębiorstw zarządzali menedżerowie o wspólnych cechach i podejściu do swojej firmy. Wyodrębniony zestaw charakterystycznych cech i zachowań został określony mianem przywódcy poziomu 5, który oznacza dla badaczy najwyższy stopień w hierarchii kompetencji kierowniczych. Jak wskazuje Collins przywódcę poziomu 5 charakteryzuje dwoista natura: jest skromny, ale jednocześnie pełen „mocy” i determinacji. Bardzo ważną jego cechą jest ukierunkowanie ambicji przede wszystkim na wzrost przedsiębiorstwa i osiągnięcie przez nie sukcesu, a promocja własnej osoby i osobiste korzyści są zawsze dla niego znacznie mniej istotne. Ta postawa odróżnia go wyraźnie od bardzo dobrych tzw. menedżerów poziomu 4, do których Collins zalicza Lee Iacoca (Chrysler), John’a Sloan’a (GM), Stanley’a Gault’a (Rubbermaid), czy Henry’ego Singleton’a (Teledyne Corporation). Skromność kierownika poziomu 5 powoduje, że uwypukla on rolę współpracowników zespołu pomniejszając swoją.

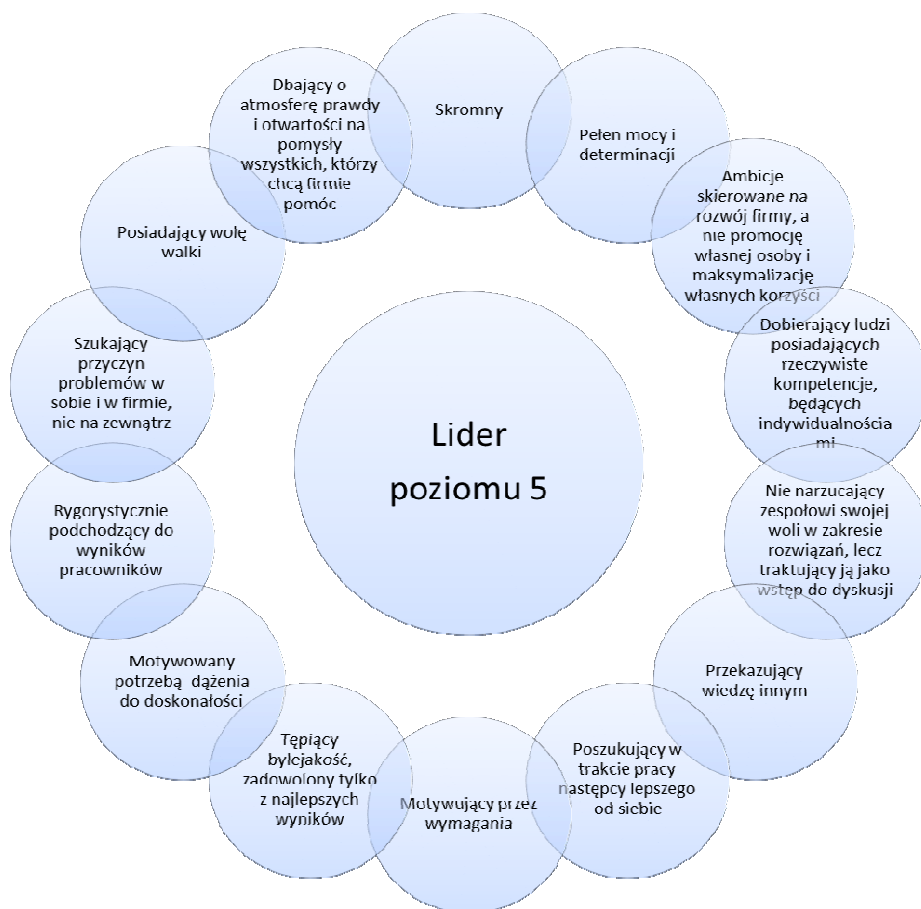
Kolejną ważną cechą kierownika poziomu 5 jest konstruowanie zespołu, który posiada dużo kompetencji i któremu nie narzuca on swojej woli jako danej, lecz jako wstęp do wspólnej dyskusji, w wyniku której ma zostać wyłoniona decyzja w ważnej kwestii. W ten sposób jest przekazywana wiedza i w ten sposób powstają następcy zdolni po odejściu lidera poziomu 5 do zajęcia jego miejsca. To odróżnia go od postępowania liderów poziomu 4, którzy zajmują

pozycję dyktatora z tysiącem pomocników, którym nie przekazuje wiedzy, czego konsekwencją jest niejednokrotnie upadek firmy w sytuacji odejścia lidera, a więc nietrwały jej wzrost. Co więcej, liderzy poziomu 5 poszukują w trakcie swojej pracy następcy, który będzie odnosić jeszcze większe sukcesy w przyszłości.

Kolejną cechą przywódców poziomu 5 jest pełna determinacja, by zrobić wszystko co w ich mocy, żeby firmę uczynić wielką. Badani przywódcy swoją strategię rozwoju opierali na doborze odpowiednich osób, a dopiero później, w obecności tych osób, były tworzone plany i strategie rozwoju firmy. Zespół nie był poddawany jakimś specjalnym technikom motywacyjnym, a to, co go motywowało, to inspirujące wymagania liderów. Lider poziomu 5 motywuje więc poprzez wymagania, a nie osobistą charyzmę. Istotne jest również tępienie „bylejakości” i przekonania, że dobre jest wystarczające. We wszystkich badanych przypadkach musiało zostać zrobione wszystko to, co było w mocy zespołu, aby wyniki przedsiębiorstwa były jak najlepsze. Nie chodziło przy tym o zawrotne tempo, a raczej podejście metodyczne i spokojne oraz żelazną konsekwencję. Samych liderów poziomu 5 motywowała potrzeba tworzenia i wewnętrzny przymus dążenia do osiągnięcia rzeczywistej doskonałości. w przeciwieństwie do nich ludzie, którzy trwają w przeciętności i nijakości, są najczęściej motywowani do działania obawą, że mogą zostać z tyłu. Ci, którzy tworzyli wielkie przedsiębiorstwa, nie kierowali się strachem, nie obawiali się tego, czego nie rozumieli. Nie kierowała nimi obawa przed patrzeniem jak inni zdobywają wszystko, a dla nich nie pozostanie nic. Nie prowadził ich też strach przed zniszczeniem przez konkurencję. Głęboko za to wierzyli, że ich czas nadejdzie i wiedzieli, że muszą do tego doprowadzić.

Liderów poziomu 5 charakteryzuje szczególnie rygorystyczne podejście dotyczące wyników pracowników. Każdy, kto nie miał wystarczających zdolności, by być np. świetnym dyrektorem oraz kompetencji, by dobrze wypełniać powierzone mu zadania, mógł spodziewać się utraty swojej pozycji. Wyznaczany przez lidera cel oznaczał stanie się przedsiębiorstwem wielkim pod względem dochodów, co oznaczało istotną transformację dla badanych przedsiębiorstw. Już sam cel określał jednoznacznie, kto mógł pozostać „na pokładzie statku” i jakie musiał mieć podejście do swoich obowiązków. Przywódcy poziomu 5 są jednak surowi również wobec siebie samych i w sytuacjach trudnych szukają problemu w sobie, w swoim podejściu, w działaniach firmy, a nie zrzucają winy na czynniki zewnętrzne. Dzieje się to zgodnie z zasadą, iż tylko umiejętność radzenia sobie z problemami może utrzymać firmę na dobrym poziomie, a unikanie konfrontacji z nimi firmę osłabia. Badanych menedżerów cechowała również wola walki, która oznaczała gotowość zrobienia wszystkiego, aby przedsiębiorstwo przetrwało i wygrało walkę rynkową, niezależnie czy oznaczało to walkę z konkurentem o rynek, czy walkę z próbą wrogiego przejęcia.

Schemat 1. Lider wielkiego przedsiębiorstwa
Graph 1. Lider of great enterprise



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Collins, *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't*, op. cit.

Liderzy angażowali wtedy wszystkich potrzebnych do walki pracowników i robili wszystko, co było możliwe, by wygrać. w 10 na 11 przypadków liderzy poziomu 5 w okresie transformacji z upadającej firmy w firmę odnoszącą niespotykane sukcesy rynkowe, byli wcześniej jej pracownikami, a zatem wywodzili się z wnętrza przedsiębiorstwa. Badacze wskazują na wiele przykładów, gdy liderzy sprowadzeni do firmy z zewnątrz, co jest sześciokrotnie częściej spotykanym postępowaniem, nie tylko nie odnosili tak spektakularnych sukcesów jak wymienieni liderzy poziomu 5, ale jeśli im się nawet udawało, to nie były to sukcesy trwałe. Podkreślenia wymaga fakt, iż kolejność transformowania przedsiębiorstw w przypadku przywódców poziomu 5 i 4 jest różna. Przywódca poziomu 5 najpierw tworzy podstawowy zespół, z którym będzie wprowadzał zmiany. Najwyższym priorytetem jest więc kwestia, kto będzie

w zespole. Gdy ten pierwszy etap jest ukończony, to dopiero wówczas określane jest, co będą wspólnie robić, aby rozwinąć przedsiębiorstwo. Przyświeca temu przekonanie, że kiedy ma się właściwych ludzi, to wspólnie łatwo znaleźć właściwą drogę do wielkości. Przywódca poziomu 4 natomiast na pierwszym miejscu określa co należy zrobić, aby stać się wielkim, samodzielnie ustalając trasę do celu, a dopiero na drugim etapie koncentruje się na tym, kto będzie go wspomagał w wykonaniu jego wizji i celów. Różnica jest zasadnicza, ponieważ w pierwszym przypadku strategia działania zostaje wypracowana w wyniku dyskusji i wspólnych opinii, a w drugim przypadku jest ona kształtowana tylko przez lidera. Ma to konsekwencje w zaangażowaniu najbliższego kierownictwa, jego samodzielności, zrozumieniu strategii i możliwości dalszej komunikacji w dół hierarchii.

Schemat 2. Kolejność działań lidera poziomu 5 i 4 w przypadku przejęcia steru przedsiębiorstwa
Graph 2. Order of the activities of the level 5 and level 4 after taking over the firm



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Collins, *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't*, op. cit.

Umiejętny dobór pracowników ***Appropriate selection of employees***

W dobieraniu pracowników liderzy poziomu 5 wykazują duże zdyscyplinowanie i szukają tak długo, aż nie mają wątpliwości, że dany kandydat jest właściwy. Istotne kryterium wyboru, obok najwyższego profesjonalizmu w swoim fachu, to umiejętność samodzielnego myślenia, dyskutowania, argumentowania, dążenia do najwłaściwszych rozwiązań i jednocześnie umiejętność pełnego poparcia podjętej wspólnie decyzji, bez względu na własne poglądy. Równie istotna jest jednak świadomość liderów, kogo na pokładzie „statku” nie chcą mieć.

Akceptacja niewłaściwych pracowników jest bowiem nieuczciwa wobec tych dobrych i rzetelnych, ponieważ prędzej czy później to oni będą musieli nadrobić wszystkie zaległości spowodowane przez swoich nieodpowiednio dobranych kolegów. Co gorsze, może to zniechęcić najlepszych ludzi i powodować ich frustracje, obniżenie kreatywności i zaangażowania. Zanim jednak nastąpi zwolnienie niektórych pracowników, najlepsi menedżerowie starają się zmienić ich miejsce w organizacji. Jeden z liderów poziomu 5, Alan Wurzel (Circuit City), nazwał to „zatykaniem kwadratowych dziur kwadratowymi korkami, a okrągłych dziur okrągłymi korkami”⁸. Podstawą takiego postępowania jest pogląd, iż nieosiągnięcie najlepszych wyników jest spowodowane zajmowaniem nieodpowiedniego dla siebie stanowiska. Jeżeli natomiast zmiana stanowiska nie da efektów to rozstanie z firmą staje się nieuchronne.

Stawianie czoła prawdzie ***Coping with the truth***

Na drodze przedsiębiorstwa mającego różnego rodzaju trudności, bankrutującego lub po prostu transformującego w kierunku przedsiębiorstwa wielkiego i doskonałego pojawia się zawsze wiele bardziej lub mniej poważnych problemów. To, co wyróżnia wybrane przez badaczy przedsiębiorstwa to fakt, iż nie bały się one spojrzeć prawdzie w oczy i aktywnie stawiały czoła zagrożeniom organizacyjnym i rynkowym. Komunikowały wszystkim swoim kluczowym pracownikom, na czym polega problem i wspólnie go rozwiązywały w atmosferze ciężkiej pracy i dyscypliny, zachowując przy tym wiarę w zwycięstwo. w organizacjach, gdzie przywódca poziomu 4 kieruje z taką siłą, że może wzbudzać strach, zwykli i kluczowi pracownicy bardzo często boją się mu powiedzieć coś na temat zagrażającej firmie rzeczywistości i jej możliwego wpływu na losy firmy. Obawianie się reakcji menedżera hamuje w takiej sytuacji instynkty i sprawia, iż pracownicy zamiast się narażać na niezadowolenie szefa wolą milczeć. Zezwolenie przywódcy na takie relacje i zachowania jest prostą drogą do przeciętności firmy lub nawet jej upadku.

To, co wyróżnia badane wielkie firmy to wytworzona przez kierownika poziomu 5 atmosfera prawdy w firmie i otwartości na pomysły wszystkich, którzy chcą firmie pomóc stawiając czoło niesprzyjającym okolicznościom. Stworzenie pracownikom możliwości powiedzenia tego, co myślą i wysłuchania ich, docenianie ich wiedzy i umiejętności, poprawiających funkcjonowanie całości generuje motywację i zaangażowanie pracowników i wykorzystuje w możliwie największym stopniu potencjał intelektualny firmy. Ignorowanie niewygodnej rzeczywistości pozbawia pracowników tej jakże istotnej motywacji.

⁸ Ibidem.

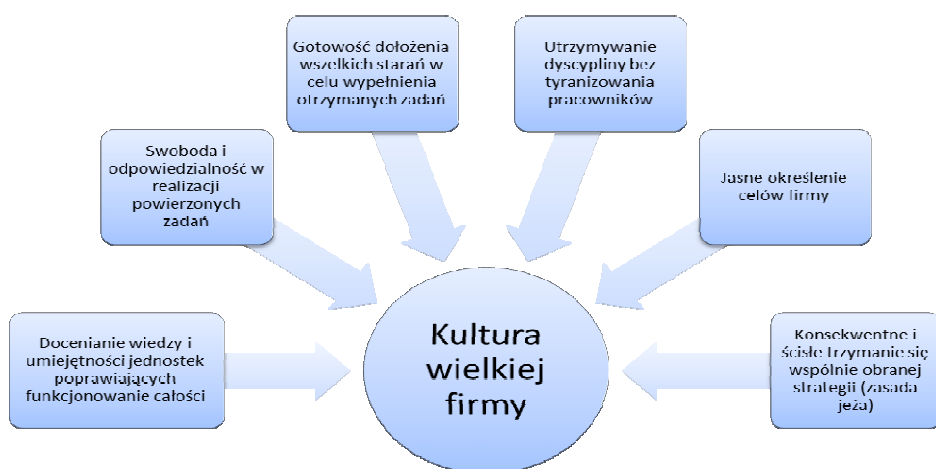
Kultura firmy – transparentność i pełne zaangażowanie pracowników ***Firm's culture – transparency and full employees' involvement***

J. Collins sformułował odnoszącą się do strategii i mającą implikację w kulturze organizacyjnej zasadę jeża, implikującą przestrzeganie dwóch ważnych sposobów postępowania: prostoty (w dopracowywaniu koncepcji) oraz koncentracji (w realizacji obranej strategii). Realizacja takiej strategii wymaga odpowiedniej kultury organizacyjnej⁹, w szczególności:

1. obdarzenia pracowników zaufaniem i pozostawienie im swobody działania przy jednoczesnym oczekiwaniu dużej ich odpowiedzialności,
2. zatrudnienia zdyscyplinowanych pracowników, gotowych zrobić bardzo wiele, aby wypełnić swoje zadania,
3. utrzymywania dyscypliny bez tyranizowania pracowników,
4. konsekwentnego trzymania się obranej domeny.

Schemat 3. Cechy kultury wielkiej firmy.

Graph 3. Features of great enterprises culture



Źródło: J. Collins, *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't*, op.cit.

Powyższa zasada określa filozofię kultury wielkich firm, dzięki której, zdaniem badaczy, w dużym stopniu osiągnęły one swój sukces.

Przedsiębiorstwa, które stały się wielkie, stworzyły spójne systemy z jasno określonymi granicami, ale w ramach tych systemów zapewniły ludziom swobodę i wymagały odpowiedzialności za powierzone zadania. Zatrudniły zdyscyplinowanych pracowników, a później zarządzały systemem, a nie ludźmi. Swoboda i odpowiedzialność pracowników odzwierciedla się w firmach odnoszących trwałe sukcesy tym, że zatrudnia się przedsiębiorczych przywódców i z

⁹ Aniszewska G., *Kultura organizacyjna w zarządzaniu*, PWE, Warszawa 2007.

jednej strony obdarza się ich swobodą określania najlepszej drogi dochodzenia do założonych celów, a z drugiej – wymaga się od nich całkowitego zaangażowania się w swoje działania i rozliczania się z ich wykonania. Pracownicy mają więc swobodę w doborze najlepszej drogi realizacji powierzonych im zadań, ale ogranicza ich ogólna koncepcja firmy, która nadaje kierunek. Kolejna cecha swobody i odpowiedzialności to dwoistość polegająca na tym, że z jednej strony organizację cechuje otwarte podejście do twórczych pomysłów pracowników, a z drugiej - obowiązuje dyscyplina finansowa. Pozornie te dwoistości mogą wydawać się sprzeczne, jednakże w praktyce to właśnie one tworzą wielkość kultury firmy i organizacji.

Każda firma chciałaby być najlepsza, ale zdaniem badaczy, większości organizacji brak dyscypliny, by obiektywnie ocenić, w czym naprawdę mogą być najlepsze, oraz woli, by zrobić wszystko co trzeba, aby zamienić swój potencjał w rzeczywisty sukces. Brak im dyscypliny, by robić więcej niż trzeba, czyli wytworzyć masę krytyczną, aby osiągnąć wyznaczony cel. Kluczowa bowiem kwestia dla realizacji transformacji w kierunku przedsiębiorstwa wielkiego leży w dyscyplinie i gotowości zrobienia wszystkiego, co potrzebne, aby stać się najlepszym w starannie wybranej dziedzinie, a później w nieustannym dążeniu do doskonałości. To z jednej strony bardzo proste, a z drugiej bardzo trudne zadanie. Zdyscyplinowanie oznacza bowiem zrobienie rzeczywiście wszystkiego, pozornie nawet nieistotnego, aby uzyskać pożądany, wysoko postawiony cel. W niektórych sytuacjach może to oznaczać pozbycie się przez zarząd pewnych korzyści, np. sprzedaż odrzutowców, czy likwidacja dyrektorskiej windy (firma Wells Fargo), a czasami stworzenie systemu finansowania edukacji dzieci pracowników jako motywacji dla pracowników (firma Nucor).

W badanych przez Collinsa firmach panowała dyscyplina, ale nie tyrania, dyscyplina, którą każdy akceptuje, rozumie dlaczego jest potrzebna i dobrze się z nią czuje. Tyrania stosowana natomiast przez niektórych liderów poziomu 4 jest stanem, w którym pracownicy nie mogą się czuć dobrze, jest stanem, który u niektórych, przeważnie tych zdolniejszych, powoduje chęć ucieczki oraz obniża kreatywność, zaangażowanie i motywację.

W odniesieniu do trzymania się wyznaczonej strategii, należy zauważyć, iż chodzi tu o silną koncentrację na swojej domenie, oznaczającą m.in. brak dywersyfikacji niezgodnej z domeną firmy. Collins argumentuje, iż bardzo często firma ma nadmiar możliwości zarabiania i bardzo szybko pojawia się kusząca dla zarządzających chęć rozwijania jeszcze innej działalności poza główną domeną firmy, która kierownictwu wydaje się lukratywna i w rzeczywistości może się taką okazać, jednak że doświadczenie badanych przedsiębiorstw wskazuje, że osiągnięcie trwałego sukcesu wymaga wyłącznego skoncentrowania się na swojej domenie. Jeżeli więc dywersyfikacja byłaby zgodna z obraną strategią danej firmy to jest ona dopuszczalna, natomiast inne działania w dłuższym

okresie osłabiałaby trwałość wzrostu firmy. Ważnym elementem kultury przedsiębiorstwa jest jasne sformułowanie i zrozumienie przez pracowników celów wytyczonych organizacji. Pracownicy bowiem muszą zrozumieć dokąd wszyscy wspólnie podążają, a dopiero pochodną kwestią jest nie zbaczanie z raz obranej drogi.

Strategia – prostota i koncentracja ***Strategy – simplicity and concentration***

Podstawową zasadą, którą kierują się badane przez Collinsa firmy to prostota założeń, koncentracja na swojej domenie i żelazna konsekwencja w realizacji swoich planów. Przykładem może być firma Wallgreen. Podstawowe założenie Cork'a Wallgreena – typowego przywódcy poziomu 5, brzmiało: „najlepsze, najwygodniejsze drogerie zapewniają największy zysk z każdej wizyty klienta”¹⁰. Należy przypomnieć, iż firma Wallgreen posiadała sieć bardzo znanych restauracji (ponad 500) i zmiana domeny była niezwykle odważną decyzją. W momencie, gdy zarząd zrozumiał prostotę nowej koncepcji, rozpoczęła się transformacja z firmy gastronomicznej do firmy drogeryjnej. Od tego momentu przez kolejne 15 lat firma koncentrowała się na swojej domenie i z żelazną konsekwencją realizowała prostą ideę stworzenia sieci najlepszych i najdogodniejszych lokalizacyjnie drogerii. Kombinacja prostoty koncepcji biznesowej, silnej koncentracji na swojej domenie oraz żelaznej konsekwencji w jej wdrażaniu pozwoliła odnieść przedsiębiorstwu sukces. Jego warunkiem była oczywiście jakość koncepcji biznesowej. Musi ona wynikać z głębokiej analizy rynku i potrzeb nabywców. Wówczas istnieje największe prawdopodobieństwo, że będzie ona bardzo dobra. Ciekawą konkluzją badań jest stwierdzenie, iż to nie sama strategia odróżniała firmy wielkie i odnoszące sukcesy od gorszych. Po pierwsze różnica polegała na tym, iż wielkie przedsiębiorstwa tworzyły swoje strategie w oparciu o głębokie zrozumienie i zależenie odpowiedzi na trzy, niżej wymienione pytania, konstytuujące sformułowaną przez Collinsa zasadę jeża.

1. Co jest największą Twoją pasją? Wielkie przedsiębiorstwa skupiały się na takiej działalności, która wzbudzała ich pasję, przy czym chodzi tu oczywiście o rzeczywistą, a nie stymulowaną pasję lidera firmy, a nie całej organizacji.
2. W czym firma może być najlepsza na świecie? Niekoniecznie musi się to pokrywać z dotychczasowymi kompetencjami firmy, co dobrze obrazuje przykład firmy Wallgreen. Głębsza analiza może wręcz wykazać, że firma dotychczas zajmowała się nieodpowiednią z tego punktu widzenia działalnością.

¹⁰ Collins J., *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't*, op. cit.

3. Co przynosi rzeczywiste korzyści materialne? Wszystkie badane wielkie firmy dążyły do znalezienia sposobu, by jak najwydatniej generować stały i wysoki przyrływ gotówki oraz zysk. Widoczne to było w stosowanym przez nie mierniku określającym zysk przypadający na x , gdzie x odzwierciedlał mający największy wpływ na wyniki aspekt działalności firmy. w przypadku firmy Wallgreen był to zysk osiągany z każdej wizyty klienta w sklepie.

Po drugie, wielkie przedsiębiorstwa zrozumienie tych elementów przekładały na stworzenie prostej, jasno sformułowanej strategii, która nadawała kierunek ich działaniom.

Wyjaśnienia wymaga kwestia odpowiedzi na pytanie, w czym firma może być najlepsza na świecie. Po pierwsze, chodzi tu o zrozumienie rzeczywistych kompetencji firmy i jej potencjału. Trafnie określili to pracownicy firmy Wells Fargo, którzy przyznali: „trzeźwo spojrzeliśmy na to, co robimy i postanowiliśmy się zająć tylko tym, co mogliśmy robić lepiej niż ktokolwiek inny, nie dając się wciągnąć na te pola, które zadowoliłyby nasze ego, ale na których nie mogliśmy być najlepsi”¹¹. Druga kwestia to pojmowanie świata jako obszaru geograficznego. w niektórych firmach oznaczało to po prostu bycie najlepszym na dotychczasowym rynku z perspektywą rozszerzenia swojej działalności na rynki międzynarodowe. Transformacja firmy w wielką i silną wymaga pokonania przywiązania do własnych kompetencji. Wymaga stwierdzenia: „samo to, że jesteśmy w czymś dobrzy, że zarabiamy pieniądze i osiągamy wzrost, wcale nie musi oznaczać, że możemy być w tym najlepsi na świecie”. Wykonywanie bowiem tego, w czym jest się dobrym, może co najwyżej uczynić firmę dobrą. Zaś jedyną drogą do wielkości jest skupienie się wyłącznie na tym, co można robić lepiej niż ktokolwiek inny. Przy czym wdrożenie w życie zasady jeża wymaga rzeczywistego dążenia do doskonałości.

W innym przypadku realizacja strategii firmy przed stworzeniem przez przedsiębiorstwo własnej zasady jeża jest jak „marsz we mgle”¹². Przy czym badacze wskazują na fakt, iż sformułowanie zasady jeża to długotrwały i wyczerpujący proces, a jego podstawą jest dobór odpowiednich ludzi, którzy później będą dyskutować nad jej doprecyzowaniem. w badanych firmach proces ten trwał średnio cztery lata. Kiedy więc zasadę jeża można uznać za dobrze i ostatecznie sformułowaną? Wtedy, gdy odpowiednio upraszcza ona złożony świat i ułatwia podejmowanie decyzji i gdy jasne staje się dokąd firma powinna zmierzać i jak to należy osiągnąć. Istotne jest przy tym trzymanie się reguły, iż najwyższym poziomem dopracowania koncepcji jest jej prostota. Ważne jest również dokonanie realnej oceny, czy ma się odpowiedni potencjał do osiągnięcia tego, co należy zrobić, by być najlepszym na świecie w swojej domenie.

¹¹ Ibidem.

¹² Ibidem.

Osoby formułujące strategię muszą być pewne, iż osiągnięcie pożądanego poziomu leży w zakresie możliwości organizacji.

Innowacje i nowoczesne technologie konsekwencją celów firmy Innovations and new technologies – a consequence of firm's goals

Badane wielkie firmy podchodziły do nowoczesnych technologii i innowacji nieco inaczej niż przeciętne firmy. Nie traktowały ich bowiem jako najważniejszego czynnika przyczyniającego się do wzrostu ich wielkości. Na pytanie o pięć najważniejszych czynników sprzyjających transformacji przedsiębiorstw 80% dyrektorów badanych firm nawet nie wspomniało technologii, a pozostali umieszczali ją pod koniec listy. Tylko jeden na 84 menedżerów pracujących w badanych firmach, z którymi były prowadzone rozmowy na ten temat, umieścił technologię na pierwszym miejscu. Nie oznacza to bynajmniej, iż kwestie technologiczne były przez wielkie firmy zaniedbywane. Przeciwnie, firmy te należały w większości przypadków do liderów we wprowadzaniu przełomowych technologii w branży. Pomimo tego technologia nie była najważniejsza w procesie transformacji. Najważniejsza była wypracowana koncepcja prowadzenia biznesu oparta na zasadzie jeża. To ona była kołem zamachowym, które wszystko spaja i nadaje kierunek działania. Technologia jest w tym wszystkim czynnikiem ważnym, ale wtórnym i dlatego nie jest uznawana za kluczową. Konkluzją mogą być następujące wypracowane przez badaczy obserwacje, że żadna technologia:

- a) bez względu na to jak bardzo jest przełomowa, nie może sama rozpocząć procesu transformacji,
- b) nie uczyni lidera przywódcą poziomu 5,
- c) nie zmieni niewłaściwych ludzi we właściwych,
- d) nie wprowadzi dyscypliny wystarczającej, by zmierzyć się z wrogą rzeczywistością,
- e) nie da ludziom niezachwianej wiary w sukces,
- f) nie pomoże zrozumieć i sformułować przełomowej koncepcji biznesu,
- g) nie wzbudzi przekonania, że zgoda aby pozostać dobrym, kiedy można być wielkim, jest grzechem śmiertelnym.

Organizacje, które potrafiły trzymać się wybranej przez siebie domeny i zachować równowagę, nawet w czasach wielkich zmian technologicznych i zamieszania, gromadziły wystarczającą siłę, by wywołać przełom. Organizacje, które odstąpiły od swojej domeny i zasady jeża, oraz których reakcją na pojawienie się nowych technologii była panika, zaczynały staczać się w dół lub nadal pozostawały przeciętne. To właśnie reakcja na pojawienie się nowych technologii i innowacji stanowi podstawową różnicę pomiędzy przedsiębiorstwami wielkimi i dobrymi w omawianym obszarze.

Model trwałego wzrostu ***Model of persistent growth***

J. Collins wraz z zespołem zbadali przedsiębiorstwa, które w okresie 15 lat odniosły spektakularne sukcesy rynkowe. Celem podjętych badań było znalezienie czynników decydujących o stałym i trwałym wzroście skrupulatnie wyselekcjonowanych przedsiębiorstw. Na podstawie wyników tych badań opracowany został model wskazujący najważniejsze kluczowe czynniki konkurencyjności badanych przedsiębiorstw wraz z ich najważniejszą cechą: lider najwyższej klasy, zaangażowani i dążący do doskonałości pracownicy, biorący czynny udział we współtworzeniu strategii, prosta i przełomowa strategia oraz silna koncentracja na jej realizacji, kultura firmy oparta na swobodzie i odpowiedzialności, innowacje będące konsekwencją wysokich aspiracji firmy oraz otwarte i odważne stawianie czoła rzeczywistości i prawdzie. Podstawowym założeniem modelu jest dążenie przedsiębiorstwa w długim okresie do stałego wzrostu i przetrwania. Ponadto zakłada się, iż powyższe przedsiębiorstwa wygrywały walkę rynkową poprzez stopniowe zwiększanie swojej konkurencyjności i w konsekwencji powiększanie przewagi konkurencyjnej nad innymi firmami w branży.

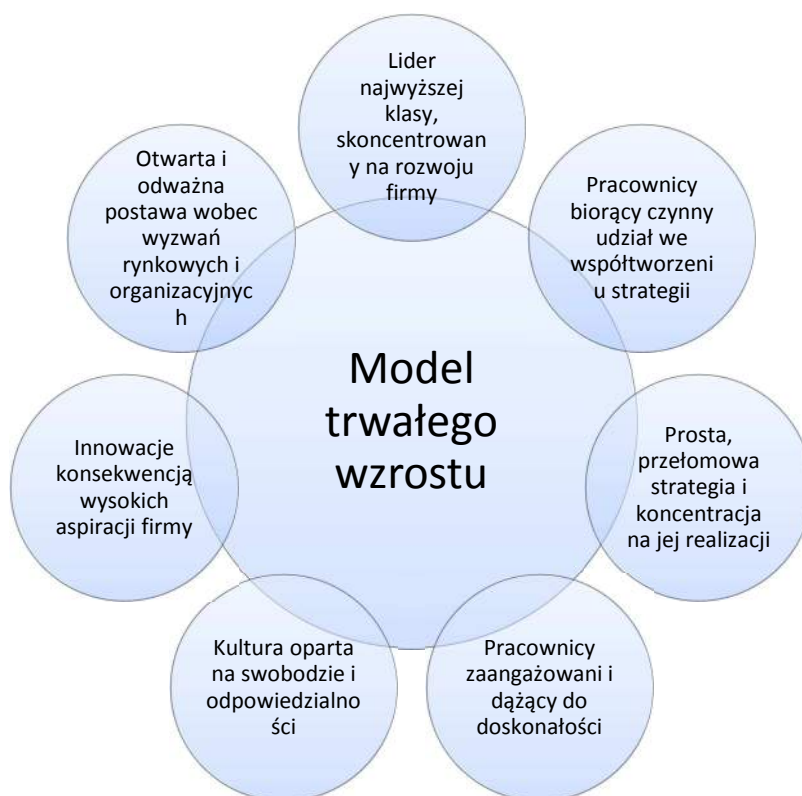
Podstawą modelu trwałego wzrostu opracowanego na podstawie badań J. Collinsa jest tzw. lider poziomu 5. Pod tym zaczerpniętym z badań pojęciem kryje się kilka ważnych kwestii. Mianowicie lider poziomu 5 jest osobą, dla której w planowaniu strategicznym liczą się przede wszystkim odpowiedni ludzie, których trzeba najpierw znaleźć i zatrudnić, a dopiero następnie stworzyć razem z nimi strategię. Na nich właśnie lider opiera wzrost firmy. Lider poziomu 5 jest skoncentrowany na rozwoju firmy, a nie własnym. Jest osobą stawiającą organizacji jasne i ambitne cele oraz działającą z determinacją, wytrwałością, wręcz uporem przy realizacji strategicznej wizji firmy. Lider poziomu 5 nie forsuje własnego zdania, tylko oczekuje konstruktywnej dyskusji ze strony pracowników poszukując najlepszego rozwiązania dla organizacji.

W zakresie strategii Collins wraz z zespołem zauważyli, iż przedsiębiorstwa opierają swoją strategię na jej prostocie i koncentracji. Bazuje ona na tzw. zasadzie jeża, składającej się z trzech elementów: pasji lidera i/lub ewentualnie kluczowych pracowników firmy, działalności, w której firma może być najlepsza na świecie (zasoby, kompetencje, znajomość rynków), oraz która przyniesie korzyści materialne firmie dostarczając środków finansowych koniecznych do rozwoju. Istotna jest tu kwestia doboru odpowiedniego miernika działalności wskazującego na działania przynoszące firmie największe zyski. W momencie, gdy lider wspólnie z kluczowymi osobami ustali strategię, cała organizacja koncentruje się na jej realizacji. Wszelkie propozycje dywersyfikacji były w badanych przedsiębiorstwach odrzucane, a wszystko co służyło większej koncentracji na wyznaczonym celu było realizowane. w modelu trwałego wzro-

stu, innowacje są traktowane nie jako osobny cel i priorytet strategiczny, ale jako naturalna konsekwencja obranego przez firmę kierunku rozwoju strategicznego i dążenia do doskonałości. Z tego punktu widzenia innowacje są traktowane jako ważne, ale jednocześnie oczywiste narzędzie poprawy pozycji konkurencyjnej podporządkowane nadrzędnemu celowi strategicznemu.

Badane firmy charakteryzowały się otwartym i odważnym podejściem do walki konkurencyjnej i do wszelkich problemów związanych z działalnością firmy, np. zdobywaniem udziałów rynkowych, jakością produktów lub usług itp.. W sytuacji, gdy problemom był winien ktoś w organizacji, nie bano się wyciągać konsekwencji i uzdrawiać sytuacji. Gdy źródło problemu pochodziło z zewnątrz, cała organizacja pracowała nad jego likwidacją.

Model 1. Model organizacji trwałego wzrostu
Model 1. Organizational model of continued growth



Źródło: J. Collins, *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't*, op. cit.

Podsumowanie

Conclusions

Podsumowując omówione badania, warto zwrócić uwagę na kilka podobieństw i różnic ze wspomnianym na wstępie modelem „doskonałych” przedsiębiorstw Peters’a i Waterman’a. W obydwu badaniach lider jest osobą charyzmatyczną, jednakże o ile badanie Collinsa akcentuje fakt skupiania się lidera na wzroście organizacji, a nie swoim własnym, o tyle badanie Petersa i Watermana (P&W) nie zajmuje w tej kwestii stanowiska. Z lektury wyników badań P&W można wywnioskować, iż lider przede wszystkim jest osobą twarde zarządzającą organizacją, traktującą jej wzrost bardzo poważnie i również jest oddany idei służenia przede wszystkim organizacji, a nie sobie. W zakresie współpodejmowania ważnych decyzji w organizacji lider przedstawiany przez P&W podejmuje je raczej samodzielnie, ewentualnie konsultując się z niektórymi pracownikami. W przedsiębiorstwach badanych przez Collinsa lider podejmuje ważne decyzje wspólnie ze swoimi najbliższymi współpracownikami.

W odniesieniu do kultury organizacyjnej obydwu badania podkreślały dominującą cechę zorientowania kultury na wyniki. Jednocześnie charakterystyczne dla kultur obydwu badań było pozostawianie pracownikom swobody w zakresie doboru metod realizacji przydzielanych im zadań. Z lektury rezultatów badań wynika, iż mniej wolności w tym zakresie dawały firmy badane przez P&W, a znacznie więcej pozostawiały jej „wielkie” firmy badane przez Collinsa. Ponadto bardzo ważnym aspektem kultury w badaniach Collinsa jest otwartość na prawdę i konkurencję, kształtującą w dużym stopniu postawę wszystkich pracowników, polegającą przykładowo na akceptacji niewygodnej prawdy na temat produktów własnej firmy. Cecha ta akcentuje tym samym chęć konkurowania badanych przedsiębiorstw z najlepszymi na świecie i zgodnie z zasadą jeździ dążenie do stania się najlepszą firmą na świecie.

W odniesieniu do kwestii sprzedaży jako kluczowego czynnika wpływającego na konkurencyjność przedsiębiorstw badanie P&W podkreśla wagę bliskich kontaktów z klientem, zorientowania organizacji na sprzedaż oraz płaskiej struktury organizacyjnej. Badanie Collinsa z kolei nie nawiązuje do kwestii sprzedaży bezpośrednio, jednakże można z niego wywnioskować, iż jest to dla badanych firm również bardzo ważna kwestia. Do kwestii struktury organizacyjnej badania Collinsa nie odnoszą się wcale, natomiast z badań P&W można wywnioskować, iż najlepsze wyniki przedsiębiorstwo osiąga tworząc jak najbardziej spłaszczone hierarchie organizacyjne.

W odniesieniu do strategii należy zauważyć, iż badania Collinsa oraz P&W podkreślają wagę koncentracji przedsiębiorstwa na swojej domenie. Obydwu badania wskazują, że menedżerowie świadomie dążą do czerpania korzyści z braku rozpraszania swojej uwagi, którą koncentrują na wybranym rynku. Ewentualne dywersyfikacje zdaniem menedżerów mają być podporządkowane uży-

skaniu lepszej pozycji na wybranym rynku lub nieznacznemu jego poszerzeniu. Charakterystyczny jest również fakt wybierania przez analizowane w porównywanych badaniach przedsiębiorstwa raczej wąskich rynków i dążenia przez nie do osiągnięcia na nich wiodącej lub przynajmniej czołowej pozycji. Istnieje tu zależność, że im przedsiębiorstwo staje się większe, tym stopniowo bardziej poszerza swój rynek, a im mniejsze - tym bardziej koncentruje się na wąskim wycinku rynku. Pokazuje to, iż zdaniem przedsiębiorstw, w szczególności tych badanych przez Collinsa, najważniejsze było osiągnięcie najwyższego możliwego poziomu mistrzostwa na swoim rynku, po to by stać się liderem. Jest to spójne z podkreślaną przez Collinsa zasadą jeża, a więc koniecznością stworzenia w ramach strategii prostej przełomowej koncepcji, która spowoduje ponadprzeciętny wzrost firmy w stosunku do średniej rynkowej.

Kwestia innowacji jest traktowana w badaniach Collinsa jako oczywista konieczność niezbędna do osiągnięcia i utrzymania wiodącej pozycji w ramach swojej niszy. Badania P&W traktują natomiast innowacje jako czynniki pożądane, stanowiące odrębny obszar w organizacji.

Podstawowe różnice pomiędzy porównywanymi modelami można zidentyfikować w trzech obszarach: lider, strategia oraz otwarta i odważna postawa wobec wyzwań rynkowych i organizacyjnych. Osoba lidera w modelu trwałych przedsiębiorstw jest liderem poziomu 5, podczas gdy w badaniach P&W cechy opisywanych liderów pozwalają zakwalifikować go jedynie do poziomu 4. W odniesieniu do strategii przedsiębiorstwa badane przez Collinsa wyznaczyły sobie obszar działalności gospodarczej, w którym mogły być najlepsze na świecie, a następnie z żelazną konsekwencją i determinacją przez wiele lat, krok po kroku dążyły do uzyskania wiodącej pozycji w branży. W odniesieniu do otwartej i odważnej postawy wobec wyzwań rynkowych i organizacyjnych chodzi w praktyce o postawę wobec sytuacji mogących zagrozić w bliższej lub dalszej perspektywie istnieniu firmy, a więc np. przemilczanie niewygodnych tendencji rynkowych lub posunięć konkurentów. Już ta jedna cecha zachowania przedsiębiorstw może zmienić bardzo wiele. Z badań P&W nie wynika bezpośrednio, jakie cechy strategii charakteryzowały badane przedsiębiorstwa oraz jaki miały one stosunek wobec wyzwań stawianych przez rzeczywistość. Sam jednak fakt poruszenia tych dwóch obszarów i zwrócenia uwagi na nie jako na czynniki szczególnie istotne dla szybkiego i trwałego wzrostu daje podstawy by stwierdzić, iż mogą to być cechy wyróżniające badane przez Collinsa przedsiębiorstwa w stosunku do tych badanych przez P&W.

Podsumowując należy zauważyć, iż omówione badania wykazują duże podobieństwa, ale także istotne różnice. Należy przypuszczać, iż to właśnie wspomniane różnice są w dużym stopniu odpowiedzialne za trwałość wzrostu badanych przez Collinsa przedsiębiorstw. Powstaje pytanie, które warto, aby znalazło odpowiedź w dalszych badaniach, jak na tym tle wyglądają przedsię-

biorstwa polskie i model określający najważniejsze czynniki wpływające na ich konkurencyjność, tempo i trwałość wzrostu.

Literatura

Bibliography

- Aniszewska G., *Kultura organizacyjna w zarządzaniu*, PWE, Warszawa 2007.
- Collins J., *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't*, HarperBusiness, New York 2001.
- Kaplan R. S., *How balanced scorecard complements the Mckinsey 7-S model*, Strategy & Leadership, vol. 33, No 3, 2005.
- Krzyżanowski L., *Podstawy nauk o organizacji i zarządzaniu*, PWN, Warszawa 1992.
- Peszko A., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Uczelnie Wydawnictwa Naukowo Techniczne, Kraków 2002.
- Peters T.J., Waterman R.H., *In search of excellence: lessons from America's best-run companies*, HarperCollins Publisher, New York 1982.
- Waterman R. H., Peters T. J., Phillips J.R., *Structure is not organization*, Business Horizons, Volume 23, Issue 3, June 1980.

Model organizacji trwałego wzrostu według Collinsa

Streszczenie

Niniejszy artykuł przedstawia kluczowe obszary organizacyjne i ich charakterystyczne cechy zwiększające prawdopodobieństwo przyspieszonego i trwałego wzrostu organizacji. Na bazie interpretacji wniosków badań J. Collinsa przeprowadzonych na wybitnych przedsiębiorstwach giełdowych charakteryzujących się dynamicznym i trwałym wzrostem autor definiuje kluczowe obszary organizacji i ich cechy oraz konstruuje model trwałego wzrostu. Niniejsze rozważania mogą stanowić przyczynek do dyskusji nad trwałym i dynamicznym wzrostem polskich przedsiębiorstw.

Collins's organizational model of persistent growth

Summary

This paper presents the key organizational areas and its characteristic features in the context of increasing the probability of reaching by an enterprise an expedite and persistent growth. The mentioned areas and the model of persistent enterprises have been distinguished and created basing on the interpretation of J. Collins research of remarkable enterprises noted on the stock exchange and characterised by dynamic and persistent growth. The findings of this article can constitute a contribution to the discussion of persistent and dynamic growth of Polish enterprises.

MARCELI KOSMAN

Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Bezpieczeństwo narodowe i pierwsze jego kryzysy w Polsce (XI–XIII w.)

National security and its first crises in Poland (11th–13th century)

Spojrzenie na historię bezpieczeństwa narodowego i pierwsze przejawy jego zagrożenia (wewnętrznego i zewnętrznego) w państwie polskim każe cofnąć się do odległej przeszłości, tkwiącej w oparach legendy, kiedy kształtowało się ono jeszcze w I tysiącleciu. Przez długie wieki fantastyczne opowieści dominowały nad prawdą opartą na źródłowej postawie i dopiero w czasach Oświecenia krytyczni badacze zaczęli – czasami nazbyt surowo – odróżniać ziarna od plew i owemu pierwotnemu okresowi nadali nazwę dziejów bajecznych, co zresztą spotykało się ze znacznymi sprzeciwami. W warunkach polskich (zabory i upadek państwowości po 1795 r.) trwałość legend wiązała się w XIX stuleciu z potrzebą ideologicznej obrony państwowości przed zakusami zaborców na niwie propagandowej. Przypomnijmy uwagi wielkiego polihistora otwierające jego esej o początkach monarchii Piastów i reakcjach na rewelacje kwestionujących mity badaczy ze schyłkowego okresu Rzeczypospolitej szlacheckiej:

„Dumę narodową drażniły przekazy, jakoby inne państwa słowiańskie, jak Ruś lub Bułgaria, zawdzięczały swe powstanie najazdom obcych druzyn, których przywódcy dali początek miejscowym dynastiom, choć wiele podobnych przykładów dostarczały dzieje państw germańskich, powstałych na gruzach zachodniej połaci starożytnego cesarstwa rzymskiego. Późniejsi historycy zrozumieli, że nie wszystko, co odbiega od naszych wyobrażeń, należy uważać za zmyślenie; trzeba raczej szukać wyjaśnienia, jakie było źródło informacji takich opowieści. Źródłopisarze tamtych czasów albo jedynie powtarzali to, co przekazała im tradycja, albo byli pod naciskiem ideologii politycznej środowiska społecznego, które było zainteresowane w szerzeniu tego rodzaju poglądów.”¹

¹ Gerard Labuda, *Pierwsze państwo polskie*. Kraków 1989, s. 1. Jest to pierwszy zeszyt tomu I zbiorowej serii: *Dzieje narodu i państwa polskiego* Krajowej Agencji Wydawniczej w Krakowie. W zakresie wskazówek bibliograficznych odsyłam do wykazu literatury w tomie I książki: Marcei Kosman, *Polska w drugim tysiącleciu. Czasy narodu i państwa szlacheckiego*. Toruń 2007.

O dziwo, u źródeł późniejszej państwowości, utożsamianej z zabezpieczeniem ładu wewnętrznego i bezpieczeństwa zewnętrznego, nierzadko stały najazdy nieprzyjaciół, którzy osiedlali się na podbitych terenach. Teoria najazdu – potwierdzona źródłowo lub z czasem przez badaczy kwestionowana – dotyczy powstawania niejednego państwa i jego władców, m.in. ruskich Rurykowiczów; nie brakowało też zwolenników skandynawskiego pochodzenia przodków naszego Mieszka I. A najstarszy kronikarz – jego imię nie zachowało się, dopiero w XVI wieku został nazwany Anonimem Gallem, i takim już pozostał – rozpoczyna swą opowieść od wojny domowej, która w IX wieku zmiotła z tronu w Gnieźnie księcia Popiela i osadzenia na nim Siemowita, syna Piasta kołodzieja. Krótko wspomina o panowaniu jego oraz następców, Lestka i Siemomyśła, by właściwie dzieje kraju rozpocząć dopiero od panowania Mieszka I, a właściwie od szerzej opisanego porzucenia pogańskich bogów i przyjęcia chrześcijaństwa². Natomiast szeroko omówił autor rządy jego syna z pierwszego małżeństwa, Bolesława nazwanego przez potomnych Wielkim albo Chrobrym (992 – 1025), uwieńczone królewską koronacją.³ Zakonnik przybyły na dwór jego praprawnuka i imiennika (Bolesława Krzywoustego) spoglądał na panowanie pierwszego króla Polski z perspektywy niemal stulecia i mógł porównać dole i niedole kraju za czasów jego następców. Wiele miejsca poświęcił dbałości o ład wewnętrzny i międzynarodową pozycję młodej monarchii, która po 1025 r. (zgon władcy nastąpił w dniu 17 czerwca)⁴ przeżywać miała swój pierwszy wielki kryzys, z którego ostatecznie wyszła obronną ręką, choć po spustoszeniach spowodowanych wewnętrznymi walkami oraz łupieżczymi najazdami ze strony sąsiadów. Klimat tamtych czasów, rzecz jasna z uwzględnieniem literackiej fantazji piszącego, oddaje końcowy fragment rozdziału kroniki poświęconego zmarłemu:

„Skoro tedy król Bolesław odszedł z tego świata, złoty wiek zmienił się w ołowiany, Polska, przedtem królowa, strojna w koronę błyszczącą złotem i drogimi kamieniami, siedzi w popiele odziana we wdowie szaty; dźwięk cytry – w płacz, radość – w smutek, a głos instrumentów zmienił się w westchnienia⁵.

² Anonim tzw. Gall, *Kronika polska*. Przełożył Roman Grodecki; przekład przejrzał, wstępem i przypisami opatrzył Marian Plezia. Biblioteka Narodowa Zakładu Narodowego imienia Ossolińskich, Seria I nr 59. Wrocław–Warszawa–Kraków 1965, s. 11-19.

³ *Kronika polska*, s. 19–42, rozdziały 6-16 (*O pierwszym Bolesławie, którego zwano Sławnym lub Chrobrym; Jak Bolesław z wielką mocą wkroczył na Ruś; O wspaniałości i mocy sławnego Bolesława; O bitwie Bolesława z Rusinami; O zakładaniu kościołów w Polsce i o cnocie Bolesława; Jak to Bolesław przechodził swoje ziemie, nie krzywdząc ubogich; O cnocie i dobroci żony sławnego Bolesława; O wspaniałości stołu i o szczodrości Bolesława; O rządzie grodów i miast przez Bolesława w jego królestwie; O żałobnej śmierci sławnego Bolesława*) oraz *Pieśń o śmierci Bolesława*.

⁴ M. Plezia, *Kronika polska*, s. 40 przypis 4.

⁵ Autor sięgnął do mitologii antycznej, wprowadzając po wiekach złotym, srebrnym i brązowym w dziejach ludzkości najgorszy to jest ołowiany. Podobny opis powszechnej żałoby po śmierci św. Stefana, króla Węgier, znajdował się w *Gesta Ungarorum*. Jedną z hipotez o pochodzeniu Anonima Galla wiązała jego pochodzenie z państwa Madziarów, a w każdym razie niezależnie od swej ojczyzny dostrzegano w jego dziele tamtejszych śladów.

Istotnie przez cały ów rok nikt w Polsce nie urządził publicznej uczty, nikt ze szlachty, ani mąż, ani niewiasta, nie ustroił się w uroczyste szaty, ani klaskania, ani dźwięku cytry nie słyszano po gospodach, żadna dziewczęca piosenka, żaden głos radości nie rozbrzmiewał po drogach. I tego przez rok przestrzegali wszyscy powszechnie, lecz szlachetni mężowie i niewiasty skończyli żałobę po Bolesławie dopiero wraz z życiem. Z odejściem tedy króla Bolesława spośród żywych zdało się, że pokój i radość oraz dostatek odeszły razem z nim z Polski”⁶.

Nie było w tym ostatnim zdaniu przesady, podobnie jak w kolejnym rozdziale kroniki Anonima Galla, zamieszczonym tuż po *Pieśni o śmierci Bolesława*, w którym czytamy m.in.:

„Skoro tedy wielki Bolesław zeszedł z tego świata, tron objął syn jego Mieszko II, który już za życia ojca pojął za żonę siostrę cesarza Ottona III⁷, z której spłodził Kazimierza, to jest Karola, odnowiciela Polski. Ten zaś Mieszko był zacnym rycerzem, wiele też dokonał dzieł rycerskich, których wyliczanie za długo by trwało, On też stał się przedmiotem nienawiści dla wszystkich sąsiadów, a to skutkiem zawiści, jaką żywili dla jego ojca; lecz nie odznaczał się już tak jak ojciec ani zaletami żywota, ani obyczajów, ani też bogactwami”⁸.

U potomnych zyskał niezbyt pochlebny przydomek: *Gnuśny*, co – jak wykaże najnowszy monografista, było w znacznym stopniu jednostronnie negatywne⁹. Ale tak to bywa, kiedy następca obejmuje stanowisko po wybitnym poprzedniku a jeszcze gorzej, kiedy – w tym wypadku słusznie zwrócił na to uwagę pierwszy polski kronikarz na niego spada odium za sukcesy tamtego. Inna sprawa, że Mieszko II nie był bez winy, brakowało mu też ojcowskich walorów stratega i taktyka.

Integracja jednoczonych przez pierwszych Piastów ziem przyszłej Polski miała miejsce w swym zasadniczym kształcie za czasów Mieszka i i zakończyła się opanowaniem najpierw Małopolski, a w 990 r. Śląska i zastąpieniem w jego grodach załóg czeskich polskimi. Proces ujednolicania zajmowanych ziem z pierwotnym centrum państwa wiązał się z postępowaniem w tworzeniu organizacji grodowej, utożsamianej z aparatem państwowym i znajdującej oparcie w sile

⁶ *Kronika polska*, s. 40.

⁷ Poślubiona przez Mieszka II w 1013 r. Rycheza (990 – 1063), była siostrzenicą a nie córką cesarza Ottona III. Zob. G. Labuda, *Mieszko II król Polski (1025 – 1034). Czasy przełomu w dziejach państwa polskiego*. Kraków 1992, s. 41–61 oraz 135–143.

⁸ *Ibidem*, s. 42.

⁹ G. Labuda, zob. przypis 7; idem, *Mieszko Drugi król Polski w czasach przełomu 1025 – 1034*, Biblioteka Kroniki Wielkopolski, Poznań 1994. Szereg badaczy rehabilitujących drugiego króla Polski rozpoczął Anatol Lewicki, *Mieszko II*. Kraków 1876, zaś zdaniem Jerzego Dowiata (*Polska państwem średniowiecznej Europy*. Warszawa 1968, s. 160 n.) w przeciwieństwie do ojca charakteryzowało go „kosmopolityczne wychowanie odebrane w młodości”, co „nie sprzyjało porozumieniu się nowego władcy ze słowiańskim otoczeniem.” Henryk Łowmiański (*Początki Polski. Polityczne i społeczne procesy kształtowania się narodu do początku wieku XIV*. T. VI część 1, Warszawa 1985, s. 55) pisze: „Dezintegracja imperium Chrobrego zaczęła się po jego śmierci i to nie od razu. Mieszko II z pewnością nie dorównał ojcu, ale nie tylko on ponosi winę za klęski, jakie na kraj spadły, wywołane przez różnorakie okoliczności historyczne.”

militarnej, nieodzownej dla zabezpieczenia kraju przed nieprzyjacielem zewnętrznym. Na te sprawy zwraca uwagę Henryk Łowmiański w szóstym tomie swej fundamentalnej syntezy analitycznej¹⁰, odwołując się do pierwszych danych statystycznych na temat liczebności wojska w najważniejszych twierdzeniach monarchii w jej pierwotnym, wielkopolskim kształcie. Anonim Gall wymienia jedynie cztery najważniejsze grody, z którymi łącznie związanych było około 17 tysięcy wojowników¹¹, zastrzegając, nieskończenie długo trwałoby wymienianie wszystkich pozostałych miast i zamków, zwłaszcza, że w razie potrzeby pod broń mogła być powoływana cała męska ludność zdolna do jej noszenia.

H. Łowmiański, niezrównany badacz początków państwowości u Bałtów i Słowian, na marginesie rozważań o przebiegu procesów integracyjnych, które przecież przebiegały w warunkach militarnego podporządkowania cieszących się wolnością plemion przez silniejszego sąsiada, zauważa: „Rozwój stosunków (między nimi – MK) zależał także od bliskości typu kulturowego i od oceny funkcji przybyszów przez środowisko (które ci sobie podporządkowali – MK) jako mniej lub bardziej dla siebie użytecznej. Typ kulturowy tak bliskich sobie plemion wschodniolechickich z pewnością nie stwarzał problemu; a funkcja przybyszów podnosząca sprawność aparatu państwowego i obronność ziemi również musiała spotykać się z aprobatą¹².”

Na niedalekich Morawach autor zauważył w podobnej sytuacji współdziałanie tamtejszych wojowników z polskimi. Przykłady analogiczne na szeroką skalę dostrzegł w symbiozie wojsk litewskich z miejscowym rycerstwem na Rusi XIII i XIV w. przeżywającej czasy rozbitcia dzielnicowego. Rzeczywiście rozszerzenie terytorialne państwa Mieszkowego znad Warty na sąsiednie plemiona nastąpiło z uniknięciem krwawych walk. Dwa pierwsze panowania, ojca i syna, obejmujące znaczny okres – około sześćdziesięciu pięciu lat – stanowiły jednolitą całość, kiedy obaj realizowali tę samą politykę, usunięcie bowiem z kraju w 992 r. Ody wraz z małoletnimi dziećmi Mieszka z drugiego małżeństwa nie zakłóciło sprawnego procesu przejmowania władzy przez Bolesława¹³. Obaj

¹⁰ Dzieło ojcowskie kontynuował i utwierdzał Bolesław Chrobry. Cytowany badacz zaś pisze: „W zależności od uwarunkowania historycznego stosunki napływowego obcego rycerstwa z nowym środowiskiem układały się wrogo lub przyjaźnie. W dobie jeszcze słabego zagospodarowania kraju, przy rozległych pustkowinach przydatnych do skolonizowania, nie przedstawiało problemu i nie mogło wywoływać kolizji zaopatrzenie przybyszów w ziemię; wyższe rycerstwo, czerpiące utrzymanie z eksploatacji ludności niewolnej, zdobywało siłę roboczą w wyprawach wojennych” (H. Łowmiański, op. cit., s. 25).

¹¹ W Poznaniu Bolesław Chrobry miał 1300 pancernych i 4000 tarczowników, w Gnieźnie 1500 pancernych i 5000 tarczowników, we Włocławku na Kujawach 800 pancernych i 2000 tarczowników oraz w Gieczu 300 pancernych i 2000 tarczowników (*Kronika polska*, s. 27). Nie jest znane źródło, na którym opierał się Gall. Najpewniej była to tradycja ustna, która odgrywała ważną rolę w czasach, gdy jeszcze nie rozprzestrzeniła się dokumentacja pisemna.

¹² H. Łowmiański, loco citato.

¹³ Przed śmiercią Mieszko wraz z żoną oddali „państwo gnieźnieńskie” czyli szeroko pojętą Wielkopolskę pod opiekę papieża w dokumencie Dagome iudex, którego postanowienie jednak pozostało martwą literą. Władający z ramienia ojca Małopolską Bolesław natychmiast po jego śmierci przybył do Gniezna (Poznania) i skupił w swym ręku władzę nad całością Mieszkowego dziedzictwa. W przeciwnym wypadku prędzej czy później doszłoby do zbrojnego konfliktu między Wielko- i Małopolską o prymat.

na równi winni być traktowani jako twórcy podstaw państwowości, koncepcję jej budowy, stworzoną i realizowaną przez Mieszka, Chrobrego twórczo kontynuował¹⁴.

W tym też tkwi podstawa sukcesów obu pierwszych historycznych władców piastowskich w dziele budowy państwowości. Jakże słusznie we wzniesionej w drugiej ćwierci XIX w. W katedrze poznańskiej Wielkopole w stworzonym ich mauzoleum („Złota Kaplica”) wzniesli podwójny pomnik Mieszka i Bolesława Chrobrego. Przeciwwstawie tej harmonii trzeba waśnie wewnętrzne dynastii w XI stuleciu, które mocno osłabiły spoistość monarchii, a jednak jej nie zniweczyły¹⁵. W pierwszych dwóch pokoleniach historycznych władców piastowskich nastąpił znaczny wzrost drużyny panującego, a to ze względu na potrzeby obrony granic i wojen z sąsiadami oraz konieczność zapewnienia ładu wewnętrznego poprzez umocnienie scentralizowanego systemu nadzoru nad ludnością. Drużyna książęca miała charakter dworski (towarzyszyła na co dzień władcy) oraz wchodziła w skład załóg głównych grodów, o czym pisze Gall Anonim. Załogi w miarę rozszerzania terytorialnego państwa były osadzane w kolejnych prowincjach. Z czasem – ale to dopiero w drugiej połowie XI w. – pojawiły się też drużyny najwybitniejszych możnowładców, które zasilaly siły zbrojne państwa podczas wypraw wojennych. Drużynnicy początkowo mieszkali w grodach obok swych mocodawców, z czasem obok nich pojawiali się prowadzący własne gospodarstwa rodzinne i – używając dzisiejszego języka „nie skoszarowani”. Oznaczać to będzie początek zaniku pierwotnej drużyny. W XII w. starsi drużynnicy zaczynają się przekształcać w rycerzy – wasali a liczebność ich zespołów przy boku księcia się zmniejsza, natomiast w grodach formacja ta zanika. Już w drugiej połowie poprzedniego stulecia główną siłą zbrojną państwa stanowią nie drużyny władcy i możnych, ale rycerstwo osiadłe po wsiach, związane z pobliskimi grodami, w razie potrzeby zobowiązane do udziału w wyprawach oraz wojnach w obronie kraju przed nie-

¹⁴ Zachowały przy tym aktualność słowa młodego wówczas poznańskiego badacza z 1946 r.: „Jeżeli z perspektywy kilkudziesięciu lat bytu państwowego Polski (960 – 1000) spojrzymy na wysiłki obu władców, tj. Mieszka i Bolesława, w dziele tworzenia zrębów państwa piastowskiego, to /.../ nie powinno ulegać wątpliwości, że rola budowniczego przypada w całości Mieszkowi I. Jego zasługą jest tworzenie podstaw terytorialnych tego państwa przez włączenie do niego Pomorza, Małopolski i Śląska, a zatem oparcie granic z jednej strony o morze i Karpaty, z drugiej strony o linię rzeki Odry i jej naturalnego przedpoła. Jego zasługą jest ważna decyzja przebudowy podstaw kulturalnych i cywilizacyjnych tego państwa przez przyjęcie chrześcijaństwa i wejście w krąg oddziaływania kultury rzymskiej. On wreszcie trzeźwym umysłem wypracował w długoletniej praktyce zasady systemu politycznego, którym państwo piastowskie w istniejących warunkach powinno się kierować, a mianowicie solidarne wystąpienie przeciw Niemcom razem z Czechami, a przy utrzymywaniu przyjaźni z cesarstwem, równoważenie jego wpływów oparciem się o Papiestwo”(G. Labuda, *Studia nad początkami państwa polskiego*. Poznań 1946, s. 324; zob. idem, *Mieszko I*. Wrocław – Warszawa – Kraków 2002, s.231 n.)

¹⁵ Na temat kształtowania podstaw ustroju państwowego monarchii wczesnofeudalnej gruntowna charakterystyka ustroju państwowego i społecznego, władz centralnych i lokalnych, organizacji kościelnej, wojskowej, skarbowej i sądownictwa zob. syntezę analityczną Juliusza Bardacha, *Historia państwa i prawa Polski* (całość pod red. tegoż), T.I: *Do połowy XV wieku*. Wydanie drugie poprawione i uzupełnione. Warszawa 1964, s.82-149.

przyjacielskimi najazdami. w takiej sytuacji pod broń powoływana była cała zdolna do jej noszenia ludność, z której formowano piesze oddziały tarczowników obok wojsk pancernych złożonych z rycerstwa. Na przejściach granicznych służbę w określonych sytuacjach pełniła specjalna grupa ludności (obowiązek tzw. stróży), zobowiązana też w czasie udziału rycerstwa w wyprawach do czuwania w grodach i ufortyfikowanych podgrodziach. Niekiedy w tym celu rekrutowano jeńców wojennych, sprowadzanych z innych stron i podzielonych na dziesiątki oraz setki pod komendą specjalnie do tego celu wyznaczonego urzędnika książęcego. Przy granicach państwa wznoszone były w większej liczbie grody obronne¹⁶.

U schyłku X w. przy wszystkich większych grodach (przodowały Gniezno, Poznań i Kraków) pojawiły się podgrodzia, które otwierały drogę do przekształcania się w miasta średniowieczne. w głównej siedzibie księcia, na tzw. Górze Lecha, do jego rezydencji przylegało również obwarowane prostokątne podgrodzie, z którym sąsiadowało drugie, tyle że już otwarte, nie zabezpieczone ogrodzeniem. Z czasem powstało jeszcze trzecie, ponieważ po przyjęciu chrztu z pierwszego usunięto domki mieszkalne, przeznaczając teren dla budowli sakralnych. Wraz z upływem czasu całość Gniezna została obwałowana, pamiętano bowiem o straszliwych skutkach najazdu czeskiego, jaki miał miejsce w kilkanaście lat po śmierci Bolesława Chrobrego.

Spośród najwybitniejszych mediewistów polskich K. Tymieniecki opowiadał się za ewolucyjnym charakterem przemian ustrojowych, natomiast H. Łowmiański dostrzegał w nich za pierwszych Piastów znamiona przewrotu społecznego w przebudowie ustroju. Za takim postawieniem sprawy w nowszej historiografii opowiada się również K. Modzelewski analizując przebieg zaniku organizacji plemiennej. G. Labuda ostrożnie opowiada się raczej za pierwszym stanowiskiem. Sprawa jednak pozostaje ze względu na brak wystarczającej podstawy źródłowej w kręgu trudnych do rozstrzygnięcia hipotez¹⁷. Przy tym rozważania te wykraczają poza sferę stanowiącą zakres tu omawianych zagadnień. Natomiast wypadnie zająć się pierwszym wielkim zgrzytem, jaki miał miejsce w trzeciej ćwierci pierwszego wieku po stworzeniu europejskiego modelu państwa.

¹⁶ J. Bardach, op. cit., s. 134-137. Zob. też J. Dąbrowski, *Obowiązek obrony kraju w XI – XII wieku*, „Sprawozdania Polskiej Akademii Umiejętności” LII, Kraków 1951, 10; A. F. Grabski, *Polska sztuka wojenna w okresie wczesnofeudalnym*, Warszawa 1959; B. Nadolski, *Polskie siły zbrojne w czasach Bolesława Chrobrego*. Łódź – Wrocław 1956; S. M. Zajączkowski, *Służba wojskowa chłopów w Polsce do połowy XV wieku*. Łódź 1958; A. M. Wyrwa, *Gród w Łeknie, jego miejsce i rola w sieci grodowej Wielkopolski w dobie zjazdu gnieźnieńskiego*, /w:/ *Spółeczeństwo, armia i polityka w dziejach Polski i Europy*. Red. A. Czubiński, B. Lapis i C. Łuczak. Poznań 2002, s. 149-171; M. Bogacki, *Obronny charakter granic pierwszej monarchii wczesnopiastowskiej /w:/ Od najazdów tatarskich dotąd są państwa Waszej Królewskiej Mości spokojne...*Praca zbiorowa pod red. Z. Pilarczyka i M. Franza. Toruń 2008, s. 72-89.

¹⁷ G. Labuda, *Pierwsze państwo polskie*, s. 69 n.

Za czasów Mieszka granice państwa opierały się o Bałtyk i Karpaty oraz Odrę i Bug (dokument *Dagome iudex*). W kilka lat po jego śmierci utworzona metropolia gnieźnieńska obejmowała terytoria plemienne Polan, Mazowszan, Pomorzan, Wiślan i Ślęzan czyli obszar lechicki. Wyłom w nim stanowiło jedynie zajęta w 981 r. przez Ruś Kijowską ziemia Łędzian znajdująca się na południowym wschodzie między górnym Bugiem a Sanem i Wisłokiem. Swe władztwo znacznie poszerzył Bolesław Chrobry – przejściowo o Czechy (1003 – 1004), na dłużej o Morawy, Słowację (1003 – 1029), zaś bezpośrednio po zakończeniu w 1018 r. wieloletnich wojen z Niemcami ziemie Milczan i Łużyczan na zachodzie oraz o utracone z górą ćwierć wieku wcześniej wspomniane łędzickie Grody Czerwieńskie¹⁸.

Bolesław Chrobry – idąc śladami ojca – potrafił uporać się z niebezpieczeństwami zewnętrznymi, przy czym unikał równoczesnych wojen na wszystkich frontach a przede wszystkim zapewnił ład wewnętrzny. Uwieńczeniem jego dokonań stała się na krótko przed śmiercią koronacja w katedrze gnieźnieńskiej, która oznaczała – zgodnie z ówczesną doktryną – wprowadzenie niepodzielności państwa a tym samym pozbawienie prawa do własnych dzielnic innych niż monarcha członków dynastii.

Znakomity badacz ustroju Polski w wiekach średnich pisze: „Utworzenie sił zbrojnych i utrzymanie ich w stałym pogotowiu spowodowało, przynajmniej z grubsza, zaprowadzenie w całym kraju **miru książęcego**, czyli pokoju w stosunkach między ludźmi, na drogach publicznych, w miejscach spotkań, na targach i w karczmach. Zapewne każdy gród został wyposażony w oddział pachołków będących w dyspozycji pana grodzkiego oraz nadających skuteczności jego orzeczeniom sądowym i zaleceniom porządkowym. Nie trzeba nikogo uświadamiać, że skuteczność tych orzeczeń była ograniczona swoistością ówczesnych warunków komunikacyjnych, a przede wszystkim obyczajowości w stosunkach sąsiedzkich. Wróżda rodowa¹⁹ przez wiele jeszcze wieków zaprzętała uwagę urzędników książęcych i królewskich. Z pewnością jednak położono kres najbardziej drastycznym przejawom samowoli i przemocy mocniejszych nad prostymi ludźmi. Odtąd nie tylko oni, lecz także kupcy, rzemieślnicy, podróżnicy mogli się z większą swobodą poruszać po drogach z towarem nabytym lub wystawionym na sprzedaż”²⁰.

Rozrost terytorialny okazał się krótkotrwały. w kilka zaledwie lat po śmierci pierwszego króla stracone zostały Morawy i Słowaczyna (1029), terytoria Łę-

¹⁸ G. Labuda, *Pierwsze państwo polskie*, s. 55 nn.

¹⁹ W społeczeństwie pierwotnym podstawę ochrony życia i mienia stanowił zwyczaj odwetu, ze stosunków rodowych wywodziła się krwawa zemsta, która była właściwa epoce wspólnoty pierwotnej. Krwawa zemsta w miarę przyjmowania ustroju feudalnego przekształcała się w wróżdy, w których uczestniczyli krewni stron biorących udział w danym sporze, a także osoby z nimi związane czyli przyjaciele, służba, poddani (zob. J. Bardach, op. cit., s. 79).

²⁰ Tamże, s. 65 n.

dzian, Milczan i Łużyczan (1031)²¹. Na szczęście ostało się po pierwszym wielkim kryzysie, który rychło nadszedł, w swym zasadniczym kształcie państwo stworzone przez Mieszka i umocnione przez jego następcę. Szybko nastąpił „powrót do rdzeniowego kształtu geograficzno – politycznego monarchii piastowskiej” (Gerard Labuda).

Załamanie nadeszło w pięć lat po śmierci Bolesława Chrobrego, kiedy przeciw jego następcy sprzęgły się siły zewnętrzne, jego bracia oraz nastąpił bunt poddanych. Wkrótce po objęciu władzy Mieszko II w sojuszu z Węgrami podjął wojnę z Niemcami (wyprawa na Saksonię z 1028 r.), popierając wewnętrzną opozycję przeciw cesarzowi Konradowi w Nadrenii, co spowodowało podjęcie przez niego ataku na Łużyce i Miłsko (1029) wspólnie z Czechami, którzy ruszyli na Morawy. Skłonił też do uderzenia na ziemie Piasta Rusinów. Powstała sytuacja, w której król Polski znalazł się w osamotnieniu (władca Rzeszy zneutralizował Węgrów, zawierając z nimi pokój) naprzeciw przeważających sił nieprzyjacielskich, do których dołączyli jego bracia – Bezprym²² i Otton²³ (1031). w roku następnym musiał szukać przed przyrodnim pierwszym z nich schronienia w Czechach, gdzie jednak został uwięziony i okaleczony. Zakończył życie w dziewiątym zaledwie roku po objęciu tronu, dnia 10 maja 1034 r.

Kryzys władzy centralnej pociągnął za sobą rozprzężenie wewnętrzne i zaburzenia, o których Anonim Gall pisze: „Tymczasem królowie i książęta sąsiedni, każdy od swojej strony gnębili Polskę i do swego władztwa każdy przyłączał miasta i grody graniczne, lub zdobywszy równał z ziemią. I choć tak wielkie krzywdy i klęski znosiła Polska od obcych, to jeszcze nierozsądniej i sromotniej dręczoną była przez własnych mieszkańców. Albowiem niewolnicy powstali na panów, wyzwolenicy przeciw szlachetnie urodzonym, sami się do rządów wynosząc, i jednych z nich na odwrót zatrzymali u siebie w niewoli, drugich pozabijali, a żony ich pobrali sobie w sprośny sposób i zbrodniczo rozdrapali dostojęstwa. Nadto jeszcze, porzucając wiarę katolicką – czego nie możemy wypowiedzieć bez płaczu i lamentu – podnieśli bunt przeciw biskupom i kapłanom Bożym i niektórych z nich, jakoby w szlachetniejszy sposób, mieczem zgładzili, a innych, jakoby rzekomo godnych lepszej śmierci, ukamienowali”²⁴.

O ile dawniejsza historiografia kładła nacisk na reakcję pogańską, to nowsi badacze eksponują związek między nią a sprzeciwem wobec aparatu państwowego na tle nowych obciążeń ekonomicznych. Uderzenie oddolne skierowane było głównie przeciw urzędnikom monarszym, a więc instytucjom państwo-

²¹ G. Labuda, *Korona i infuła. Od monarchii do poliarchii*. Kraków 1996, s. 1

²² Liczył on wówczas około czterdziestu pięciu lat, po śmierci ojca został wygnany i nie otrzymał dziedziczy. Znalazł schronienie i pomoc na Rusi.

²³ Otton, wówczas trzydziestoletni, również wygnany, mógł liczyć na wsparcie w Saksonii, na dworze swej siostry Regelindy.

²⁴ Anonim Gall, *Kronika polska*, s. 44 n.

wym oraz ich reprezentantom. Opór został wywołany ciężarami związanymi z militaryzacją kraju, doprowadzoną przez Bolesława Chrobrego ponad możliwości społeczeństwa. Skutki powszechnego niezadowolenia spadły na jego następcę.

Nieszczęść dopełnił straszliwy w skutkach łupieżczy najazd czeskiego księcia Brzetysława z 1038 r.²⁵ Wykorzystał on apogeum osłabienia wewnętrznego (rozruchy nie dotknęły jedynie głównych grodów, w tym Gniezna, Poznania i Krakowa, które jednak były twierdzami pośród morza zrewoltowanych ziem), jedynie na Mazowszu panował nad sytuacją Miecław, niedawny miecznik Mieszka II (ogłosił się tamtejszym księciem), którego od czterech lat nie było już na świecie. Dorastał syn jego i Rychczy Kazimierz (ur. 1016), który najpierw znalazł schronienie na Węgrzech²⁶, skąd po kilku latach wyruszył do Niemiec, by na czele 500 rycerzy przydzielonych mu przez cesarza Henryka III (ten zaatakował Czechy i pokonał Brzetysława) między 1039 a 1041 r. wyruszyć do kraju²⁷. Tu skupiali się wokół niego zwolennicy przywrócenia porządku w destabilizowanej monarchii piastowskiej, zwłaszcza że młody książę okazał się władcą wybitnym, który wykazał się talentami dyplomatycznymi i wojskowymi, odzyskując stosunkowo szybko władzę nad Wielkopolską i Małopolską a także Śląskiem i – dzięki sojuszowi z Rusią Kijowską Jarosława Mądrego – Mazowszem²⁸. w połowie 1046 r. na dworze cesarskim w Merseburgu Henryk III pogodził skłóconych ze sobą Kazimierza, Brzetysława i księcia pomorskiego Siemomysła.

Kazimierz panował krótko – zmarł w wieku zaledwie 42 lat, pod koniec 1058 r. Był niewątpliwie wybitnym władcą, przypominającym bardziej dziadka i pradziada niż ojca, osiągnął sukcesy w wyjątkowo trudnych czasach, co znalazło wyraz w przydomku nadanym mu przez potomnych. Tak ocenił go monografista: „Zasługi jego dla utrzymania państwa polskiego, jego całości i indywidualności są niepodważalne. Pod wieloma względami przypomina swego pradziada, Mieszka i trzeźwą kalkulacją polityczną, dostosowaniem celów do aktualnych możliwości, wysuwaniem realnych osiągnięć przed spektakularne wyczyny i blask wspaniałych gestów. Na zbudowanym przez ojca mocnym fundamencie mógł się później Bolesław Szczodry pokusić o ponowne wkrocze-

²⁵ Anonim pisze: „W końcu zaś zarówno od obcych, jak i od własnych mieszkańców Polska doznała takiego spustoszenia, że w zupełności niemal obraną została z bogactw i ludzi. Wtedy to Czesi zniszczyli Gniezno i Poznań i zabrali ciało św. Wojciecha. Ci zaś, co uszli z rąk wrogów lub, którzy uciekali przed buntem swoich poddanych, uchodzili za rzekę Wisłę na Mazowsze” (ibidem, s. 45 n.).

²⁶ Spotkała go niemiła niespodzianka, bowiem na życzenie Brzetysława został uwięziony przez króla Stefana i został uwolniony po jego śmierci. Zob. Benedykt Zientara, *Kazimierz I Odnawiciel /w:/ Poczet królów i książąt polskich*. Wydanie II. Warszawa 1980 (dalej: Poczet), s. 46 n.

²⁷ Badacze dziś odrzucają hipotezę, jakoby po Mieszku II do władzy doszedł inny Piast, Bolesław Zapomniany; postać ta nie ma źródłowego potwierdzenia.

²⁸ Sojusz z 1040 r. został umocniony dwoma małżeństwami: Kazimierza z Marią – Dobroniegą, siostrą lub córką Jarosława oraz tegoż z Gertrudą, siostrą naszego Piasta.. W. ks. kijowski w trakcie dwóch wypraw na Mazowsze pokonał Mojsława.

nie na arenę polityki europejskiej, a także o przywrócenie korony królewskiej”²⁹.

Kazimierz położył też znaczne zasługi w dziedzinie ustrojowej i kulturalnej. Z pięciorga dzieci (Otton zmarł w niemowlęctwie) dorastający Bolesław otrzymał pod koniec życia ojca własną dzielnicę (Małopolska, Śląsk i Wielkopolska), podobnie jak Władysław Herman (Mazowsze z Płockiem) i zapewne Mieszko (Kujawy z Kruszwicą). Córka Świętosława została z czasem (1062) wydana za mąż za tamtejszego władcę Bratysława³⁰.

Kolejna katastrofa miała nadejść w trzy lata po błyskotliwym sukcesie, jaki stanowiła przeprowadzona w 1076 r. w Gnieźnie królewska koronacja Bolesława Śmiałego. Wojowniczy ten władca – jak pisze Anonim Gall „rzadko przebywał w zamku, ciągle w obozie, rzadko w ojczyźnie, zawsze u nieprzyjaciół.” Doprowadziło to do fermentu wśród rycerstwa, które podczas wyprawy na Ruś Kijowską na skalę masową samowolnie wracało do kraju, skąd dobiegały alarmujące wiadomości o buntach w majątkach. Król po powrocie postanowił nieposłusznych ukarać, co doprowadziło do powszechnego buntu. W niejasnych okolicznościach doszło do konfliktu Bolesława z biskupem krakowskim Stanisławem, zakończonego w 1079 r. jego śmiercią (w wyniku wyroku lub – co mniej prawdopodobne morderstwa) z ręki monarchy, który jednak ten czyn przepłacić wygnaniem z kraju i śmiercią na obczyźnie. Znakomity mediewista tak ocenia go jako władcę i człowieka: „Obraz Bolesława przechował się w pamięci ludzi mu nieodległych czasem ich życia, ze szczegółami anegdotycznymi i rysami charakteru takimi, jak hojność ponad ówczesną miarę, odwaga, porywczność i nieostrożność w walce, pycha i trudność ponad rozsądek. Z tej tkanki źródłowej wnoszono o człowieku pełnym sprzeczności, gwałtownym i namiętym, <w którym cechy niewątpliwiej genialności łączyły się z nie zrównoważeniem psychicznym i ograniczoną poczytalnością>.

Aleksander Gieysztor, który ową mocną opinię (a także inną, mówiącą o niedomaganiach psychopatycznych i ograniczonej poczytalności) przytacza, od niej się dystansuje, uważając że takie skrajne oceny nie mają *jakichkolwiek poważnych podstaw* i tak dalej pisze: „Już bardziej można by zgodzić się na <nieustanną gorączkę czynu i życia>, wynikającą z zagrożenia i napięcia, które były nieodłączne od energii politycznej władców owego czasu. Aktywność Bolesława przynosiła do czasu wyniki świetne i osiągane z konsekwencją, której nie sposób przecenić. Nosiła też w sobie element ryzyka wojennego, ale też ryzyka tkwiącego wewnątrz sił społecznych, które należało skłaniać do akceptacji celów, kosztów i stylu realizacji stawianych im zadań. **Rozejście się**

²⁹ B. Zientara, *Kazimierz I Odnowiciel*, s. 50.

³⁰ G. Labuda, *Korona i infuła*, s. 4. Śląsk zajął Kazimierz zbrojnie w 1050 r. i utrzymał w swych rękach po ugodzie zawartej za pośrednictwem cesarza Henryka III w cztery lata później za cenę uznania zwierzchnictwa czeskiego i opłacania trybutu.

**przywódcy z własnym obozem politycznym, który cofnął mu zaufanie, było-
by najgłębszą przyczyną wygnania Szczodrego, a z tym załamanie jego
programu suwerenności rządów monokratycznych**”³¹.

Po wygnaniu Bolesława kryzysy na szczytach władzy wprowadziły nie przy-
bierały tak drastycznych wymiarów, jednak w młodym państwie przez ponad
dwa stulecia nie doszło do koronacji (dopiero w 1295 r., u schyłku epoki roz-
drobnienia feudalnego i rozbicia kraju na dzielnice, katedra gnieźnieńska stała
się świadkiem tej uroczystości wraz z wyniesieniem na tron Przemysła II
a w pięć lat później – Wacława II), która oznaczałaby istnienie scentralizowanej
władzy. W 1079 r. brata zastąpił Władysław Herman (zm. 1102), lecz w trakcie
jego rządów buntowali się przeciw ojcu wspierani przez możnych dorastający
synowie Zbigniew i Bolesław, a po śmierci księcia doszło do bratobójczego
boju między nimi, zakończonego krwawym wyeliminowaniem pierwszego
przez drugiego.

Władysław, który podobnie jak za panowania brata nadal rezydował
w Płocku, w umacnianiu władzy centralnej znajdował opór w możnowładztwie
rzekomo wspierającym interesy obu jego synów, miał też problem z jeszcze
jednym członkiem dynastii Piastów – był nim syn Bolesława Szczodrego, prze-
bywający wraz z matką na dworze króla węgierskiego Mieszko, którego spro-
wadził z wygnania i ożenił w 1089 r. z księżniczką ruską (jej imię nieznane).
Kronikarz pozytywnie wspomina młodego Piastowica, cieszącego się szczegó-
lną sympatią w kraju i dodaje: „Lecz wrogi pomyślności śmiertelnych los
w boleść zamienił wesele i w kwiecie wieku przeciął nadzieję jego zacności.
Powiadają mianowicie, że jacyś wrogowie z obawy, by krzywdy ojca nie po-
mścił, trucizną zgładzili tak pięknie zapowiadającego się chłopca; niektórzy zaś
z tych, którzy z nim pili, zaledwie uszli niebezpieczeństwu śmierci...”³².

Jest to sprawa zagadkowa. w każdym razie w kręgu władzy pozostał stryj
zmarłego i sprawiający mu z biegiem czasu coraz większy problem jego syno-
wie. Zdaniem niektórych badaczy po jego śmierci rządy miał objąć pierworod-
ny, choć z wątpliwie prawnego łoża Zbigniew, który najpierw został zesłany do
klasztora w Saksonii a następnie stamtąd sprowadzony i obdarowany dzielnicą
(Śląsk). Po zgonie Hermana kraj miał być podzielony na dwie niezależne części
– północną dla niego i południową dla Bolesława (Krzywoustego). Sytuacja
przypominałaby więc tamtą z 992 r. i tak ostatecznie się stało, tyle że ostatecz-
nie zwyciężył młodszy z braci, starszy został oskarżony o konszachty z nieprzy-
jaciółmi (Czesi, Niemcy) oraz sprowadzanie ich na kraj i ostatecznie w 1107 r.

³¹ A. Gieysztor, *Bolesław II Szczodry* [w:] *Poczet*, s. 61; podkr. moje – MK. Nie byłbym tak ostrożny in
plus przy ocenie stanu psychicznego Bolesława Szczodrego a zwłaszcza jego zdolności współpracy z podda-
nymi: wiele wskazuje na to, że owa nieodzowna dla władcy cecha charakteru była mu obca, nadużywał
ciepłoty rycerstwa, nie kierował się dalekowzrocznością i realizmem politycznym.

³² *Kronika polska*, s. 58 n. Dalej Anonim Gall opisuje powszechny żal, jaki miał ogarnąć cały kraj po
zgonie Mieszka, którego nazywa trzecim.

doszło do dramatu: Zbigniew, pokonany i uwięziony, został oślepiiony, czego nie przeżył. Miało to spowodować powszechne oburzenie w kraju, ale Bolesław wyprzedził ewentualne konsekwencje swego czynu, zapobiegając buntowi i wygnaniu, dobrowolnie w worku pokutnym wyruszył jako pielgrzym na Węgry a po powrocie uzyskał w Gnieźnie od biskupów rozgrzeszenie. W ten sposób rozładował niezwykle trudną sytuację i rozpoczął samodzielne już trzydziestoletnie panowanie, które zapisało się pozytywnie w dziejach a zwłaszcza w historycznej legendzie³³.

Zwycięzca – pomny własnych doświadczeń – postanowił po wielu latach rządów zabezpieczyć swoim potomkom oraz krajowi stabilizację poprzez ogłoszoną u schyłku życia ostatnią wolę nazwaną przez potomnych testamentem Bolesława Krzywoustego. Nie wiemy, czy uczynił to w formie pisemnej czy raczej woli ogłoszonej na wiecu możnych i duchowieństwa, gdzie zebrani przysięgli jej przestrzeganie. Dopiero następnym krokiem – choć nie jest to pewne – mogło być przesłanie stosownego dokumentu do zatwierdzenia papieżowi³⁴.

Wokół tego aktu – miał on miejsce najpewniej pod koniec życia władcy – rozgorzała od drugiej połowy XVIII w. (Adam Naruszewicz) długa dyskusja pośród historyków. Okazję do niej stworzył brak pewnej podstawy źródłowej, co dało okazję do wysuwania licznych hipotez, przede wszystkim pośród mediewistów krakowskich i lwowskich w XIX stuleciu.

Władca postanowił zapewnić państwu bezpieczeństwo wewnętrzne i zewnętrzne poprzez wydzielenie synom dzielnic, jednak przy zachowaniu całości państwa wobec zagranicy poprzez wprowadzenie instytucji senioratu, który miał przypadać najstarszemu w danym momencie z synów a następnie Piastom z kolejnego pokolenia, o ile owa zasada zostanie utrzymana. Sam obok wdowy Salomei pozostawił trzech dorosłych synów (Władysław Wygnaniec, Bolesław Kędzierzawy, Mieszko Stary) oraz dalszych dwóch, którzy jeszcze nie osiągnęli pełnoletniości (Henryk Sandomierski i Kazimierz Sprawiedliwy, co do którego nie ma pewności, czy nie rodził się dopiero po śmierci ojca³⁵). Przyszłej wdowie (ta zmarła w 1145 r.) wyznaczył znaczną dzielnicę (ziemia sieradzko-łęczycka), zapewne z przeznaczeniem w przyszłości dla obu najmłodszych męskich potomków. Dzielnicą pryncypacką, o charakterze nadrzędnym, ale zarazem „przechodnim” była Małopolska odpowiadająca diecezji krakowskiej; jako pierwszy otrzymał ją syn z pierwszego małżeństwa, Władysław, wraz z dzie-

³³ Szerzej zob. eseje pióra Stanisława Trawkowskiego, *Władysław Herman* [w:] *Poczet*, s. 62 nn.; *Zbigniew*, ibidem s. 72 nn.; *Bolesław III Krzywousty*, ibidem s. 80 nn.

³⁴ Opieram się tu na ustaleniach Stanisława Smolki (*Testament Bolesława Krzywoustego*, „Rozprawy Akademii Umiejętności, Wydział Filozoficzno-Historyczny” T. 13, Kraków 1881, s. 259-310) a zwłaszcza Gerarda Labudy (*Testament Bolesława Krzywoustego* [w:] *Opuscula Casimiro Tymieniecki septuagenario dedicata*, Poznań 1959, s.171-194).

³⁵ Ostatnio tak sądzi Tadeusz Wasilewski, *Kazimierz II Sprawiedliwy* [w:] *Poczet*, s. 122.

dzicznym Śląskiem. Mazowsze i Kujawy dostały się ojcowskiemu imiennikowi, Wielkopolska Mieszkowi.

Ten misterny plan został złamany przed upływem dekady po zgonie architekta stabilizacji władzy w dynastii Piastów, kiedy bowiem zmarła macocha Władysława, ten zbrojnie zajął jej dzielnicę, pozbawiając przejęcia jej przez najmłodszych przyrodnych braci. Ci znaleźli oparcie w dwóch starszych braciach rodzonych i w ten sposób szybko ukształtowały się dwa przeciwstawne bloki – seniora oraz juniorów, za którymi opowiedziała się hierarchia kościelna z arcybiskupem gnieźnieńskim Jakubem ze Żnina. Jej znaczenie, widoczne wcześniej podczas konfliktu Bolesława Śmiałego z biskupem Stanisławem oraz w trakcie pokuty jego imiennika Krzywoustego po śmierci Zbigniewa, niepomniernie wzrosło w dobie trwającego od 1138 r. do początków XIV w. rozbicia dzielnicowego³⁶.

W 1146 r. doszło do wypędzenia z kraju Władysława, który dopiero z czasem odzyskał przy pomocy niemieckiej dziedziczny Śląsk (zajęty przez Bolesława Kędzierzawego) dla swoich potomków. Ziemie sieradzka i łęczycka zostały przyłączone do dzielnicy senioralnej, natomiast Henryk otrzymał dzielnicę sandomiersko-lubelską a kiedy ten zmarł bezpotomnie na przełomie lat 1166/67, z tego obszaru najstarszy z juniorów wyznaczył najmłodszemu z braci, Kazimierzowi, skromny dział, którego trzon stanowiła kasztelania wiślicka.

Po wyeliminowaniu Władysława, choć nie ostatecznym (przynajmniej w następnych pokoleniach śląskiej linii piastowskiego rodu), pękła szybko idylla między juniorami. „Testament” nie zdał życiowego egzaminu, czym rzecz jasna nie można obarczać jego pomysłodawcy, który zresztą adresował go do następnego pokolenia. Nie zdołał zapewnić krajowi trwałości władzy i bezpieczeństwa wewnętrznego a wręcz przeciwnie, rozpoczęło się pasmo krwawych wojen domowych w odpowiedzi na decyzje personalne seniora, który w opinii współczesnych (Wincenty Kadłubek) podpuszczony przez niemiecką żonę Agnieszkę, przyrodną siostrę króla Konrada III Hohenstaufa, „z okrutną zaciekłością prześladuje małoletnich jeszcze braciszków, a zajmwszy ich miasta postanawia ich wydziedziczyć. Ci pokornymi prośbami starają się przejednać wolę nieubłaganej kobiety i więcej łzami niż wymową usiłują coś wskórać”.

Ale Władysław zyskał sobie wroga w osobie potężnego komesa Wszeborza, ojcowskiego palatyna, którego pozbawił stanowiska. Ten więc postanowił się zemścić, powołany do tejże godności na dworze Kędzierzawego, stając na czele wojsk zgromadzonych przez niego i Mieszka. Zimą 1141 na 1142 r. doszło do bratobójczej bitwy nad Pilicą, w której seniora wspierały posiłki ruskie i pruskie. Poniósł w niej klęskę, którą dwa lata później zrekompensował zwycięsko atakując ich nad Nerem lub Bzurą a w 1146 r. nawet zdobył Poznań.

³⁶ Szerzej na ten temat M. Kosman, *Poczet prymasów Polski*, Warszawa 1997, s. 17 nn.

Wówczas to metropolita gnieźnieński rzucił nań klątwę w jego własnym obozie. Od tego momentu karta się odwróciła i nastąpił zwrot w wojnie domowej: Władysław, pokonany pod Poznaniem, udał się o pomoc do Niemiec, gdy tymczasem bracia zdobywali po kolei dalsze grody, włącznie z Krakowem. Księżna Agnieszka uszła ze stolicy i udała się w ślad za mężem do swej ojczyzny, by już nigdy nie powrócić nad Wisłę.

Wawel znalazł się w rękach nowego seniora, który powiększył dzielnicę Mieszka, w Sandomierzu osadził Henryka a małoletniego Kazimierza pozostawił na swym dworze. Powiększył liczbę grodów kasztelańskich, doprowadził do uspokojenia sytuacji w kraju. Tymczasem wygnany Władysław nie tracił nadziei na powrót na tron, licząc na poparcie ze strony Niemiec i Czech. Już w 1146 r. Konrad III stanął na czele wyprawy przeciw Polsce, która jednak nie zdołała sforsować Odry. Nie zakończyła ona wieloletniej wojny, zwłaszcza, że Bolesław nie chciał zwrócić Władysławowi Śląska. W 1157 r. na czele jego protektorów ruszył Fryderyk Barbarossa. Tym razem Odra została sforsowana i najeźdźcy spustoszyli Wielkopolskę, toteż ówczesny senior musiał się upokorzyć przed cesarzem, zapłacić wysokie odszkodowanie i złożyć (w Krzyszkowie pod Poznaniem) hołd lenny – bosy i z mieczem przywiązany na szyi. Śląsk wrócił już nie do Władysława (ten zmarł dwa lata później), ale do jego trzech synów: Bolesława Wysokiego, Mieszka Płatonowego i Konrada, choć nie w całości, co stało się powodem nowych swarów w rodzie Piastów. Młodzi bratankowie w 1166 r. przy niemieckiej pomocy przepędzili stryjowskie załogi i zajęli owe ważne sporne grody. Po paru latach jednak sami się o zdobycz między sobą skłócili.

Drugi w kolejności senior walczył też na innym froncie – z własnej dzielnicy (Mazowsze, Kujawy) organizował też zbrojne wyprawy przeciw pogańskim sąsiadom z Prus a podczas jednej z nich - też w 1266 r. – poniósł druzgocącą klęskę, kiedy jego wojsko zostało wciągnięte w zasadzkę między puszczańskimi bagnami i jeziorami. Zapewne wówczas poległ Henryk Sandomierski, jeden z najciekawszych – choć z braku źródeł jego biografia jest pełna znaków zapytania – synów Krzywoustego.

Wedle zgodnej opinii kronikarzy polskich i obcych zmarły w 1173 r. Bolesław Kędzierzawy był raczej słabym władcą, zwłaszcza w porównaniu w Mieszkim Starym, który był najwybitniejszym przedstawicielem owego piastowskiego pokolenia, dążącym do odbudowy państwowości i królewskiej korony. Tytułował się księciem najwyższym (*dux maximus*) a nawet na monetach umieszczał słowa *rex Poloniae*. Ale choć przeżył brata o trzy dziesięciolecia (zm. 1202), zresztą nie tylko jego, ale i Bolesławowego syna, Kazimierza III Sprawiedliwego (zm. 1194), tron krakowski zajmował kilkakrotnie i był zeń wygany. W stulecie XIII wkraczał kraj z umocnionym rozdrobnieniem, osłabłą pozycją na arenie międzynarodowej, wyniszczającymi wojnami bratobój-

czymi między książętami. Do najbardziej krwawych należała po śmierci wspomnianego bratanka bitwa nad rzeką Mozgawą, jaka się rozegrała w dniu 13 września 1195 r. między Mieszkiem (wspierali go dwaj książęta śląscy) i Małopolanie, zwolennicy małoletniego „seniora”, Leszka Białego, syna *sprawiedliwego* księcia. Ci z kolei liczyli na pomoc zagraniczną ze strony Rusi. Była to prawdziwa wojna domowa, bój bratobójczy, który wykrwawił obie strony a nikomu nie dał satysfakcji, jeden z najbardziej wyniszczających kraj w całej dobie rozbitcia dzielnicowego, z którego „jedna i druga strona wychodzi pobita” (Mieszko stracił syna, sam został ranny, wojewoda sandomierski Goworek dostał się do jego niewoli) – jak pisze z perspektywy trzech stuleci Jan Długosz, który obszernie zrelacjonował to wydarzenie:

„Panowie i rycerze krakowscy dobrze wiedząc, ile zapalu i troski, ile wysiłków i nakładów łoży książę Wielkopolski Mieczysław Stary w przygotowania do wojny, z jakimi wreszcie wojskami zamierza ją podjąć, sami także przygotowują siły zbrojne z księstwa krakowskiego, sandomierskiego, lubelskiego, mazowieckiego, kujawskiego i brzeskiego położonego nad Bugiem³⁷ oraz z innych krain ruskich, które Kazimierzowi za życia też okazują posłuszeństwo. Wzywają też na pomoc księcia Włodzimierza, Romana Mściśławowicza, powinowatego synów księcia Kazimierza, mającego wobec Kazimierza długi wdzięczności za wiele dobrodziejstw. Z trzema też oddziałami, z których jednym dowodził wojewoda krakowski Mikołaj, drugim wojewoda sandomierski Goworek, trzecim książę Włodzimierza czyli Łucka: Roman, wychodzą naprzeciw księciu Wielkopolski Mieczysławowi Staremu i jego wojskom posiłkowym, by powstrzymać pustoszenie pól i wsi, które Mieczysław Stary kazał już podpalać.”³⁸

Małopolanie zaatakowali go nad wspomnianą rzeką w pobliżu klasztoru i miasta Jędrzejowa, zanim on doczekał się nadejścia oczekiwanych posiłków ze Śląska. Opis „haniebnej walki pod Mozgawą” o pryncypat – jak ją nazywa, dziejopis tak kończy: „haniebna nadto klęska, w której niesławnie w wojnie domowej zginęło wielu ludzi, a nikt nie odniósł zwycięstwa, długo powstrzymywała jedną i drugą stronę od działania. Zdawało się, jakby jedni i drudzy celowo przez rozejm przerwali walkę. Najbardziej wstydził się doznanej hańby książę Wielkopolski Mieczysław, dlatego że w podjętej walce stracił wielką liczbę żołnierzy i dużo mienia, a nade wszystko drogiego syna Bolesława, a sam nic z niej nie wyniósł /.../ Wstydzieli się także bardzo i rycerze krakowscy, że niektórzy z nich porzuciwszy chorągwie i stanowiska, zwrócili się do ucieczki i wypuścili z rąk niemal już odniesione zwycięstwo. Wobec tych zgubnych

³⁷ Mowa o Brześciu Litewskim, obecnie na terenie Białorusi.

³⁸ *Roczniki czyli Kroniki sławnego Królestwa Polskiego dzieło czcigodnego Jana Długosza kanonika krakowskiego, gorliwego badacza dziejów swego narodu, zestawione z największą starannością i dbałością o prawdę historyczną. Księga piąta i szósta. Redakcja i komentarz Krystyna Sieradzka, przekład z łaciny Julia Mrukówna. Warszawa 1973, s. 207 n.*

zamieszek w państwie wydało się rzeczą znaną powierzenie władzy i rządów w księstwach wdowie po Kazimierzu, księżnej Helenie, odznaczającej się niezwykłym, jak na jej płeć rozsądkiem...”³⁹

Rzeczywiście odznaczała się tymi przymiotami a przede wszystkim rozsądkiem. Dzięki temu znajdowała wspólny język z wielmożami małopolskimi, którzy sprawowali właściwe rządy w imieniu małoletniego Leszka Białego, zanim ten osiągnął pełnoletniość. W sumie jednak doba rozbitcia dzielnicowego obfitowała w dziejach państwa i narodu w wydarzenia zarówno pozytywne jak i negatywne. Zaczniemy od tych drugich.

Brak władzy centralnej i właśnie między coraz liczniejszymi książętami piastowskimi dawały o sobie znać wobec zagranicy spadkiem znaczenia kraju na arenie międzynarodowej, niemożnością stawiania oporu najazdom ze strony sąsiadów a także niespodziewanej agresji przybyłych z dalekiej Azji Mongołów. Degradacja kultury politycznej książąt dzielnicowych sprawiła, że – zaangażowani w walki wewnętrzne, przede wszystkim, choć nie tylko o tron krakowski – wchodzili w bratobójcze sojusze z obcymi władcami czy też podejmowali tak ryzykowne kroki, jak sprowadzenie przez Konrada Mazowieckiego Krzyżaków, którzy od pierwszej połowy XIII wieku konsekwentnie tworzyli własne państwo nad Bałtykiem, najpierw kosztem ludów bałtyckich (Piastowie uczestniczyli wspólnie z nimi w wyprawach przeciw Prusom) a od początków następnego stulecia rozszerzyli swe podboje na ziemie polskie⁴⁰.

Już w drugiej ćwierci XIII w. dały o sobie znać tendencje centralizacyjne, opóźnione jednak dalszymi walkami wewnątrz dynastycznymi oraz trzema wielkimi najazdami tatarskimi. Dopiero w końcu stulecia sytuacja dojrzała do realizacji programu zjednoczeniowego, który swój wyraz znalazł najpierw w odnowieniu monarchii przez koronację Przemysła II, a po kilku dziesięcioleciach w finalizacji tego dzieła przez Władysława Łokietka. Trzeba pamiętać, że na czasy rozbitcia dzielnicowego przypadł wydatny rozwój demograficzny, gospodarczy, ustrojowy i kulturalny kraju, którego mieszkańcy – po przykrych doświadczeniach wojen wewnętrznych – oczekiwali powrotu silnej władzy centralnej, która mogła zapewnić mu stabilizację wewnętrzną i bezpieczeństwo

³⁹ Ibidem, s. 207 n.

⁴⁰ Szerzej na ten temat piszę w książkach: M. Kosman, *Krzyżacy w historii i legendzie wieków. W 600 rocznicę grunwaldzkiej wiktarii* (Toruń 2010) oraz *Krzyżem i mieczem. Chrzest Litwy w historii i propagandzie politycznej* (Poznań 2010). Po wytopieniu Jaćwiegów i wyniszczeniu Prusów w drugiej połowie XIII wieku (ocalała część tego ludu, przede wszystkim możni, uległa germanizacji; opustoszałe ziemie zajmowali koloniści przybywający z głębi Rzeszy, zaś w dalszych wiekach mieszkańcy tych ziem przekształcili się w niemieckich Prusaków) Krzyżacy przystąpili do podboju Żmudzi, dzielącej ich posiadłości w Prusach oraz w Inflantach, gdzie połączyli się z nimi Kawalerowie Mieczowi. Agresję przeciw nim uzasadniali chrystianizacją pogan oraz dokumentowali nadaniami litewskiego władcy Mendoga z połowy XIII w., autentycznymi oraz – w przeważnej części – sfałszowanymi. Walkę o Żmudź prowadzili przez cały wiek XIV i ostatecznie zakończyła się dla nich niepowodzeniem w wyniku klęski poniesionej podczas wielkiej wojny z Władysławem Jagiełłą (1409 – 1411). Pomorze nadwiślańskie zagarnęli po 1308 r., co zapoczątkowało długoletnie wojny z Polską, które przerwał „traktat wieczystego pokoju” zawarty z Kazimierzem Wielkim w Kaliszu (1343), który faktycznie przestał obowiązywać po zawarciu unii z Litwą.

na arenie międzynarodowej. Zadanie to zostało zrealizowane za trwającego łącznie około siedmiu dziesięcioleci panowania obu ostatnich Piastów, Władysława Łokietka (ok. 1305 – 1333) i Kazimierza Wielkiego (1333 -1370)⁴¹.

Cztery wieki dzieliły początki państwowości utożsamiane z dojściem do władzy protoplasty dynastii Piastów, legendarnego Siemowita oraz stanowiącą zamknięcie procesu kształtowania się narodu polskiego koronację Władysława Łokietka (1320 r.). Na pierwszym etapie, którego zamknięcie należy wiązać ze zjazdem (synodem) gnieźnieńskim (1000r), plemię Polan przeistoczyło się w naród. Drugi, kiedy stolica została przeniesiona z Gniezna do Krakowa, oznaczał dalszą integrację terytorialną i skrzystalizowanie się świadomości narodowej, zamyka testament Bolesława Krzywoustego. W ramach trzeciego (1138 – 1288) nastąpiło osłabienie więzi narodowej, ale nie jej unicestwienie, dalej zaś dążenie do przywrócenia jedności państwowej, które znalazło swój wyraz w programie politycznym Piasta śląskiego Henryka Probusa, który dzieło zjednoczeniowe pragnął zacząć od utworzenia niewielkiego królestwa krakowskiego. Etap czwarty obejmujący trzy dziesięciolecia przyniósł trwałą realizację tego programu politycznego a przede wszystkim połączenie w jednym organizmie państwowym Mało- i Wielkopolski. Otworzyło to szerszą perspektywę, widoczną wyraźnie za panowania Kazimierza Wielkiego. Po jego śmierci, poprzez unię z Litwą, „naród polski znalazł szeroką arenę działania, przyswajał też i przetwarzał nowe elementy kulturowe i etniczne”, obejmujące wszakże obszary wykraczające poza rdzenne obszary z czasów piastowskich⁴².

Literatura

Bibliografy

Bardach J., *Historia państwa i prawa Polski*, Warszawa 1964.

Anonim tzw. Gall, *Kronika polska*. Przełożył Roman Grodecki; przekład przejrzął, wstępem i przypisami opatrzył Marian Plezia. Biblioteka Narodowa Zakładu Narodowego imienia Ossolińskich, Seria i nr 59. Wrocław – Warszawa – Kraków 1965.

Kosman M., *Krzyżacy w historii i legendzie wieków. w 600 rocznicę grunwaldzkiej Wiktorii*. Toruń 2010.

Kosman M., *Krzyżem i mieczem. Chrzest Litwy w historii i propagandzie politycznej*. Poznań 2002.

Kosman M., *Poczet prymasów Polski*, Warszawa 1997.

Kosman M., *Polska w drugim tysiącleciu. Czasy narodu i państwa szlacheckiego*. Toruń 2007.

Labuda G., *Korona i infuła. Od monarchii do poliarchii*. Kraków 1996.

⁴¹ Kwestia odbudowy bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego Królestwa Polskiego w drugiej połowie XIII i pierwszej połowie XIV wieku jest przewidziana jako temat osobnego opracowania, które łącznie z obecnym stanowić będzie zarys obejmujący czasy dynastii Piastów.

⁴² Odwołuję się tu do podsumowania imponujących rozważań w ostatnim tomie dzieła Henryka Łowmiańskiego, *Początki Polski*. T.VI cz.2, Warszawa 1985, s. 926-929.

Labuda G., *Pierwsze państwo polskie*. Kraków 1989.

Łowmiański H., *Początki Polski. Polityczne i społeczne procesy kształtowania się narodu do początku wieku XIV*. T.VI część 1, Warszawa 1985.

Zajączkowski S. M., *Służba wojskowa chłopów w Polsce do połowy XV w.* Łódź 1958.

Bezpieczeństwo narodowe i pierwsze jego kryzysy w Polsce (XI–XIII w.)

Streszczenie

Problem bezpieczeństwa narodowego w postaci zorganizowanej pojawia się wraz z powstaniem państwa. Zjawisko to przebiegało różnie na terenie średniowiecznej Europy, niekiedy towarzyszyły mu krwawe walki i niepowodzenia. Uniknęła ich, choć nie w pełni, Polska X wieku, kiedy sytuacja dojrzała do przyjęcia chrztu a wraz z tym recepcji ustroju feudalnego. Z pewnością istotną rolę odegrały tu postacie wybitnych przywódców, Mieszka i Bolesława Chrobrego, którzy łącznie panowali ponad siedem dziesięcioleci i realizowali ambitny plan państwowotwórczy, w którym ważne miejsce zajmowała organizacja bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego.

Autor ukazuje osiągnięcia monarchii wczesnopiastowskiej oraz kryzysy jej bezpieczeństwa po śmierci Bolesława Chrobrego (1025) i próby im zapobiegania. Wśród nich szczególnie miejsce zajął testament Bolesława Krzywoustego (zm. 1138). Niestety jego postanowienia, mające na celu uniknięcie konfliktów na szczytach władzy, zostały już po kilku latach złamane, co zapoczątkowało trwające do końca XIII wieku rozbięcie kraju na dzielnice. Wynikiem tego była postępująca destabilizacja wewnętrzna i osłabienie pozycji międzynarodowej Polski. Nie przeszkodziło to jednak rozwojowi demograficznemu, gospodarczemu i kulturalnemu, dzięki czemu doszło do integracji na początku XIV wieku, za panowania Władysława Łokietka (zm. 1333) i Kazimierza Wielkiego (zm. 1370).

Koronacja pierwszego z nich na króla w 1320 r. jest symboliczną datą zakończenia procesu kształtowania się świadomości narodowej i stabilizacji państwa. Droga do zapewnienia mu bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego stanowić będzie temat osobnego opracowania.

National security and its first crises in Poland (11th - 13th century)

Summary

The problem of national security in an organized form arises with the beginning of a state. This phenomenon took different courses in medieval Europe, sometimes being accompanied by bloody fights and defeats. These were avoided, though not to full extend, by Poland in the 10th century, when the situation ripened to adopting Christianity and the feudal system. Here the crucial roles were played by the prominent leaders, Mieszko I and Bolesław Chrobry, who dealt with organizing the internal and external security.

The author presents the achievements of the early Piast monarchy, as well as the crises of its security after the death of Bolesław Chrobry (1025) and the attempts to prevent them. Conflicts among the state ruling circles resulted in the disintegration of the country into provinces, which lasted until the end of the 13th century.

This, however, did not hinder the demographic, economic and cultural development, resulting in the integration at the beginning of the 14th century, during the reign of Władysław Łokietek (died 1333) and Kazimierz Wielki (died 1370).

Władysław Łokietek's coronation in 1320 is a symbolic date for completing the process of forming national awareness and state stabilization.

ELŻBIETA MIRECKA

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Wykorzystywanie rajów podatkowych w procesie prania pieniędzy

The usage of tax havens in the money laundering process

Wstęp

Introduction

Raje podatkowe jako obszary konkurencyjne pod względem stosowania niskich stawek podatkowych stały się magnesem zarówno dla gospodarki legalnej, jak i nielegalnej. Nie tylko firmy, ale i osoby fizyczne są zainteresowane unikaniem płacenia podatków lub płacenia w mniejszym wymiarze. Atrakcyjność oaz podatkowych, szczególnie przestrzeganie tajemnicy bankowej jest gwarantem skutecznego funkcjonowania i pomnażania kapitałów, zarówno firm, jak i osób fizycznych. Globalizacja i liberalizacja życia gospodarczego spowodowały zmiany jakościowe oaz. To już są nie tylko stabilne obszary dla depozytów, ale także atrakcyjne obszary dla inwestorów. Oazy są także atrakcyjne dla świata przestępczego, gdyż proces prania pieniędzy wykorzystuje tu także tradycyjne metody, ale otoczenie jest bardziej sprzyjające dla tego procesu. Anonimowość i dyskrecja są gwarantem dość bezpiecznego przebiegu procesu prania pieniędzy. Działania ograniczające zarówno funkcjonowanie oaz podatkowych, jak i proces prania pieniędzy mają zarówno międzynarodowy, jak i krajowy charakter. Te działania są jednak mało skuteczne i często tylko pozorne, bo ani oazy, ani państwa nie są do końca zainteresowane ograniczaniem tych poczynań. Celem opracowania jest przedstawienie nowych form organizacyjno-prawnych umożliwiających osiągnięcie optymalizacji podatkowej zarówno przez podmioty prawne i osoby fizyczne, które wykorzystują w tym celu oazy podatkowe i jednocześnie nie są w konflikcie z narodowymi przepisami prawa. Stosowanie coraz bardziej wyrafinowanych form aktywizacji kapitałów na oazach podatkowych powoduje coraz większe zainteresowanie tymi obszarami i coraz trudniejsze wykrywanie tych procedurów, co skutkuje osłabianiem dochodów państwa.

Cechy rajów podatkowych zachęcające do inwestowania na ich obszarze

Features of tax havens encouraging investment in their area

Złożoność problemu powstawania i funkcjonowania rajów podatkowych i jego ewolucji powodują, że jednoznaczne określenie i zdefiniowanie tego problemu staje się bardzo trudne, a wręcz niemożliwe.

Oazy podatkowe, nazywane także rajami podatkowymi lub przybrzeżnymi centrami finansowymi, posiadają wiele definicji określających ich istotę. Upowszechniło się określenie „międzynarodowe przybrzeżne centrum finansowe” (international offshore financial center) używane zarówno przez państwa – oazy, jak i działające tam spółki.¹

Definicja Międzynarodowego Słownika Podatkowego opisuje oazy jako kraje, w których można uniknąć uiszczania podatków, które w innym miejscu musiałyby być zapłacone. Są to zwykle państwa, które charakteryzuje:²

- zerowa lub niska stawka podatków dochodowych,
- surowe przepisy o tajemnicy bankowej lub handlowej,
- brak kontroli dewizowej,
- wyeliminowanie jakiegokolwiek współpracy z organami podatkowymi i policyjnymi innych krajów,
- ograniczona liczba lub całkowity brak umów podatkowych,
- doskonałe możliwości spełnienia roli centrum finansowego (wysoki rozwinięty poziom telekomunikacji i transmisji danych).

Według kolejnej definicji rajami podatkowymi są państwa, terytoria, które są zaangażowane w konkurencję podatkową, a więc stosujące określone przywileje podatkowe, mające na celu zachęcić potencjalnych inwestorów do ulokowania ich kapitału na terenie danego kraju.³ W takim ujęciu rajem podatkowym może być praktycznie każde państwo, które występuje w roli importera kapitału, a więc państwa źródła. W takich systemach podatkowych stawki podatkowe są zerowe lub drastycznie odbiegają od stawek stosowanych w innych państwach, a więc tego typu terytoria są z założenia szkodliwe, ponieważ stosują konkurencyjne i preferencyjne ulgi podatkowe, na które inne państwa nie mogą sobie pozwolić i przez to tracą dochody, teoretycznie im należne.

W polskich przepisach z kolei brakuje sprecyzowanej definicji rajów podatkowych. Ustawodawca posługuje się jedynie terminem „kraj lub terytorium stosujące szkodliwą konkurencję podatkową.”⁴ Kwalifikacji poszczególnych

¹ J. Grzywacz, *Pranie pieniędzy. Metody, raje podatkowe, zwalczanie*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2010, s. 51.

² Międzynarodowy Słownik Podatkowy, Warszawa 1997, s. 474.

³ T. Lipowski, *Raje podatkowe a unikanie opodatkowania*, C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 125-126.

⁴ Przepis art. 9a ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 z późn. zm.; dalej u.p.d.o.p.) oraz przepis art. 25a ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 z późn. zm.; dalej u.p.d.o.f.)

jurysdykcji podatkowych jako krajów lub terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową dokonuje się w oparciu o występowanie określonych czynników, z których decydujące znaczenie mają:⁵

- brak przejrzystości przepisów podatkowych, w związku z czym niektóre podmioty mogą korzystać, na niejasnych zasadach, ze szczególnych przywilejów podatkowych;
- brak opodatkowania lub bardzo niskie opodatkowanie; nierówne podatkowe traktowanie dochodów uzyskiwanych ze źródeł położonych na terytorium danego państwa w stosunku do dochodów „przetransferowanych” do tego kraju, przy uprzywilejowanym opodatkowaniu tych ostatnich;
- niechęć administracji danego kraju do uczestniczenia w wymianie informacji podatkowych, a także opór przeciwko złagodzeniu przepisów o tajemnicy bankowej, tj. odmowa udzielenia informacji administracjom innych państw o dochodach przetransferowanych do takiego kraju przez osoby mające miejsce zamieszkania lub siedzibę w innym państwie.

Także międzynarodowe organizacje tworzą definicje, przykładem może być definicja OECD, według której „raj podatkowy to obszar, w którym istnieje system prawny umożliwiający podmiotom zagranicznym redukcję obciążeń podatkowych w ich macierzystych krajach”.⁶

Niezależnie, czy będzie się rozpatrywać definicje w węższym znaczeniu, a więc tradycyjną, czy też w szerszym znaczeniu, to posiadają one wspólne cechy: niskie lub zerowe stawki podatkowe, zachowanie tajemnicy bankowej, liberalne przepisy dotyczące zarówno pochodzenia, jak i wykorzystania kapitałów. Zaliczenie danego obszaru jako raju podatkowego odbywa się najczęściej poprzez umieszczenie go na liście rajów podatkowych, sporządzanej albo przez państwa, albo przez organizacje międzynarodowe.

W określeniu istoty raju podatkowego brak jest nie tylko uniwersalnej definicji, ale także jednolitej metodologii zaliczania danego obszaru do tej kategorii. Klasyfikacja rajów podatkowych jest wielowymiarowa, zarówno w układzie położenia geograficznego, stosowanych stawek podatkowych i zakresu przywilejów, stosowanych zarówno co do określonych form prawnych inwestorów, jak i obszarów ich funkcjonowania. Listy te publikowane są zarówno przez organizacje, jak i mają charakter prywatny i mogą być tworzone nawet przez indywidualne osoby, w związku z czym są to listy o różnej ilości oaz, nieraz do kilkudziesięciu państw. Lista opublikowana przez OECD w 2000 r. zawiera 35 rajów podatkowych.

Publikowane są także krajowe listy rajów podatkowych, wyodrębniające: białe listy (kraje nie będące oazami, ale stosujące pewne preferencje podatko-

⁵ W. Kanp, P. Wójciak, *Raje podatkowe, czyli jak legalnie zmniejszyć sobie podatki*, Przegląd Podatkowy, 06/2007

⁶ J. Grzywacz, *Pranie pieniędzy*, wyd. cyt. s. 52

we), szare listy (w państwach tu umieszczonych istnieją podejrzenia o stosowanie praktyk typowych dla rajów podatkowych) i czarne listy, na których umieszczone są typowe raje podatkowe. Listy te są indywidualnie ustalane przez państwa i dlatego tak różnią się one między sobą, co wynika z różnych założeń polityki podatkowej i wysokości stawek podatkowych.

Przyjmując różne kryteria klasyfikacyjne oaz można uzyskać zróżnicowane listy i różne ilości tych miejsc (nawet ponad 200).

Niezależnie od charakterystyki oaz podatkowych zauważalna jest zmiana motywów inwestorów przenoszących swą działalność na oazy, już nie tylko przyjazne stawki podatkowe są zachętą, ale także liberalne, a więc przyjazne warunki inwestowania. Do tych przyjaznych warunków inwestowania zaliczyć można: niski stopień biurokratyzacji, szybkość załatwiania spraw administracyjnych związanych z założeniem firmy, wysoki stopień fachowości i kompetencji służb publicznych państwa i sztab miejscowych wysoko wykształconych i opłacanych fachowców, szczególnie na obszarze świadczonych usług finansowych.

Sposoby wykorzystywania rajów podatkowych ***Main ways of using tax havens***

Klasycznym powodem wykorzystywania rajów podatkowych jest unikanie i uchylanie się od płacenia podatków, poprzez wykorzystanie możliwości w ramach istniejących przepisów prawnych. Głównymi sposobami wykorzystania rajów podatkowych są: transfer zysków, zastosowanie spółki rotacyjnej i nabywanie umownych korzyści.

Transfer zysków realizowany jest poprzez zaniżanie lub podwyższanie cen zakupu towarów lub usług za pomocą manipulacji tymi cenami (problem tzw. niedofakturowania lub prefakturowania). Biorące w tym udział podmioty gospodarcze są ze sobą powiązane, a jego stopień zależy od ich formy organizacyjno-prawnej. Wyróżnia się najczęściej następujące formy podmiotów gospodarczych:⁷

- spółki handlowe,
- spółki holdingowe,
- fundusze powiernicze,
- uwięzione spółki ubezpieczeniowe,
- towarzystwa żeglugowe,
- linie lotnicze,
- banki zamorskie,
- trusty,
- zamorskie uniwersytety.

⁷ J. Gluchowski, *Oazy podatkowe*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1997 r., s. 72

Dla podmiotów gospodarczych zasadnicze znaczenie ma podatkowa ochrona zysku. Klasycznym sposobem postępowania w takim wypadku jest założenie spółki w raju podatkowym, która kumuluje zyski z powiązanych z nią kapitałowo, organizacyjnie lub rodzinnie spółek prowadzących działalność gospodarczą w krajach o wysokich stawkach podatkowych. W celu takiej kumulacji stosuje się różne techniki redukcji obciążeń podatkowych powszechnie używane w planowaniu podatkowym. Są to:

- dystrybucja zysków po opodatkowaniu,
- przesunięcie źródeł dochodu przed opodatkowaniem,
- minimalizacja zysku.⁸

Spółka rotacyjna jest również jedną z form międzynarodowej ucieczki podatkowej. Jest to jednostka prawna mająca swoją siedzibę oraz jest opodatkowana w kraju o niskiej stopie podatkowej, najczęściej w jurysdykcji offshore. Jej założenie jest tanie i bardzo szybkie, gdyż nie wymaga skomplikowanej dokumentacji. Zasadniczym celem spółki rotacyjnej jest dążenie do redukcji kwoty zysku będącej podstawą opodatkowania. Sprowadza się to do przekierowywania dochodów z zewnątrz do spółki rotacyjnej znajdującej się w oazie. Procedura ta jest wykorzystywana w dziedzinie świadczenia usług materialnych oraz obrotu prawami związanymi z dobrami niematerialnymi (tj. prawa autorskie, patenty, licencje, znaki towarowe). Są to operacje trudne do wykrycia przez organy podatkowe. Tworzone są często tzw. spółki papierowe, które zakładane są do zrealizowania pojedynczej transakcji, a po jej wykonaniu rozwiązują się.⁹ Spółki te są wyjątkowo trudne do wykrycia, gdyż okres ich życia jest bardzo krótki, a działania dyskretne.

Nabywanie umownych korzyści (treaty shopping) związane jest z umowami w sprawie zapobiegania podwójnego opodatkowania, które pozwalają uniknąć podwójnego opodatkowania oraz zapobiegać oszustwom lub ucieczce podatkowej w krajach, między którymi umowa została zawarta. Treaty shopping może być zastosowany również w przypadku pożyczki zagranicznej, gdy pożyczkobiorca z kraju o wysokiej stopie podatkowej i pożyczkodawca zagraniczny powołują spółkę w oazie podatkowej, w której opodatkowanie odsetek jest bardzo niskie.¹⁰

Zjawisko nabywania korzyści umownych wynika z niezgodności pomiędzy systemami umów o unikaniu podwójnego opodatkowania.

Oprócz opisanych możliwości wykorzystania oaz podatkowych pojawiła się nowa jakościowo metoda wykorzystywana przez osoby fizyczne.

⁸ M. Obszyńska – Krasnodębska, R. Krasnodębski, *Raje podatkowe 2 – Metody wykorzystania*, Przegląd Podatkowy nr 2/1995.

⁹ J. Głuchowski, *Polskie prawo podatkowe*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis Warszawa 2004, s. 167

¹⁰ Tamże, s. 168.

Zmiana miejsca zamieszkania, wywołana nakładaniem w wielu bogatych państwach podatków trudnych do zaakceptowania, jest kolejną formą międzynarodowej ucieczki podatkowej. Wyróżnić można trzy zasadnicze sposoby służące zmianie miejsca zamieszkania dla celów podatkowych:

- faktyczne zamieszkanie i prowadzenie swoich interesów w rajach podatkowych,
- posiadanie oficjalnego miejsca zamieszkania w rajach podatkowych i tylko czasowe przebywanie w nim (np. ze względu na charakter pracy polegającej na podróżowaniu po świecie),
- posiadanie oficjalnego miejsca zamieszkania w rajach podatkowych, przy faktycznym zamieszkiwaniu w innym państwie.

Ostatni z wymienionych sposobów jest najbardziej ryzykowny, a także ze względu na istnienie nieograniczonego obowiązku podatkowego opartego na zasadzie rezydencji, czyni go w zasadzie nielegalnym.

Zmiana miejsca zamieszkania stała się niezwykle popularna wśród osób sławnych i bogatych. Spośród osób fizycznych uchylających się od podatku przy wykorzystaniu tej metody, najbardziej znani w Europie stali się sportowcy. Przy ich licznych podróżach i kontaktach międzynarodowych ogromne dochody pochodzące z różnych źródeł trudne były do wykrycia przez fiskus. Na zmianę miejsca zamieszkania zdecydowali się również Sean Connery, Audrey Hepburn, Niki Lauda, Björn Borg, a także słynny zespół ABBA, który opuścił Szwecję. Również Borys Becker, sportowiec i milioner, przeniósł się do Monte Carlo, a pieniądze legalnie transferował do Holandii i na Antyle Holenderskie. Kolejny milioner Michael Schumacher osiedlił się w Monte Carlo, by płacić o wiele niższe podatki niż w Niemczech. Najwygodniej mają milionerzy hiszpańscy, którzy przenoszą się do pobliskiej Andory. W oazach założyli swoje firmy albo zamieszkali także znani i bogaci Polacy.¹¹

Ze względu na specyfikę oaz podatkowych i przestrzeganie przez nie tajemnicy bankowej trudno jest ustalić dokładne wartości dla tego segmentu finansów. Szacuje się, że ponad 6 bln USD jest lokowanych w rajach podatkowych, co oznacza że 1/3 światowych dochodów unika opodatkowania. Każdego roku na obszarach offshore rejestrowanych jest około 60 tys. nowych spółek.¹²

Oazy podatkowe są obszarami wykorzystywanymi przez osoby prawne i fizyczne prowadzące legalnie działalność gospodarczą. Są także obszarem, gdzie przestępcy lub zorganizowane grupy przestępcze dokonują legalizacji nieudokumentowanych (nielegalnych) środków finansowych. Proces ten nazywany praniem pieniędzy ma niebezpieczną tendencję wzrostu. Przyczyny sprzyjające rozszerzaniu się procesu prania pieniędzy (laundering) to:

¹¹ J. W. Wójcik, *Komu są potrzebne oazy podatkowe i spółki offshore?* – część I, Monitor Rachunkowości i Finansów nr 11/2001

¹² J. Grzywacz, *Pranie pieniędzy*, wyd. cyt. s. 68

- postępujący proces globalizacji gospodarki, szczególnie w sektorze finansowym,
- alienacja finansowa w stosunku do realnej gospodarki,
- częste zmiany prawa i demokratyzacja życia gospodarczego,
- funkcjonowanie banków globalnych,
- trudności z identyfikacją dochodów i typów transakcji,
- mała skuteczność wymiany informacji pomiędzy organami kontrolującymi,
- skorumpowanie osób wpływowych,
- brak efektywnej współpracy na arenie międzynarodowej.

Pamiętać też należy, że metody ograniczające proces prania pieniędzy powstają dopiero po fakcie ujawnienia jego przebiegu, a wykrywalność oceniana jest na poziomie 10%.

Etapy prania brudnych pieniędzy ***Stages of money laundering***

Etapy prania pieniędzy zostały opracowane i opisane przez modele teoretyczne. Niezależnie od konstrukcji modelu proces ten składa się z trzech faz.

W modelowym procesie prania pieniędzy wyróżnia się:¹³

- fazę lokowania, ang. *placement*, w której dochody pochodzące bezpośrednio z przestępstwa są po raz pierwszy umieszczane w instytucjach finansowych lub wykorzystywane do zakupu różnego rodzaju aktywów, pieniądź gotówkowy zostaje zamieniany na bezgotówkowy,
- fazę ukrycia (maskowania), ang. *layering*, w której podejmuje się pierwszą próbę ukrycia lub zamaskowania źródeł pochodzenia i tożsamości posiadacza pieniędzy, nazywana jest ona „mieszaniem na kontach” i zachodzi w systemach bankowych,
- fazę legitymizacji (legalizacji), ang. *reintegration*, w której wprowadza się pieniądze do legalnych struktur gospodarczych i systemów finansowych w celu ich całkowitego zasymilowania ze wszystkimi obecnymi tam środkami.

Placement to etap, w którym następuje pierwsze oddzielenie środków finansowych, najczęściej znacznej ilości gotówki, bezpośrednio pochodzących z działalności przestępczej, od osoby sprawcy i popełnionego przestępstwa. Innymi słowy mówiąc faza ta polega na fizycznym rozdysponowaniu gotówki uzyskanej z nielegalnej działalności, w tym wprowadzenie do systemu finansowo-bankowego lub zamiana gotówki na instrumenty finansowe czy inne dobra materialne. Cel ten jest osiągnięty poprzez fizyczne rozdysponowanie pieniędzy oraz ulokowanie ich na rachunkach bankowych lub innych instytucjach

¹³ J. Rymarczyk, *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, PWE Warszawa 2010, s. 134-135

finansowych poprzez zakup dóbr, papierów wartościowych lub wywóz bądź transfer pieniędzy zagranicę.

Layering¹⁴ obejmuje procesy mnożenia wielu operacji finansowych, często związane z kilkukrotnym przekraczaniem granic państwowych, w celu stworzenia jak największej liczby „warstw” transakcji między sprawcą przestępstwa oraz jego współpracownikami a samymi środkami pieniężnymi. W tej fazie istnieją różne metody, do najpowszechniejszych należą: nagromadzenie wielu różnorodnych operacji, np. zleceń elektronicznych, celem oddzielenia nielegalnych zysków od ich źródła, a także stworzenie systemu skomplikowanych transakcji finansowych dla zatarcia ścieżki dokumentacyjnej i zapewnienia anonimowości właściwego posiadacza pieniędzy. Celem tego etapu jest przerwanie „śladu pieniężnego” lub przynajmniej uczynienie go trudnym do wykrycia. Założeniem takiego postępowania jest niedoprowadzenie organów ścigania do źródeł pochodzenia pieniędzy.

Reintegration (integration) to włączanie już wypranych środków do legalnego obiegu gospodarczego i finansowego w taki sposób, że stwarzają pozory uzyskiwania ich z legalnej działalności, o czym świadczyć mają dokumenty wydane przez bank czy inne instytucje finansowe lub organizacje gospodarcze. Za pomocą tego mechanizmu przestępca może ponownie uzyskać dostęp do oczyszczonych funduszy nie ryzykując sankcji prawnych. Tym samym przedsiębiorca pozostaje w ukryciu i dokonuje obrotu już całkowicie legalnymi środkami pieniężnymi.

Pranie brudnych pieniędzy w oazach podatkowych ***Money laundering in tax havens***

Proces prania brudnych pieniędzy w oazach jest podobny do przebiegu na obszarach poza oazami. Nadal głównym celem jest oczyszczenie nieudokumentowanych środków i wprowadzenie ich do legalnego obiegu gospodarczego i finansowego. Metody stosowane w oazach podatkowych najczęściej wymagają rejestracji spółki offshore (spółka rotacyjna). Stosowane metody to:¹⁵

- transfer dochodów do spółki zależnej, mającej siedzibę w oazie. Następuje tu transfer środków między spółką-matką a spółką córką;
- sprzedaż usług niematerialnych przez spółkę będącą na oazie podatkowej. Zakres tych usług jest bardzo zróżnicowany, np. usługi marketingowe, konsultingowe, finansowe;
- pośrednictwo w transakcjach handlowych, polegające na zaniżaniu lub zawyżaniu wartości towarów, gdzie są także wystawiane fikcyjne faktury i spółki mają charakter spółek papierowych.

¹⁴ K. Buczkowski, M. Wojtaszek, *Pranie pieniędzy*, Instytut Wymiaru Sprawiedliwości, ficyna Naukowa, Warszawa 2001, s. 46-49.

¹⁵ J. Grzywacz, *Pranie pieniędzy*, wyd. cyt. s. 90-91.

Oazami podatkowymi interesują się nie tylko wielkie koncerny oraz liczne spółki, ale też coraz częściej prywatni inwestorzy, którzy sądzą, że tam ich pieniądze będą lepiej i korzystniej zabezpieczone. Wszystkie te cechy sprawiają, że w ślad za uczciwymi inwestorami podążają na oazy także organizacje przestępcze, dla których są to idealne miejsca do czyszczenia ogromnych sum pieniędzy pochodzących ze zbrodniczej działalności przestępczej. Liberalne przepisy oaz częstokroć dostosowywane są do indywidualnych potrzeb osób dokonujących transakcji na terytorium danej oazy. W pewnych sytuacjach przydatne może okazać się np. to, że większość umów ekstradycyjnych, jeśli w ogóle zostały podpisane, nie dotyczy przestępstw podatkowych. Wszystko to sprawia, że prace wykorzystują oazy na wiele różnych sposobów.¹⁶

W Raporcie FATF¹⁷ z 2000 r. wskazano, że spółki rotacyjne wykorzystywane są do technik oszukańczych powiązanych wielokrotnie z praniem pieniędzy. W państwach Unii Europejskiej pojawiają się tzw. oszustwa VAT-owskie polegające na manipulacjach fakturami i nadużywaniu różnic w stawce podatku od wartości dodanej w różnych krajach członkowskich. Wielokrotnie przedmioty handlowej wymiany międzynarodowej kupowane są za pieniądze pochodzące z działalności przestępczej. Zawyżanie cen w imporcie i zaniżanie cen w eksporcie w takich przypadkach służy zarówno popełnianiu przestępstw podatkowych, jak i praniu pieniędzy. Różnica między obiema kategoriami sprowadza się do tego, że fakturowanie w oszustwie VAT-owskim odbywa się w sposób, który umożliwia uniknięcie płacenia podatku, podczas gdy w praniu pieniędzy podatek jest płacony dla uniknięcia zainteresowania transakcjami ze strony służb skarbowych.

Spółki rotacyjne mogą być wykorzystane do prania pieniędzy także poprzez inwestycje bezpośrednie. Polega to na tym, że zagraniczna firma, najczęściej fikcyjna, inwestuje dochody grupy przestępczej ulokowanej w raju podatkowym, w legalne firmy działające w macierzystym kraju grupy przestępczej. Interesującym elementem tego sposobu jest udzielania wielostopniowej sekwencji kredytów lub pożyczek, gdzie ostateczna legitymizacja dochodów z przestępstwa następuje w drodze udzielenia przez grupę przestępczą pożyczek różnym oddziałom zarządzanej przez nich sieci przedsiębiorstw. Przejmowanie legalnej firmy w macierzystym kraju grup kryminalnych zaczyna się zwykle od wpłacenia stosunkowo niewielkiej kwoty zaliczkowej pochodzącej z całkowicie zalegalizowanych dochodów, natomiast pozostała płatność ma formę pożyczki udzielonej przez korporację miejscową w raju podatkowym. Tym sposobem grupy przestępcze praktycznie pożyczają sobie nawzajem własne pieniądze.

¹⁶ K. Wąsowski, W. Wąsowski, *Pranie brudnych pieniędzy. Poradnik dla bankowców*. Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001, s. 45.

¹⁷ *Financial Action Task Force on Money Laundering. Report on Money Laundering Typologies 1999-2000, Paris 2000.*

Splacając pożyczkę lub kredyt sami sobie płaca odsetki, które w wielu krajach można odpisać od podatku.¹⁸

Funkcjonowanie w strefach offshore banków stosujących rygorystyczne przepisy odnośnie tajemnicy bankowej, umożliwiło gangom narkotykowym stworzenie rozbudowanej sieci międzynarodowych powiązań. Wśród najpopularniejszych oaz podatkowych Międzynarodowy Fundusz Walutowy wymienia Wyspy Bahama, Bahrajn, Kajmany, Antyle Holenderskie, Hongkong, Panamę i Singapur. Na mniejszą skalę działalność tego typu prowadzą banki w Dublinie, na Cyprze, Maderze, Malcie, wyspie Labaun oraz w Tajlandii. Przykładowo na Kajmanach, zajmujących siódme miejsce na świecie pod względem wartości depozytów, działa ok. 500 banków, z których tylko 17 ma oficjalny status i podlega nadzorowi bankowemu. Niektóre organizacje w swoich raportach przestrzegają, że w związku z coraz ostrzejszą kontrolą sektora bankowego ze strony władz, w regionie Morza Karaibskiego pranie brudnych pieniędzy odbywa się również za pośrednictwem instytucji niefinansowych.

Według ekspertów ONZ zasadniczym problemem prania pieniędzy są zakładane w rajach podatkowych firmy rejestrowane jako International Business Centre (IBC). Stanowią one poważne zagrożenie, gdyż można je założyć w przeciągu 24 godzin, pełnomocnik może mieć nieograniczone uprawnienia, a właściciele mogą pozostać anonimowi. Zdobycie informacji o takiej firmie jest bardzo trudne, szczególnie gdy kapitał został przetransferowany do innej części świata, a poszukiwaną spółkę zlikwidowano. Ponadto w wielu krajach rejestry spółek IBC nie są udostępniane, ponieważ nie zawsze są one prowadzone. W takiej sytuacji organy ścigania mogą zwrócić się do banków, które zawsze posiadają odpowiednią dokumentację, lecz najprawdopodobniej nie zostanie ona udostępniona ze względu na obowiązywanie ścisłej tajemnicy bankowej.¹⁹

Problemem globalnym stał się proces prania pieniędzy i funkcjonowania oaz podatkowych. Wykorzystywanie oaz podatkowych dla prania pieniędzy powoduje nasilenie się negatywnych skutków dla legalnej gospodarki świata. Szacuje się, że launderingowi podlega wartość równa 3-5 a nawet 7% produktu światowego brutto, natomiast przez zagraniczne centra finansowe przechodzi połowa wartości światowego pieniądza a 20% światowego prywatnego kapitału jest tam zainwestowana.²⁰

Laundering wpływa negatywnie na gospodarkę legalną, gdyż:²¹

¹⁸ W. C. Gilmore, *Brudne pieniądze. Metody przeciwdziałania praniu pieniędzy*. PWE, Warszawa 1999, s. 49-50.

¹⁹ J. W. Wójcik, *Komu są potrzebne oazy podatkowe i spółki offshore? – część II*, *Monitor Rachunkowości i Finansów* nr 12/2001.

²⁰ J. W. Wójcik, *Przeciwdziałanie praniu pieniędzy*, Zakamycze, Kraków, 2004, s. 108.

²¹ E. Gostomski, *Bankowość międzynarodowa*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010, s. 113-114.

- narusza zasady uczciwej konkurencji,
- zmniejsza wpływy z podatków,
- następuje przejęcie niektórych działów gospodarki przez grupy przestępcze,
- ogranicza zaufanie i prestiż kraju, gdzie zachodzą procesy prania pieniędzy,
- występuje zjawisko korumpowania decydentów gospodarczych.

Istnienie wielu inicjatyw instytucjonalnych, krajowych i międzynarodowych, wpływa na ograniczenie launderingu i oaz podatkowych. Skuteczność tych działań często wydaje się zbyt mała, co może świadczyć o pozornej chęci decydentów do ograniczenia lub zlikwidowania tych zjawisk. Liberalizacja gospodarki światowej daje możliwości dla uczciwych inwestorów poszukiwania miejsc bardziej przyjaznych biznesowi, a więc tam gdzie istnieją ulgi podatkowe, efektem czego jest legalne prowadzenie działalności gospodarczej także na obszarach oaz podatkowych. Oazy podatkowe stały się zagrożeniem dla gospodarek, ale zagrożeniem pozornie likwidowanym lub ograniczanym, gdzie funkcjonuje zarówno uczciwy biznes, jak i grupy przestępcze. Powstało współczesne bardzo skomplikowane zjawisko bez możliwości jego szybkiego rozwiązania.

Zakończenie

Conclusion

Wykorzystywanie oaz podatkowych do procesu prania pieniędzy stało się powszechnym zjawiskiem, które ma charakter globalny. Oazy podatkowe, jako miejsca atrakcyjne pod względem podatkowym i inwestycyjnym, ze względu na swoje cechy stają się magnesem przyciągającym legalnie funkcjonujące firmy, a także osoby fizyczne. Do tych cech zaliczyć można stabilność przepisów, dyskrecję działania, wysoki poziom świadczonych usług finansowych, wykorzystywanie Internetu. Oprócz legalnych podmiotów, oazy przyciągają także grupy przestępcze, które są zainteresowane wykorzystaniem oaz podatkowych w procesie prania pieniędzy. Przebieg procesu prania pieniędzy i wykorzystywane techniki są prawie takie same, jak na obszarach nie będących oazami. Stosowany jest więc transfer dochodów do spółki zależnej, sprzedaż usług niematerialnych przez spółkę offshore, pośrednictwo w transakcjach handlowych wykorzystujące zaniżanie lub zawyżanie wartości.

Skuteczność działań na rzecz ograniczania oaz podatkowych i launderingu jest ograniczona nie tylko ze względu na skomplikowany charakter problemu, ale także ze względu na niechęć i wynikające stąd pozorne działania decydentów krajowych i międzynarodowych.

Literatura

Bibliography

- Buczkowski K., Wojtaszek M., *Pranie pieniędzy*, Instytut Wymiaru Sprawiedliwości, Oficyna Naukowa, Warszawa 2001.
- Financial Action Task Force on Money Laundering. Report on Money Laundering Typologies 1999-2000, Paris 2000.*
- Gilmore W. C., *Brudne pieniądze. Metody przeciwdziałania praniu pieniędzy*. PWE, Warszawa 1999.
- Głuchowski J., *Oazy podatkowe*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1997.
- Głuchowski J., *Polskie prawo podatkowe*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis Warszawa 2004.
- Gostomski E., *Bankowość międzynarodowa*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010.
- Grzywacz J., *Pranie pieniędzy. Metody, raje podatkowe, zwalczanie*, Szkoła Główna Handlowe, Warszawa 2010.
- Kanp W., Wójciak P., *Raje podatkowe, czyli jak legalnie zmniejszyć sobie podatki*, Przegląd Podatkowy, 06/2007.
- Lipowski T., *Raje podatkowe a unikanie opodatkowania*, C.H. Beck, Warszawa 2004.
- Międzynarodowy Słownik Podatkowy*, Warszawa 1997.
- Obszyńska – Krasnodębska M., Krasnodębski R., *Raje podatkowe 2 – Metody wykorzystania*, Przegląd Podatkowy nr 2/1995.
- Rymarczyk J., *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, PWE Warszawa 2010.
- Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 r. (Dz.U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 z późn. zm.).
- Ustawa. o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 r (Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 z późn. zm.).
- Wąsowski K., Wąsowski W., *Pranie brudnych pieniędzy. Poradnik dla bankowców*. Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2001.
- Wójcik J. W., *Komu są potrzebne oazy podatkowe i spółki offshore? – część I*, Monitor Rachunkowości i Finansów nr 11/2001.
- Wójcik J. W., *Komu są potrzebne oazy podatkowe i spółki offshore? – część II*, Monitor Rachunkowości i Finansów nr 12/2001.
- Wójcik J. W., *Przeciwdziałanie praniu pieniędzy*, Zakamycze, Kraków, 2004.

Wykorzystywanie rajów podatkowych w procesie prania pieniędzy

Streszczenie

Liberalizacja i globalizacja spowodowały przyspieszenie jakościowego wzrostu gospodarczego świata, ale wywołały także nasilenie się zjawisk negatywnych. Należy tu zaliczyć wykorzystywanie oaz podatkowych w procesie prania pieniędzy. Nastąpiło tu połączenie dwóch zjawisk negatywnych, a to powoduje wzrost trudności w procesach ograniczania i zwalczania tych zjawisk. Fazy i techniki prania pieniędzy są zbliżone, zarówno na obszarach offshore, jak i poza nimi. Natomiast ze względu na specyficzne cechy oaz podatkowych, np. przestrzeganie tajemnicy

bankowej i dyskrecję działania, wykrywalność launderingu zostaje bardzo utrudniona. Działania na rzecz niwelowania funkcjonowania oaz podatkowych i zwalczania launderingu mają charakter ograniczony, a często wręcz pozorny.

The usage of tax havens in the money laundering process

Summary

Liberalization and globalization have triggered acceleration of the quality related economic growth of the world and also caused intensification of negative phenomena consisting in the usage of tax havens for the purposes of money laundering. Two negative phenomena have been combined here which leads to difficulties in processes of restraining and counteracting these phenomena. Phases and techniques of money laundering are similar as far as offshore and non-offshore areas are concerned. However due to specific features of tax havens such as e.g. keeping bank secrets and discretion in actions, traceability of money laundering becomes very difficult. Actions aimed at restraining functioning of tax havens and counteracting money laundering have limited and often apparent nature.

WŁADYSŁAWA ŁUCZKA-BAKUŁA,
LIDIA JABŁOŃSKA-PORZUCZEK

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Badanie opinii na temat funkcjonowania powszechnego systemu emerytalnego

Research on opinion concerning functioning of general pension system

Wstęp Introduction

W 1999 roku przeprowadzono reformę powszechnego systemu ubezpieczenia społecznego. Konieczność zmiany systemu została uzasadniona groźbą katastrofy finansów ubezpieczeń społecznych oraz finansów publicznych, jako skutek mających nastąpić po 2010 r. zmian demograficznych, złym stanem finansów ubezpieczeń, wysokim udziałem budżetu w finansowaniu świadczeń emerytalno-rentowych, wysokim obciążeniem pracodawców kosztami pracy, a także niskim poziomem świadczeń¹.

Nowy system emerytalny miał ograniczyć wydatki publiczne na emerytury, a tym samym zmniejszyć obciążenia finansowe wynikające ze starzenia się społeczeństwa. Prowadzi on do likwidacji wielu przywilejów emerytalnych i ograniczenia możliwości przechodzenia na wcześniejszą emeryturę, a w ślad za tym podnosi efektywny wiek emerytalny. Wspiera także wzrost aktywności zawodowej, ponieważ wysokość emerytury zależy od kwoty, jaka zostanie zgromadzona w okresie aktywności zawodowej na indywidualnym koncie. Na wysokość tej kwoty wpływa wysokość opłaconych składek oraz liczba lat ich opłacania. Składka dzielona jest na dwie części: pierwsza odprowadzana jest do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych, a druga do wybranego przez ubezpieczonego otwartego funduszu emerytalnego. Nowy system emerytalny może przyczyniać się do szybszego wzrostu gospodarczego, ponieważ wpływa na podaż pracy, krajowe oszczędności, rozwój rynku kapitałowego, a także obniżenie

¹ *Bezpieczeństwo dzięki różnorodności. Reforma systemu emerytalnego w Polsce*, Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Reformy Zabezpieczenia Społecznego, Warszawa 1997.

obciążeń fiskalnych. Nowy system emerytalny wpłynął również na wzrost świadomości ekonomicznej społeczeństwa².

Celem publikacji jest przedstawienie wyników badań ankietowych dotyczących opinii respondentów na temat funkcjonowania powszechnego systemu emerytalnego, a w szczególności oceny jego sytuacji finansowej oraz zadowolenia ankietowanych z systemu. W artykule omówiono dane empiryczne w zależności od wybranych zmiennych demograficznych.

Material i metody badawcze

The Material and Research Methods

W latach 2009-2010 przeprowadzono badania ankietowe na terenie województwa wielkopolskiego wśród 350 świadczeniobiorców. Celem badań było rozpoznanie opinii beneficjentów na temat funkcjonowania systemu emerytalnego oraz określenie jej zróżnicowania w zależności od wybranych zmiennych demograficznych tj. płci, wykształcenia. W wyborze beneficjentów posłużono się metodą doboru celowego. Badaniami zostali objęci wyłącznie emeryci pobierający świadczenia z powszechnego systemu emerytalnego.

Narzędziem badawczym wykorzystanym do analizy danych empirycznych jest test χ^2 niezależności. W każdym z rozważanych przypadków, który poddano procesowi weryfikacji statystycznej przyjęto poziom istotności $\alpha = 0,05$. Wszystkie obliczenia wykonano w pakiecie statystycznym R z wykorzystaniem funkcji statystycznej `chisq.test()`. Decyzję o odrzuceniu hipotezy o niezależności badanych cech na korzyść hipotezy alternatywnej stwierdzającej, że zależność istnieje podejmowano w oparciu o porównanie przyjętego poziomu istotności $\alpha = 0,05$ z tzw. p-wartością zwracaną przez program³. W opisie weryfikowanych zagadnień zrezygnowano zatem z podawania wartości statystyki testowej χ^2 , liczby stopni swobody oraz wartości krytycznej, a ograniczono się do podania p-wartości, która w jednoznaczny sposób umożliwia podjęcie decyzji o odrzuceniu hipotezy o niezależności, bądź braku podstaw do jej odrzucenia.

Wyniki badań

The Research Results

Wśród ankietowanych dominowały kobiety, które stanowiły 60%. Liczebna przewaga kobiet wynika ze struktury demograficznej społeczeństwa,

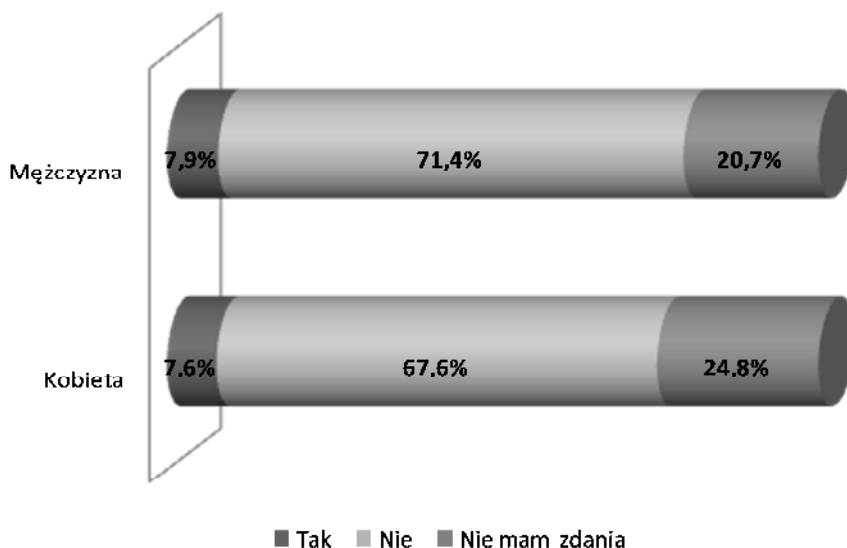
² W. Wilczyński, *Polski przełom ustrojowy 1989-2005. Ekonomia epoki transformacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2005, s. 120-121.

³ p-wartością (ang. p-value) nazywamy najmniejszy poziom istotności, przy którym należy odrzucić testowaną hipotezę.

a w szczególności występującej feminizacji w starszych grupach wiekowych. Najwięcej respondentów, tj. 36% posiadało wykształcenie średnie. Nieznacznie mniejszą grupę stanowiły osoby legitymujące się wykształceniem zawodowym (32%). Badanych z wykształceniem wyższym było 17%, a podstawowym 15%.

Z przeprowadzonych badań wynika, że z obecnego systemu emerytalnego niezadowolonych było prawie 70% respondentów. Większą niechęć wyrażali mężczyźni aniżeli kobiety. Ponad 71% mężczyzn była z niego niezadowolona, a 20% nie miało zdania na ten temat (wyk. 1). Wśród kobiet 67% ankietowanych było niezadowolonych z systemu, natomiast 25% nie miało zdania na ten temat. Niewielki odsetek respondentów był zadowolony z systemu, tj. 7% ankietowanych, wśród nich 60% stanowiły kobiety i 40% mężczyźni.

Wykres 1. Zadowolenie z systemu emerytalnego a płeć ankietowanych
Figure 1. Satisfaction with the pension system and the responders' gender



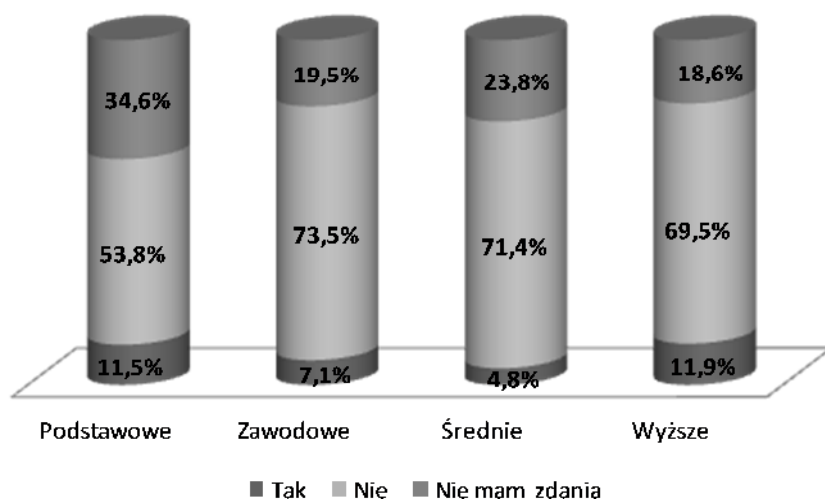
Źródło: badania własne.

Wśród osób legitymujących się wykształceniem zawodowym, średnim i wyższym niezadowolonych z systemu emerytalnego było około 70% ankietowanych. Natomiast w grupie badanych posiadających wykształcenie podstawowe osoby niezadowolone stanowiły 54% (wyk. 2).

Większe zadowolenie z systemu emerytalnego wyrażały osoby posiadające wykształcenie podstawowe oraz wyższe, aniżeli osoby z wykształceniem zawodowym i średnim. Zadowolony z systemu był co ósmy badany z wykształceniem wyższym oraz co dziewiąty z wykształceniem podstawowym, a co czternasty z wykształceniem zawodowym i co dwudziesty z wykształceniem średnim. Opinii w sprawie systemu emerytalnego nie wyraziło najwięcej osób z

wykształceniem podstawowym (35%) i średnim (24%). Na podstawie testu χ^2 niezależności nie stwierdzono istotnej w sensie statystycznym zależności pomiędzy opinią emerytów na temat funkcjonowania systemu emerytalnego a płcią i wykształceniem badanych (tab. 1). Zależności te nie wystąpiły z powodu zbliżonego rozkładu odpowiedzi respondentów.

Wykres 2. Zadowolenie z systemu emerytalnego a wykształcenie
Figure 2. Satisfaction with the pension system and the responders' education level



Źródło: badania własne.

Tabela 1. P-wartości w teście χ^2 niezależności – zadowolenie z obecnego systemu emerytalnego

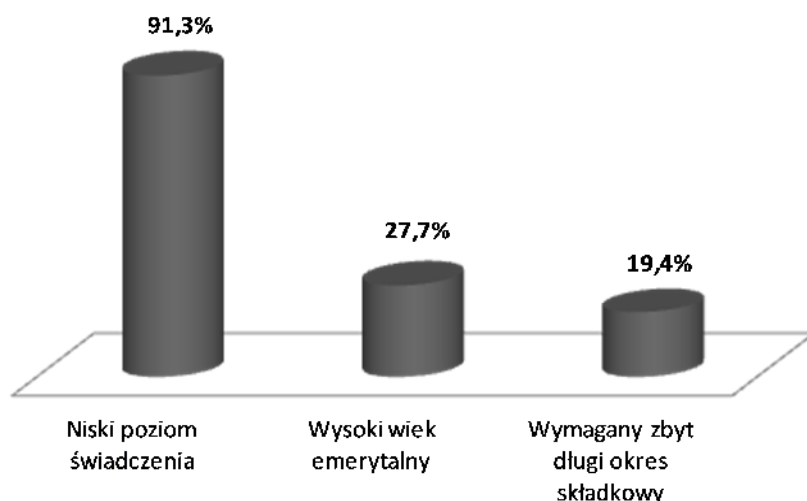
Table 1. P-values in the χ^2 independence test – satisfaction with the present pension system

Wyszczególnienie:	Płeć	Wykształcenie
Zadowolenie z obecnego systemu emerytalnego	0,678	0,120

Źródło: badania własne.

Główną przyczyną niezadowolenia z systemu emerytalnego był zbyt niski poziom świadczenia. Powód ten wskazało 91% respondentów (wyk. 3).

Wykres 3. Główne przyczyny niezadowolenia z systemu emerytalnego
Figure 3. Main reasons for dissatisfaction with the pension system



Źródło: badania własne.

*respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź

Od 1999 roku, tj. od momentu wprowadzenia reformy systemu emerytalnego średni udział przeciętnego świadczenia emerytalnego w przeciętnym wynagrodzeniu wyniósł ponad 50%, a w minimalnym wynagrodzeniu prawie 150%. Najniższa emerytura była o około 50% niższa od przeciętnego świadczenia. Natomiast relacja najniższego świadczenia w stosunku do najniższego wynagrodzenia była korzystniejsza. Najniższa emerytura stanowiła ponad 60% najniższego wynagrodzenia. Udział poszczególnych rodzajów świadczeń i wynagrodzeń związany jest z ich wysokością oraz dynamiką wzrostu gospodarczego. *„Tempo spadku wysokości świadczeń socjalnych w relacji do przeciętnych wynagrodzeń zależy od tempa rozwoju ekonomicznego. Przy wysokim tempie wzrostu gospodarczego i wynagrodzeń skala relatywnego spadku wysokości świadczeń względem wynagrodzeń jest bardzo duża. (...) w przypadku wolniejszego tempa rozwoju ekonomicznego, tempo spadku tej relacji jest dużo wolniejsze”*⁴.

Znaczna część badanych pobierała świadczenie wyższe od minimalnego wynagrodzenia, a także od minimalnego świadczenia. Emerytura ponad 41% respondentów nie przekraczała 1000 zł, a większości, tj. 51% wynosiła 1001-2000 zł. Prawie 8% ankietowanych emerytura przekraczała kwotę 2000 zł. Przy

⁴ Wydatki socjalne w latach 2000-2020. Raport na podstawie modelu „Budżet polityki społecznej”, Instytut Badań nad Gospodarką, Warszawa 2003 r., s. 71.

czym kobiety pobierały niższe świadczenia aniżeli mężczyźni. Świadczenie prawie 42% kobiet nie przekraczało 1000 zł, 53% wynosiło w granicach 1001-2000 zł, a 5% nie przewyższało 2000 zł. Natomiast wśród mężczyzn ponad 41% pobierało emeryturę nie przekraczającą 1000 zł, 48% na poziomie 1001-2000 zł, a 11% powyżej 2000 zł. Wysokość świadczenia emerytalnego w znacznym stopniu zależy od poziomu wykształcenia. Świadczenie ponad 67% badanych posiadających wykształcenie podstawowe nie przekroczyło 1000 zł, 29% wynosiło 1001-2000 zł, a prawie 4% przekroczyło 2000 zł. Emerytura ponad 51% ankietowanych legitymujących się wykształceniem zawodowym nie była wyższa aniżeli 1000 zł, a 47% kształtowała się w granicach 1001-2000 zł. Wśród badanych posiadających wykształcenie średnie dominowały osoby uzyskujące świadczenie w wysokości 1001-2000 zł, które stanowiły 57%. Ponad 34% tej grupy respondentów otrzymywało emeryturę nie przekraczającą 1000 zł. Około 15% respondentów z wykształceniem wyższym pobierało świadczenie nie przekraczające 1000 zł, 66% w wysokości 1001-2000 zł, a 19% powyżej 2000 zł. Należy jednak pamiętać, że poziom świadczenia zależy od wielu czynników, do których należy zaliczyć poziom wynagrodzenia, długość okresów składkowych i nieskładkowych. Z kolei dochody uzyskiwane z pracy uwarunkowane są m.in.: poziomem wykształcenia, płcią, zawodem.

Kobiety uzyskiwały niższą emeryturę, ponieważ posiadały one krótsze okresy składkowe i dłuższe nieskładkowe. w okresie aktywności zawodowej, choć przeciętnie lepiej wykształcone, otrzymywały niższe aniżeli mężczyźni wynagrodzenie. Zarówno w 1999 r., jak i 2008 r. wynagrodzenie kobiet było niższe od wynagrodzenia mężczyzn (tab. 2). Tendencja ta jest stała, a występujące wahania różnic w poziomach wynagrodzeń w poszczególnych przekrojach wynikają z lepszej koniunktury gospodarczej oraz okresowych wzrostów popytu na pracę w zawodach sfeminizowanych.

Tabela 2. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto wg płci, poziomu wykształcenia (w zł)
Table 2. Average monthly gross wage by gender, educational level (in zł)

	1999		2008	
	Kobieta	Mężczyzna	Kobieta	Mężczyzna
Poziom wykształcenia				
wyższe	2207,01	3354,38	3904,77	5694,86
średnie ogólnokształcące	1667,27	2018,91	2499,59	2975,78
zawodoww	1131,23	1624,28	1799,08	2696,18
podst. i niepełne podst.	1130,67	1547,99	1798,83	2573,96

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Co czwarty ankietowany wskazał na wysoki wiek emerytalny jako przyczynę niezadowolenia z systemu emerytalnego. Przy czym respondenci stosunkowo wcześniej korzystali z prawa do emerytury. Średni wiek przejścia badanych na emeryturę wyniósł 58,6 lat. Z danych ZUS wynika, że w ostatnich 12 latach średni wiek osoby, której przyznano emeryturę ulegał zwiększeniu z 57,6 lat w 1999 r. do 59,6 lat w 2010 r., przy czym przeciętny wiek mężczyzny, który wycofał się z rynku pracy był o około 3 lata wyższy od przeciętnego wieku kobiety, która uzyskała prawo do świadczenia. Mimo tego średni wiek zarówno mężczyzn, jak i kobiet, którym przyznano emeryturę był znacznie niższy od ustawowego odpowiednio o 6 lat i 4 lata. Dłuższa aktywność zawodowa mężczyzn wynika z tradycyjnej roli mężczyzny w rodzinie, który zabezpieczał byt wszystkim jej członkom. Jest także rezultatem wyższego ustawowego wieku emerytalnego. Wcześniejsza dezaktywizacja kobiet spowodowana jest pełnieniem określonych funkcji społecznych, które w konsekwencji prowadzą do gorszej sytuacji na rynku pracy spowodowanej nie tylko przerwami w zatrudnieniu wynikającymi z wychowywaniem dzieci, ale również ograniczeniami w zakresie wykonywania ciężkich prac, co z kolei wyklucza zatrudnienie na niektórych stanowiskach. Jednocześnie kobiety stosunkowo częściej aniżeli mężczyźni szukają pracy mniej absorbującej, znajdującej się bliżej domu. Są one ponadto mniej mobilne i dyspozycyjne⁵.

Ponad 19% respondentów jako przyczynę niezadowolenia z systemu emerytalnego wskazało „wymagany zbyt długi okres składkowy”. Wskazuje to na stosunkowo niską świadomość dotyczącą wpływu w nowym systemie emerytalnym okresu składkowego na wielkość świadczenia. Obecny system motywuje bowiem do osiągania wyższego wynagrodzenia oraz większej aktywności zawodowej zwiększającej długość okresu składkowego. Okres składkowy 63% ankietowanych wynosił ponad 25 lat. Co dziewiąty respondent posiadał od 21 do 25 lat składkowych, a co jedenasty do 20 lat. Przy ustalaniu prawa do świadczeń u 63% respondentów brano pod uwagę okresy nieskładkowe, z których ponad 49% posiadała od 2 do 5 lat nieskładkowych, a u 39% okres ten nie przekraczał 1 roku. Kobiety wskazywały krótsze okresy składkowe aniżeli mężczyźni, co związane jest z mniejszą aktywnością zawodową, a co za tym idzie krótszym stażem pracy i dłuższymi okresami nieskładkowymi. Aktywność zawodowa kobiet i mężczyzn występuje w różnym nasileniu. w przypadku kobiet ważny wpływ na tą aktywność ma dłuższy okres kształcenia i szybsze wycofanie się z rynku pracy. To głównie kobiety będąc w wieku produkcyjnym z powodu obowiązków rodzinnych ograniczają pracę zawodową.

Długość okresów składkowych uzależniona jest od poziomu wykształcenia. Prawie 48% ankietowanych legitymujących się wykształceniem podstawowym

⁵ A. Klimkiewicz, *Spółeczno-prawne uwarunkowania aktywności zawodowej osób w wieku 50+ na rynku pracy*, „Polityka Społeczna” 2009 Nr 2, s. 4-10.

wskazała, że posiada ponad 26-letni okres składkowy. Z kolei wśród osób z wykształceniem wyższym okres ten posiadało ponad 78% badanych. Osoby legitymujące się wykształceniem wyższym charakteryzowały się zarówno wyższym świadczeniem, jak i dłuższym stażem pracy. Pomimo że przez znaczną część swojego życia zdobywały wykształcenie, to i tak w porównaniu z osobami o niższym poziomie wykształcenia posiadały dłuższe okresy składkowe. Wynika to z faktu, że wyższe wykształcenie zwiększa szanse na znalezienie i posiadanie pracy, a także mobilizuje do zachowania aktywności zawodowej. Osoby posiadające niższe wykształcenie mają większe problemy ze znalezieniem pracy. Ankietowani z niższym wykształceniem wykonywali prace fizyczne, które przyczyniły się do pogorszenia stanu zdrowia i w konsekwencji do wcześniejszej dezaktywizacji zawodowej. Należy również pamiętać, że staż pracy oraz okresy składkowe związane są z wykonywanym zawodem. Osoby dysponujące określonym zawodem mają większe szanse na podjęcie zatrudnienia, a także na jego utrzymanie. Posiadanie zawodu jest więc atutem, który w pewnym stopniu może kompensować niski poziom wykształcenia. Odzwierciedla to wyższy poziom aktywności osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym aniżeli osób z wykształceniem średnim ogólnokształcącym⁶.

Z przeprowadzonych badań wynika niepokojąco niska ocena sytuacji finansowej systemu emerytalnego. Większość ankietowanych, tj. 63% oceniło ją jako niedostateczną, a zaledwie 11% jako dobrą i 1% jako bardzo dobrą. Ocena sytuacji finansowej systemu dokonana przez mężczyzn i kobiety była dość zbliżona. Ocenę niedostateczną postawiło 64% mężczyzn i 63% kobiet, a dobrą odpowiednio: 10% i 12% (wyk. 4).

Jeżeli chodzi o wykształcenie, to lepiej sytuację finansową systemu emerytalnego ocenili ankietowani legitymujący się wykształceniem podstawowym. Prawie 22% respondentów z tej grupy oceniło sytuację finansową jako dobrą, a 36% jako niedostateczną (wyk. 5). Najwięcej respondentów z wykształceniem podstawowym, tj. 43% nie wyraziło opinii na ten temat.

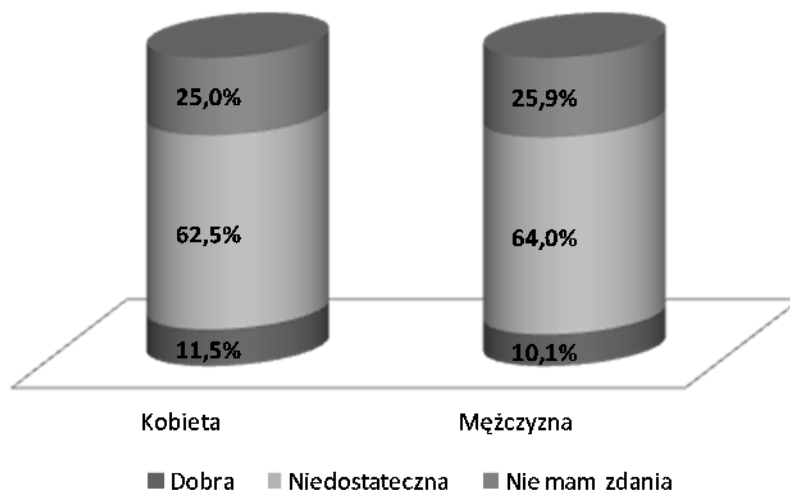
Wśród osób z wykształceniem wyższym zdecydowanie bardziej dominowała ocena negatywna, odsetek tych osób stanowił 78%. Przewaga negatywnych ocen wśród osób posiadających wyższy poziom wykształcenia wynika z większej świadomości badanych. Z uwagi na wykształcenie grupa ta jest bardziej zainteresowana sytuacją finansową systemu emerytalnego i może mieć większą wiedzę na ten temat niż grupa respondentów posiadających niższy poziom wykształcenia. Wskazywać to może także na istnienie w tej grupie większych obaw o przyszłą emeryturę w powiązaniu z obecnym systemem ich finansowania. Z testu χ^2 niezależności wynika, że występuje istotna w sensie statystycznym

⁶ G. Grotkowska, U. Sztanderska, *Wykształcenie i szkolenia a podaż pracy* [w:] U. Sztanderska red., *Edukacja dla pracy. Raport o Rozwoju Społecznym Polska 2007*, UNDP, Warszawa 2007, s. 131.

nym zależność pomiędzy opinią emerytów na ten temat a wykształceniem ankietowanych (tab. 3).

Wykres 4. Ocena sytuacji finansowej systemu emerytalnego a płeć respondentów

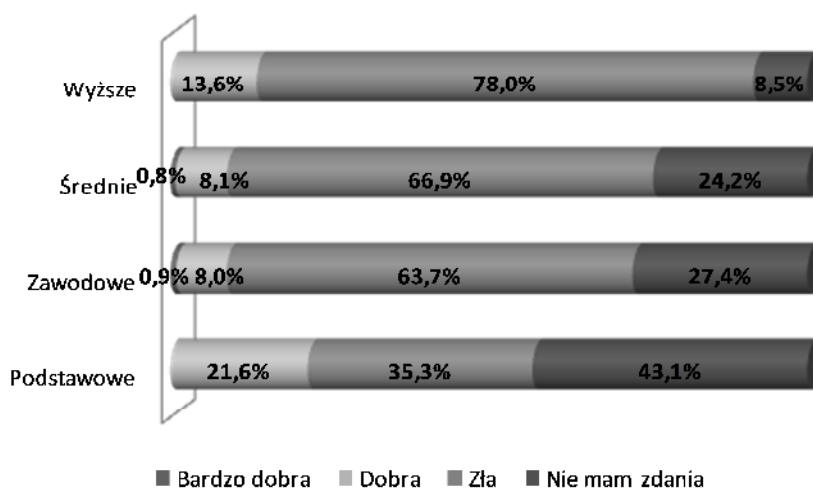
Figure 4. The assessment of the financial situation of the pension system and the responders' gender



Źródło: badania własne.

Wykres 5. Ocena sytuacji finansowej systemu emerytalnego a wykształcenie.

Figure 5. The assessment of the financial situation of the pension system and the responders' education level.



Źródło: badania własne.

Tabela 3. P-wartości w teście χ^2 niezależności – sytuacja finansowa systemu emerytalnego.Table 3. P-values in χ^2 independence test – financial situation of the pension system.

Wyszczególnienie:	Płeć	Wykształcenie
Sytuacja finansowa obecnego systemu emerytalnego	0,669	0,000

Źródło: badania własne.

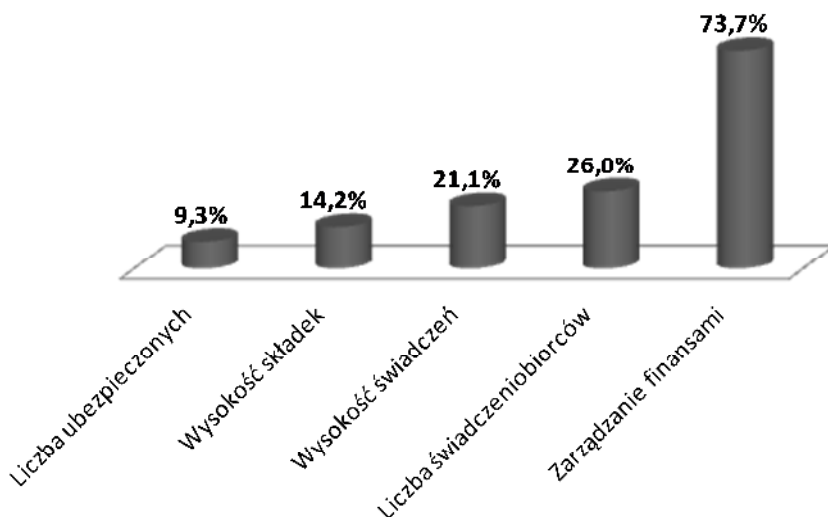
Najczęściej wskazywanym przez badanych powodem niekorzystnej sytuacji finansowej systemu emerytalnego było zarządzanie finansami (74%) (wyk. 6). Ankietowani uwzględniali fakt, że system emerytalny jest w dużym stopniu dofinansowany z budżetu państwa. Należy jednak pamiętać, że FUS wypłaca szereg świadczeń pozaubezpieczeniowych, do których należy zaliczyć: emerytury oraz renty inwalidów wojennych, wojskowych i kombatanatów, ryczałty energetyczne, dodatki kombatanckie. Świadczenia przyznawane są osobom, które nie były objęte powszechnym systemem emerytalnym i nie opłacały składek do FUS. Fundusz nie jest obciążony kosztami tych świadczeń, ponieważ nie są one finansowane z bieżących składek, lecz z dotacji celowej. Niemniej jednak wypłata świadczeń pozaubezpieczeniowych niekorzystnie wpływa na FUS. Powoduje ona zwiększenie dotacji z budżetu państwa, przez co powstaje mylne przekonanie o pogorszeniu się sytuacji finansowej powszechnego systemu zabezpieczenia społecznego⁷. Niekorzystna sytuacja finansowa systemu jest zdaniem badanych uwarunkowana rozwiązaniami systemowymi, a w szczególności zakresem podmiotowym i przedmiotowym. Od czasu wprowadzenia nowego systemu wielokrotnie zmianom ulegały regulacje prawne w tym zakresie.

Co trzeci respondent, jako przyczynę niekorzystnej sytuacji finansowej systemu emerytalnego, wskazał liczbę świadczeniobiorców, a co czwarty wysokość wypłaconych świadczeń. Ponad 14% badanych stwierdziło, że przyczyną niekorzystnej sytuacji finansowej systemu jest wysokość składek, a 9% liczba ubezpieczonych. Należy jednak podkreślić, że od początku funkcjonowania zreformowanego systemu ubezpieczeń społecznych składka na ubezpieczenie emerytalne nie ulegała zmianom i wynosiła 19,52% podstawy wymiaru. Natomiast składka na ubezpieczenie rentowe była stopniowo obniżana i wynosiła 13% w okresie 01.01.1999 – 30.06.2007, 10% – 01.07.2007–31.12.2007 i 6% od 01.01.2008 r. Liczba osób opłacających składki wzrosła o 10,4%. Liczba beneficjentów zwiększyła się o około 3%, a przeciętne miesięczne świadczenie emerytalno-rentowe wzrosło o 103%. Wysokość pobieranych świadczeń emery-

⁷ Projekt budżetu oraz planów finansowych Funduszu Ubezpieczeń Społecznych, Funduszu Rezerwy Demograficznej i Funduszu Alimentacyjnego na rok 2006, ZUS, Warszawa 2006, s. 27.

talnych uzależniona jest od wskaźnika waloryzacji, a obowiązujące zasady przewidują niemal automatyczną waloryzację. Średni wskaźnik pokrycia wydatków na transfery na rzecz ludności dochodami ze składek kształtował się na poziomie około 70%. w ostatnich 12 latach na 1 świadczeniobiorcę przypadało niespełna 2 ubezpieczonych, gdy tymczasem na początku lat 90. ponad 2,5 ubezpieczonych. Przyczyną dużych wydatków na transfery jest to, że świadczenia pobiera znaczna część osób w wieku produkcyjnym, a stosunkowo wczesne przechodzenie na emeryturę związane jest przede wszystkim z regulacjami prawnymi, które zachęcają do wczesnej rezygnacji z aktywności zawodowej. Wprowadzając reformę systemu ubezpieczeń społecznych planowano, że prawo do wcześniejszej emerytury będzie można uzyskać do końca 2006 r. Jednakże termin ten został przesunięty do końca 2008 r., co spowodowało wzrost liczby świadczeniobiorców, a w ślad za tym zwiększenie wydatków.

Wykres 6. Główne przyczyny niekorzystnej sytuacji finansowej systemu emerytalnego
Figure 6. Main reasons for unfavourable financial situation of the pension system



Źródło: badania własne.

*respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź

Podsumowanie Summary

Zdecydowana większość badanych była niezadowolona z obecnego systemu emerytalnego. Niezadowolenie z systemu wyraziło około 70% kobiet i mężczyzn, a także osób posiadających wyższy poziom wykształcenia. Wobec zbliżonego rozkładu odpowiedzi respondentów nie stwierdzono istotnej

w sensie statystycznym zależności pomiędzy opinią emerytów na ten temat a płcią i wykształceniem. Pomimo że większość ankietowanych pobierała emeryturę wyższą od minimalnego świadczenia i wynagrodzenia, to jednak główną przyczyną niezadowolenia z systemu był zbyt niski poziom świadczenia emerytalnego. Powód ten wskazało prawie 90% respondentów. Badani beneficjenci mają świadomość, że podwyższanie poziomu świadczeń wpłynęłoby na pogorszenie sytuacji finansowej systemu, ale chcieliby pobierać wyższą emeryturę. Ponad 60% badanych sytuację finansową systemu emerytalnego oceniła jako niedostateczną. Wykorzystując test χ^2 niezależności stwierdzono, że występuje istotna w sensie statystycznym zależność pomiędzy opinią emerytów na ten temat a wykształceniem badanych. Niekorzystnie sytuację finansową systemu emerytalnego oceniło zdecydowanie więcej osób legitymujących się wyższym poziomem wykształcenia. Najczęściej wskazywanym powodem było zarządzanie finansami, liczba świadczeniobiorców i wysokość świadczeń. Z przeprowadzonych badań wynika, że świadczeniobiorcy, zwłaszcza posiadający się wyższy poziom wykształcenia, mają pewną wiedzę na temat funkcjonowania systemu emerytalnego.

Literatura

Bibliography

- Bezpieczeństwo dzięki różnorodności. Reforma systemu emerytalno-rentowego w Polsce*, Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Reformy Zabezpieczenia Społecznego, Warszawa 1997.
- Klimkiewicz A., *Spółeczno-prawne uwarunkowania aktywności zawodowej osób w wieku 50+ na rynku pracy*, „Polityka Społeczna” 2009 Nr 2.
- Projekt budżetu oraz planów finansowych Funduszu Ubezpieczeń Społecznych, Funduszu Rezerwy Demograficznej i Funduszu Alimentacyjnego na rok 2006*, ZUS, Warszawa 2006.
- Rocznik statystyczny ubezpieczeń społecznych-1999-2002-system pozarolniczy*, ZUS, Warszawa 2004.
- Rocznik statystyczny ubezpieczeń społecznych-2003-2005-system pozarolniczy*, ZUS, Warszawa 2007.
- Rocznik statystyczny ubezpieczeń społecznych-2006-2008*, ZUS, Warszawa 2009.
- Sztanderska U. (red.) (2007), *Edukacja dla pracy*. Raport o Rozwoju Społecznym Polska 2007, UNDP, Warszawa.
- Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych* (Dz. U. z 1998 r. Nr 137, poz. 887 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych* (Dz. U. z 1998 r. Nr 168, poz. 1118 z późn. zm.)
- Ważniejsze informacje z zakresu ubezpieczeń społecznych 2009*, ZUS, Departament Statystyki, Warszawa 2010.
- Ważniejsze informacje z zakresu ubezpieczeń społecznych 2010*, ZUS, Departament Statystyki i Prognoz Aktuarnych, Warszawa 2011.

Wilczyński W., *Polski przełom ustrojowy 1989-2005. Ekonomia epoki transformacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2005,
Wydatki socjalne w latach 2000-2020. Raport na podstawie modelu „Budżet polityki społecznej”, Instytut Badań nad Gospodarką, Warszawa 2003.

Badanie opinii na temat funkcjonowania powszechnego systemu emerytalnego

Streszczenie

W publikacji omówiono wyniki badań ankietowych dotyczących opinii świadczeniobiorców na temat funkcjonowania powszechnego systemu emerytalnego. Z badań wynika, że ponad połowa ankietowanych była niezadowolona z systemu emerytalnego. Głównym powodem niezadowolenia był zbyt niski poziom świadczeń, a także wysoki wiek emerytalny i zbyt długi okres składkowy wymagany przy uzyskaniu prawa do świadczeń. Ponad połowa badanych sytuację finansową systemu oceniła jako niedostateczną. Najczęściej wskazywanym powodem tej sytuacji było zarządzanie finansami, liczba świadczeniobiorców i wysokość świadczeń. Badania wskazują, że świadczeniobiorcy posiadają określoną wiedzę na temat funkcjonowania systemu emerytalnego. Większą świadomość w tym zakresie wykazują osoby legitymujące się wyższym poziomem wykształcenia.

Research on opinion concerning functioning of general pension system

Summary

The results of the survey research on the opinion of beneficiaries on functioning of the general pension system were discussed in the paper. The research proves that more than a half of the surveyed was dissatisfied with the pension system. The main reason for dissatisfaction was too low level of benefits, high retirement age and too long contribution period required for entitlement to benefits. More than a half of the researched assessed the financial situation of the system as insufficient. The most commonly indicated reason for such situation was financial management, number of beneficiaries and level of benefits. The research indicates that beneficiaries have some knowledge on functioning of the pension system. The people with higher education level are more aware in this field.

Oczekiwania bezrobotnych wobec PUP w Poznaniu

Expectations of unemployment to Work Office in Poznań

Wprowadzenie Introduction

Stwierdzenie, że bezrobocie jest poważnym problemem zarówno społecznym, jak i ekonomicznym, w dzisiejszych czasach wydaje się być truizmem. Z jednej strony brak pracy jest przyczyną wielu niekorzystnych zjawisk, w tym stopniowego pogarszania się sytuacji życiowej ludności, co jednocześnie powoduje niezaspokojenie potrzeb na oczekiwanym poziomie, z drugiej zaś strony, niezaspokojenie potrzeb wymusza ciągłe poszukiwanie zatrudnienia, a także sprzyja podejmowaniu zatrudnienia w warunkach rozmiągających się z oczekiwaniami oraz podejmowanie pracy nielegalnej. Pozostawanie bez pracy zmienia optykę widzenia zjawiska, a także perspektywę oceny działań prowadzonych przez instytucje zajmujące się pośrednictwem pracy. Ocena prowadzonych działań przez Powiatowy Urząd Pracy, a także ocena ich skuteczności jest jednym z elementów pozwalających stwierdzić, czy instytucja ta jest wystarczająco zaangażowana w działania zmierzające do inkluzji bezrobotnych. W tym celu w lipcu 2011 roku przeprowadzono pilotaż badawczy wśród bezrobotnych mieszkańców powiatu poznańskiego na temat ich oczekiwań w stosunku do działań PUP w Poznaniu. Przeprowadzone badania miały na celu określenie postulowanych zmian w działaniach tej instytucji, a także skuteczności jej działań.

Charakterystyka grupy badawczej Characteristics of the research group

W pilotażu badawczym wzięło udział 105 osób w wieku 18-64 lat, korzystających z usług Powiatowego Urzędu Pracy, przy ulicy Czarneckiego. Spośród 105 respondentów większość stanowili mężczyźni (około 60% ogółu respondentów). W grupie osób bezrobotnych uczestniczących w badaniu ankietowym pod względem struktury wiekowej najwięcej, bo aż 36% osób w wieku od 26

do 35 lat, 34% w wieku od 18 do 25 lat. Można zatem zaobserwować, że wśród respondentów z grupy badawczej 70% ankietowanych nie przekroczyło 35 roku życia, zatem struktura badanych osób nie odzwierciedla faktycznej struktury bezrobotnych. Nie mniej jednak badania pozwalają spojrzeć na oczekiwania bezrobotnych w stosunku do instytucji zajmujących się pośrednictwem pracy.

Wśród uczestników pilotażu badawczego co czwarta osoba zamieszkiwała tereny wiejskie, pozostali to mieszkańcy Poznania i innych miast z obszaru powiatu. Mimo, że wśród ogółu bezrobotnych grupa ta stanowi istotną część, wśród respondentów ich udział jest mniejszy, co wynika głównie z charakteru powiatu poznańskiego, ale również z podejścia ludności wiejskiej do bezrobocia. Osoby mieszkające na terenach wiejskich zwykle kończą szybciej edukację w porównaniu do mieszkańców miast, podejmują pracę w rolnictwie, a przez to pozostają poza oficjalnymi statystykami bezrobotnych. Mimo że faktycznie pozostają bez pracy, nie przysługuje im status bezrobotnego.

Co szósta osoba uczestnicząca w badaniu posiadała wykształcenie średnie (ogólne lub techniczne) oraz zawodowe, wyższe wykształcenie posiadały 34 osoby. Mniejsza liczba osób odpowiadających na pytania zawarte w ankiecie zaznaczyła wykształcenie gimnazjalne (6 osób) oraz podstawowe (1 osoba). Poziom wykształcenia respondentów w istotnej mierze konstytuuje ich zachowanie. Wpływa również na postrzeganie rzeczywistości a także ocenę działań PUP.

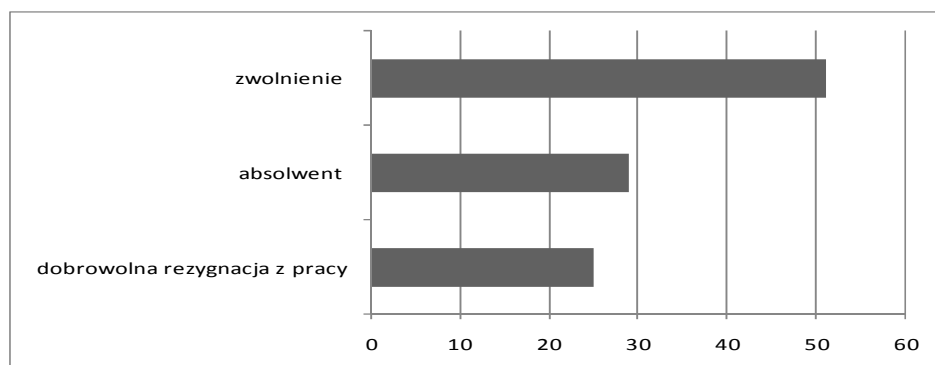
W przeprowadzonym pilotażu badawczym respondenci odpowiadali na 26 pytań dotyczących zarówno ich sytuacji społeczno-ekonomicznej, jak i oceny działań i instrumentów pomocowych PUP w Poznaniu.

Sytuacja społeczno-ekonomiczna respondentów ***Socio-economic situation of respondents***

Trudności w utrzymaniu pracy są coraz częstsze. Zmiany technologiczne oraz coraz większa technicyzacja procesów produkcyjnych powodują, że ludzie stają się zbędni. Według Baumana stają się „ludźmi-śmieciami”. Nie wnosząc bezpośrednio nic dla społeczeństwa zostają z niego wykluczeni i pozbawieni de facto uczestnictwa w życiu społeczno-ekonomicznym. Około 50% badanych zapytanych o przyczynę posiadania aktualnie statutu osoby bezrobotnej odpowiedziało, iż zostało zwolnionych z pracy (wyk. 1). Najczęściej zwalniane były osoby z wykształceniem średnim ogólnokształcącym, co można wytłumaczyć ich relatywnie niskimi umiejętnościami praktycznymi niezbędnymi na stanowiskach niższego szczebla i jednocześnie brakiem odpowiedniego wykształcenia pozwalającego zasiadać na stanowiskach kierowniczych. Na tak znaczną ilość zwolnień mogły mieć również wpływ zwolnienia grupowe w 2009 i 2010 roku dokonywane przez przedsiębiorstwa znajdujące się na terenie powiatu poznańskiego. W sumie ponad 90 przedsiębiorstw zwolniło ponad 3 tys. osób, w tym

około 70% zamieszkiwało na terenie Poznania a 30% na terenie powiatu poznańskiego (www.bip.powiat.poznan.pl, 5.09.2011). Na 28 osób, które zaznaczyły w kwestionariuszu ankiety odpowiedź iż są absolwentami i nie udało im się jeszcze znaleźć zatrudnienia 60% posiadało wykształcenie wyższe. Dobrowolnie wypowiedziało umowę o pracę ogółem 25 bezrobotnych, spośród których 72% deklarowało iż posiada wykształcenie średnie.

Wykres 1. Przyczyna pozostawania bezrobotnym deklarowana przez respondentów
Figure 1. Cause of unemployment declared by the respondents

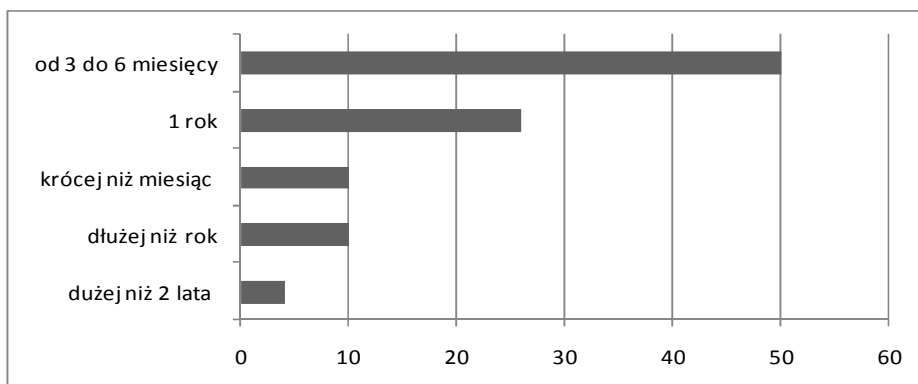


Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych, n=105.

Struktura bezrobotnych w grupie badawczej kształtuje się podobnie jak statystyki PUP dla powiatu poznańskiego (www.bip.powiat.poznan.pl, 5.09.2011). Co drugi badany posiadał status osoby bezrobotnej przez okres krótszy niż 6 miesięcy. Wśród nich przeważały osoby młode do 25 roku życia (wyk. 2). Ważniejszym problemem jest jednak bezrobocie długookresowe, wśród ankietowanych co czwarty respondent przyznał, że nie posiada pracy przez przynajmniej rok. Bezrobocie to bardzo często zamienia się w stan permanentny, co w praktyce powoduje ekskluzję tej grupy. Bezrobocie długotrwałe stanowi największe zagrożenie zarówno dla jednostki, jak i całego gospodarstwa domowego, ponieważ im dłuższy okres pozostawania bez zatrudnienia, tym większa bariera do ponownego wejścia na rynek pracy. Aktywizacja zawodowa takich osób jest szczególnie trudna i wymaga zarówno zdobycia nowych umiejętności, jak i polepszenia już posiadanych. Długi proces poszukiwania pracy często powoduje zniechęcenie bezrobotnych do ponownych starań. Pracodawcy niechętnie zatrudniają takie osoby, ponieważ bardzo często w okresie dezaktywizacji tracą one umiejętności niezbędne w danym zawodzie, dodatkowo dochodzą również pewnego rodzaju uprzedzenia i stereotypy w stosunku do tej grupy osób¹.

¹ Borkowska S., *Rynek Pracy wobec integracji z Unią Europejską*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa, 2002, s. 336.

Wykres 2. Okres pozostawania bez pracy
Figure 2. Duration of unemployment



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych, n=150.

Zaledwie dwóch na pięciu badanych ma prawo do pobierania zasiłku z tytułu posiadania statutu osoby bezrobotnej. Około 45% osób posiadających prawo do pobierania zasiłku była w wieku od 26 do 35 lat, należy zatem stwierdzić, że zasoby siły roboczej są marnotrawione. W myśl prawa Say'a każda podaż wymusza popyt, w związku z czym, istnienie zasiłków a także ich stosunkowo wysoki poziom powoduje, że wśród bezrobotnych pojawiają się osoby, którym nie zależy na pracy, a czas trwania ich zatrudnienia zazwyczaj wynosi tyle ile jest niezbędne do otrzymywania zasiłku od państwa. Według Wojciechowskiego² długość okresu poszukiwania pracy zależy przede wszystkim od wysokości i okresu pobierania zasiłku oraz kryteriów dostępności tej formy pomocy. Wypłacanie wysokich i długookresowo przyznawanych zasiłków łagodzi finansowe konsekwencje utraty pracy, ale jednocześnie zwiększa płacowe oczekiwania bezrobotnego. Bezrobotni nie są skłonni podejmować pracę, która w niewielkim stopniu jest wyższa od dotychczasowego świadczenia.

Uczestnictwo respondentów w działaniach realizowanych przez PUP i jego ocena

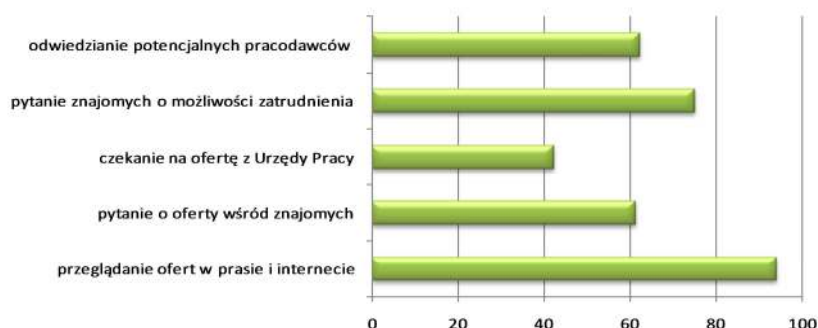
Participation of respondents in the operations of the PUP and its evaluation

Z analizy odpowiedzi osób bezrobotnych uczestniczących w badaniu wynika, że najczęstszym sposobem poszukiwania przez nich pracy jest przeglądanie ogłoszeń w prasie i internecie. Odpowiedzi takiej udzieliły 92 osoby, czyli 87% ogółu badanych (wyk. 3). Drugą z najczęściej udzielanych odpowiedzi było pytanie o oferty pracy znajomych. Taką odpowiedź zaznaczono w ponad 70%

² Wojciechowski W., *Skąd się bierze bezrobocie?*, Forum Obywatelskiego Rozwoju, Warszawa, 2008, s. 11.

przypadków. Na nieco niższym poziomie około 58% ukształtowała się ilość respondentów, którzy podczas procesu poszukiwania pracy deklarowali kierowane do znajomych zapytania na temat posiadanych przez nich informacji dotyczących możliwości zatrudnienia oraz odwiedzania potencjalnych pracodawców z zapytaniami o aktualne możliwości zatrudnienia.

Wykres 3. Sposoby poszukiwania pracy przez osoby bezrobotne uczestniczące w badaniu
Figure 3. The methods of job searching by unemployed people participating in the study



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

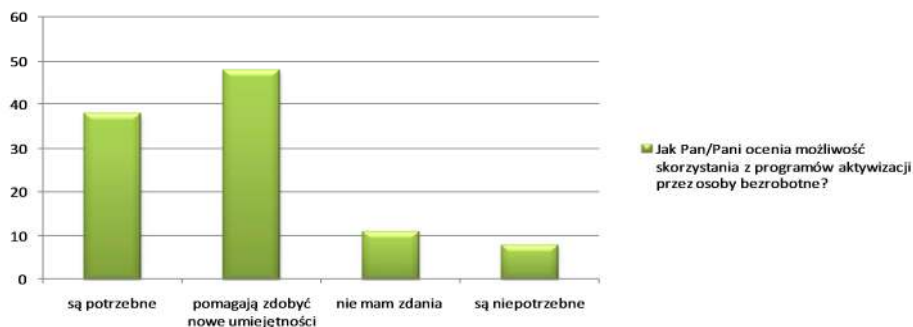
Ankietowani z reguły mają znikomą wiedzę na temat działań aktywizacyjnych prowadzonych przez PUP w Poznaniu. Blisko połowa z nich nie wie, co Urząd ma w swojej ofercie, co trzeciego respondenta zupełnie nie interesuje ta oferta. Może to świadczyć o bierności tej grupy. Zazwyczaj osoby te faktycznie nie są zainteresowane podjęciem pracy, interesuje je głównie uzyskanie świadczenia. Podczas osobistych rozmów część z nich przyznawała się do posiadania pracy nierejestrowanej, a otrzymanie przez nich jakiejkolwiek oferty aktywizacyjnej wiązałoby się bądź to z koniecznością rezygnacji z dotychczasowego zatrudnienia, lub też z utratą zasiłku, w związku z koniecznością rezygnacji z oferty.

Większość badanych (45%) określiło, iż uczestnictwo w programach aktywizacji bezrobotnych pomaga w zdobyciu nowych umiejętności (wyk. 4). Około 36% wśród badanych uznało, że programy aktywizacyjne są potrzebne, ponieważ dzięki nim łatwiej znaleźć pracę. Znacznie mniejsza ilość osób odpowiedziała, iż nie są one potrzebne. Jednym z założeń uczestnictwa osób bezrobotnych w programach aktywizacyjnych jest nie tylko uzyskanie nowych umiejętności, ale także niedopuszczenie do utraty kwalifikacji i dotychczasowych kompetencji zawodowych. Należy jednak przy tym pamiętać, że ogół działań podejmowanych w ramach aktywnej polityki rynku pracy ma przede wszystkim aktywizować bezrobotnych, ułatwić dopasowanie struktury podaży i popytu na rynku pracy, zwiększać produktywność siły roboczej a poprzez wymuszanie

gotowości podjęcia zatrudnienia przez bezrobotnych skutecznie zmniejszać jego rozmiary³.

Wykres 4. Ocena możliwości uczestnictwa w programach aktywizacji bezrobotnych organizowanych przez PUP

Figure 4. Evaluation of the possibility to participate in programs organized by PUP the activation of the unemployed



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych, n=105.

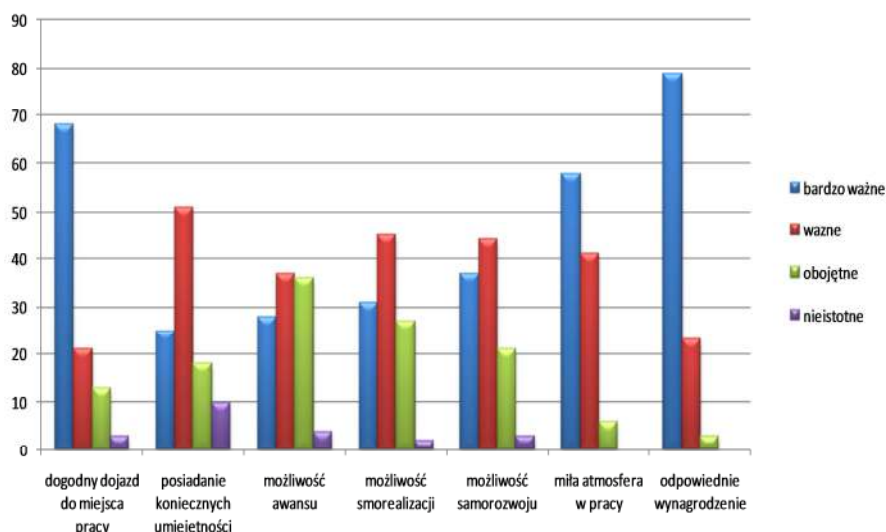
Bezrobocie w Polsce ma charakter strukturalny, dlatego procesy aktywizacyjne oprócz indywidualnego dopasowania oferty powinny ukierunkowywać bezrobotnych według zgłaszanego przez pracodawców zapotrzebowania⁴. Szkolenia muszą uwzględniać aktualne zapotrzebowanie pracodawców na odpowiednie kwalifikacje i umiejętności. Należy skończyć z dotychczasowym i w wielu grupach popularnym myśleniem, że każde szkolenie dla bezrobotnych są dla nich przydatne i efektywne. Przeprowadzane zajęcia muszą przyczyniać się do zwiększenia poziomu zatrudnienia, w związku z czym muszą wyposażać bezrobotnych w umiejętności specjalistyczne związane z obsługą urządzeń technicznych, pracą z komputerem, czy programami informatycznymi. Skuteczna aktywizacja osób bezrobotnych uzależniona jest od wielu czynników. Jednym z podstawowych warunków umożliwiających wzrost zatrudnienia wśród osób bezrobotnych jest dostateczna liczba ofert pracy. Im mniejsza liczba osób bezrobotnych na jedną ofertę pracy tym większe prawdopodobieństwo powodzenia aktywizacji. Można zauważyć, że spadająca ilość oferowanych miejsc pracy nie idzie w parze z coraz mniejszymi oczekiwaniami bezrobotnych w stosunku do niej. Dla większości osób (75%) najważniejsze jest wynagrodzenie, tylko dla nieco mniejszej grupy (65%) dogodny dojazd, czy też miła atmosfera (ponad 50%) (wyk. 5).

³ Dach Z., *Państwo a rynek we współczesnej gospodarce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, 2008, s. 39.

⁴ Kabaj M., *Badanie bezrobocia długotrwałego*, Wydawnictwo IPiSS, Warszawa, 2001. s. 22.

Wykres 5. Istotność poszczególnych czynników dotyczących nowego miejsca pracy wg bezrobotnych

Figure 5. The significance of individual factors on the new jobs by the unemployed



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych, n=105.

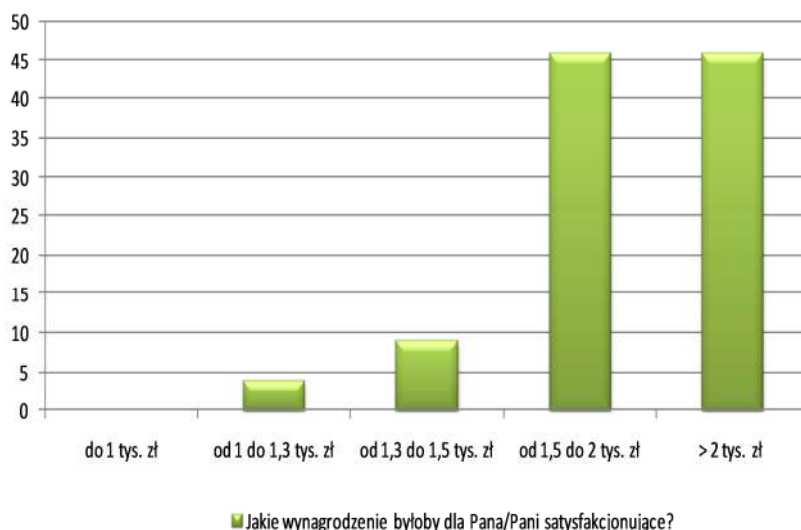
Można zauważyć, że chociaż wynagrodzenie jest dla bezrobotnych i osób poszukujących pracy ważne, to kwota, jaką oczekują nie jest zbyt wysoka. Dwóch na pięciu respondentów oczekuje kwoty wyższej niż 2 tys. złotych, ale ponad połowa badanych liczy, że ich wynagrodzenie osiągnie kwotę chociażby równą 2 tys. zł (wyk. 6). Można zaobserwować, że wyższe oczekiwania mają osoby, które posiadają pracę nielegalną, albo wysokość zasiłku jest wystarczająca do przeżycia. Wśród osób, które nie posiadają pracy przez dłuższy czas podawana kwota jest z reguły niższa. Można zauważyć, że satysfakcjonujące wynagrodzenie nie jest równoznaczne z wynagrodzeniem godziwym, które w myśl Borkowskiej⁵, równoznaczne jest z takimi świadczeniami, które zapewniają pracownikowi oraz jego rodzinie godziwy poziom życia.

Przeprowadzone badania wskazują, że dla większości osób poszukujących pracę jest obojętne, jakie stanowisko otrzymają. Z jednej strony może to świadczyć o tym, że długi okres pozostawania bez pracy osłabia aspiracje zawodowe, z drugiej zaś o braku wiary w możliwość uzyskania jakiegokolwiek zatrudnienia, a przez to godzenie się na każdą pracę. Długotrwałe pozostawanie bez pracy sprzyja podejmowaniu pracy na gorszych warunkach. Znamienny w Polsce jest fakt, że bezrobotni wolą przyjąć pracę, która nie jest zgodna z ich oczekiwaniami, niż podjąć pracę w miejscu oddalonym od dotychczasowego zamieszkania. Zaledwie kilku badanych zdecydowałoby się na zmianę miejsca za-

⁵ Borkowska S., *Prawo do wynagrodzenia godziwego a negocjowanie*, [w:] *Prawo do płacy godziwej*, red. K. Rynkiewicz, Studia i Materiały, z. 8, IPiSS, Warszawa, 1994, s. 57.

mieszkania, gdyby było to warunkiem zatrudnienia. Niska mobilność połączona z niskimi kwalifikacjami zawodowymi, powoduje, że w przypadku braku pracy w zawodzie wyuczonym, bezrobotni są skłonni podjąć jakąkolwiek pracę, co w efekcie może zagwarantować utrzymanie poziomu życia powyżej minimum socjalnego. Chociaż z jednej strony bezrobotnym jest obojętne jaką pracę podejmą, z drugiej najrządziej wskazują, że mogłaby to być praca fizyczna. Jest to sprzeczne z zapotrzebowaniem rynkowym. Pracodawcy w 2010 roku (w powiecie poznańskim) najwyższy popyt zgłaszali właśnie na osoby z wykształceniem zawodowym do wykonywania prac fizycznych – m.in. kucharzy, kelnerów, sprzedawców, pracowników usług remontowo-instalacyjnych, itp.

Wykres 6. Wysokość satysfakcjonującego wynagrodzenia
Figure 6. Height of satisfactory salary



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych, n=105.

Ocena skuteczności działania PUP ***Evaluation of the effectiveness of PUP***

Według Organiściak-Krzykowskiej⁶ utrzymywanie zasiłków na wysokim poziomie zbliżonym do płacy minimalnej oraz ich długi okres wypłacania niezależny od aktywnego poszukiwania pracy sprzyja utrzymywaniu się bezrobociu i zniechęca do poszukiwania pracy. Świadczenia dla bezrobotnych stają się

⁶ Organiściak-Krzykowska A., *Regionalne uwarunkowania bezrobocia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn, 2006.

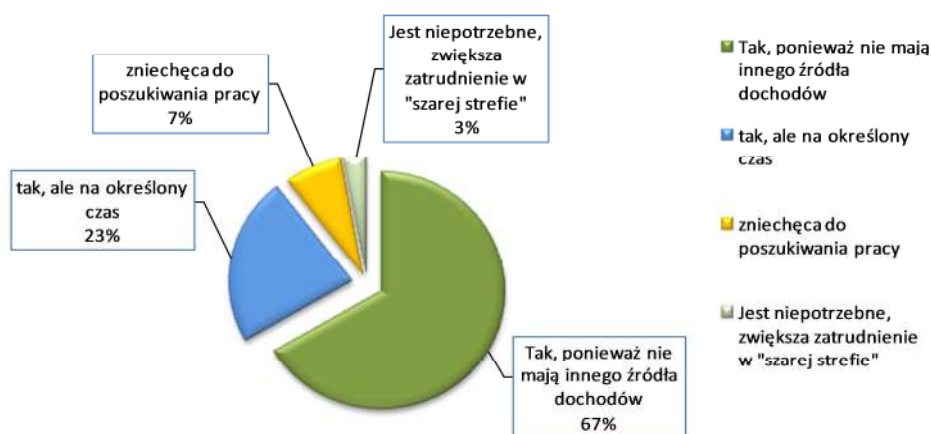
często metodą na życie, sprzyjają powstawaniu biernych postaw. Beneficjenci pomocy nie są skłonni zakładać własnej działalności, aby móc samemu wychodzić z bezrobocia. Mimo rozwoju w ostatnich latach, nadal rzadkością są spółdzielnie socjalne, przedsiębiorstwa społeczne, czy też centra integracji społecznej. Mogłyby one stać się przyczynkiem do zwiększania aktywności osób, jednak bardzo często nadal odbierane są pejoratywnie, co utrudnia ich rozwój. Uczestnictwo w takich formach aktywizacji dla wielu osób oznacza stygmatyzację i formę naznaczenia, jako osoby mniej zaradnej życiowo. Względnie wysokie zasiłki powodują wpadanie w pułapkę pomocy. Beneficjenci zniechęcają się do poszukiwania pracy, co wynika z rozminięcia się ich oczekiwań co do potencjalnych zarobków, a proponowanego im wynagrodzenia. Dla świadczeniobiorców praca nie jest alternatywą w porównaniu z dochodem zastępczym otrzymywanym z urzędu pracy. Nie widzą większego sensu w podejmowaniu pracy, ponieważ pomoc, którą otrzymują jest niewiele mniejsza, a często nawet wyższa od oferowanego na rynku wynagrodzenia. Zasiłki wówczas zamiast funkcji kompensacyjnej, pełnią funkcję normalnego wynagrodzenia za „brak aktywności”. Nie można zatem mówić, że amortyzują utratę zatrudnienia, czy też przeciwdziałają ubóstwu, ale bardziej należy je rozpatrywać w kategorii czynnika zagrażającego gospodarce. Beneficjenci pomocy dostają środki pieniężne, które nie są efektem ich aktywności wytwórczej, czy usługowej, ale wynikają wyłącznie z faktu, że nie pracują. Z ekonomicznego punktu widzenia zasiłki nie spełniają wówczas roli motywacyjnej, jednak w opinii badanych są one zasadne, ponieważ mogą poprawić sytuację życiową, a w sytuacji braku jakiegokolwiek innego dochodu stanowią istotne uzupełnienie zasobów gospodarstw domowych. Zaledwie 7% ankietowanych podziela obawy ekonomistów, że zasiłki zniechęcają do poszukiwania pracy (wyk. 7).

System zasiłków powinien funkcjonować w sposób zachęcający do aktywnego poszukiwania zatrudnienia. Różnica pomiędzy dostępną ofertą pracy a zasiłkiem powinna kształtować się na takim poziomie, aby po odliczeniu kosztów związanych z faktem podjęcia pracy (koszty dojazdu, ubioru, itp.) zachęcała podjęcia zatrudnienia⁷. Oprócz wielkości zasiłków i systematyczności ich otrzymywania, bardzo ważnym elementem są kryteria upoważniające do uzyskania świadczenia. Większość ankietowanych (40%) uznała, że są one niepoprawnie sformułowane, co utrudnia aplikację wniosków. Dodatkowo wśród respondentów panuje opinia, że pomoc finansowa powinna być przyznawana wszystkim osobom niepracującym bez względu na ich zaangażowanie w poszukiwanie pracy, a także sytuację materialną gospodarstwa domowego (wyk. 8). Nieznacznie mniejsza ilość osób (36%) uznała, że obecnie obowiązujące zasady przyznawania zasiłków są odpowiednie. Pozytywną opinię o dotychczasowych kryteriach miały głównie osoby, które te świadczenia już

⁷ Kabaj M., op. Cit., s. 16.

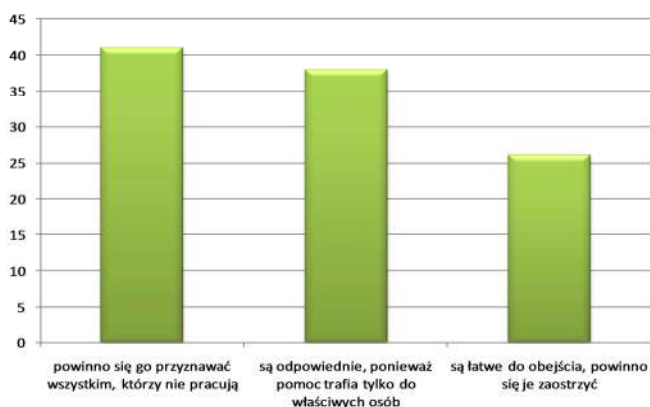
otrzymują (ponad 90%). Powstaje zatem pytanie, co w istotnej mierze wpływa na ocenę kryteriów otrzymywania świadczeń? Czy faktycznie kryteria są odpowiednie? Około 24% osób uważa, że kryteria przyznawania zasiłków dla osób bezrobotnych powinny być zaostrzone, ponieważ zbyt łatwo je obejść w wyniku czego pomoc nie zawsze trafia do osób, które jej potrzebują. Podczas rozmów, można było zauważyć, że świadczeniobiorcy zdawali sobie sprawę, że pomoc powinna mieć charakter przejściowy między dochodami z pracy zakończonej a kolejnej podejmowanej. Jednocześnie widząc niedoskonałości systemu świadczeniowego bardzo często zwracali uwagę, że niewykorzystanie pomocy było by błędem z ich strony. Nie widzą problemu, w tej formie zaradności, często w trakcie prowadzonych wywiadów ankietowych formułują osądy, z których wynika, że nie zdają sobie sprawy, że żyją na koszt innych osób. Dla wielu z nich życie za pieniądze państwowe jest urzeczywistnieniem sprawiedliwości społecznej. Inni przejawiają roszczeniowy styl życia, zakładając, że pomoc od państwa im najzwyczajniej się należy. Przesuwając się do sfery pomocy na dłuższy czas samodzielnie pozbawiają się możliwości aktywnego uczestnictwa w życiu społecznym, ekonomicznym, czy też politycznym. w tym znaczeniu pomoc staje się utrwalaczem bezrobocia i ubóstwa, często na wiele lat.

Wykres 7. Zasadność przyznawania zasiłku osobom bezrobotnym według badanych
Figure 7. The legitimacy of granting benefits to the unemployed by the respondents



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych, n=105.

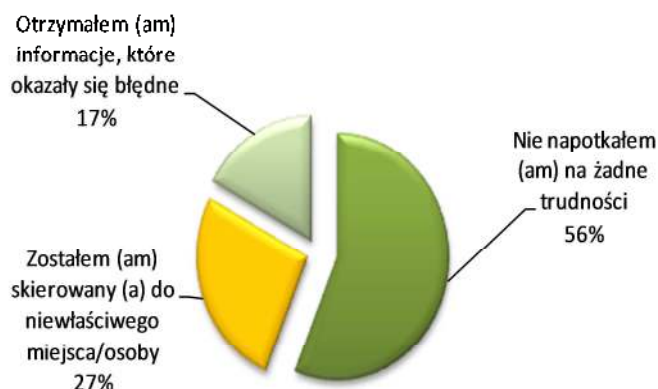
Wykres 8. Ocena kryteriów przyznawania zasiłków dla osób bezrobotnych wg badanych
Figure 8. Assessment criteria for the granting of allowances for the unemployed by the respondents



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych, n=105.

Zdecydowana większość respondentów (75%) deklaruje, że odwiedza PUP raz w miesiącu, zaledwie co ósmy bywa tam częściej. Można zatem zauważyć, że bezrobotni rzadko bywają w urzędzie z własnej woli, ich wizyta wynika głównie z obowiązku. Urzędnicy PUP wyznaczają bezrobotnym terminy spotkań, na których obecność jest obowiązkowa. W przypadku nie dostosowania się do wyznaczonego terminu bez odpowiedniego, wcześniejszego powiadomienia bezrobotnemu zostaje odebrany jego status a wraz z nim ewentualnie pobierany zasiłek (www.pup.poznan.pl, 5.09.2011). Z badań wynika, że ponad połowa badanych, nie napotkała na żadne trudności w trakcie pobytu w PUP. Jednak aż co trzeci respondent skarżył się, że został skierowany do niewłaściwego miejsca lub osoby, a co siódmy twierdził, że otrzymał od urzędników informacje, które okazały się błędne (wyk. 9). Kontakt z urzędnikiem jest dla wielu bezrobotnych jedynym źródłem informacji o możliwości uzyskania pracy, czy też świadczenia. Można zaobserwować, że większość z badanych ma trudności z poszukiwaniem informacji w Internecie, na stronach urzędów, czy też za pomocą tablic informacyjnych. Problemy z uzyskaniem dokładnych wiadomości rzutują na ocenę pracowników PUP. Zaledwie co trzeci ankietowany jest zadowolony ze sposobu obsługi. Najwięcej badanych oceniło pomoc oferowaną przez PUP jako pozorną, a sam kontakt za zbędny, ponieważ podczas poszukiwania pracy muszą liczyć przede wszystkim na siebie. Co piąty respondent uznał, że działalność PUP stwarza możliwości polepszenia posiadanych kwalifikacji, co w konsekwencji ułatwia znalezienie zatrudnienia.

Wykres 9. Ocena skuteczności działań PUP w Poznaniu
 Figure 9. Evaluation of the effectiveness of the PUP in Poznań



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

Jednym z celów, jakie zakłada Krajowy Plan Działań jest ciągle podwyższanie jakości usług pośrednictwa pracy i pośrednictwa zawodowego. Rozumie się przez to doskonalenie posiadanych przez pracowników urzędu umiejętności, poszerzanie wiedzy oraz udoskonalanie metod pośrednictwa pracy. Zakłada się również polepszenie jakości prowadzonych usług szkoleniowych w ramach programów aktywizacji osób bezrobotnych¹. Jednak ponad połowa badanych przyznała, że nie zna ani jednej osoby, która uzyskałaby zatrudnienie na skutek pomocy z PUP. Zaledwie co trzeci ankietowany przyznał, że zna jedną taką osobę, a co szósty, że zna takich osób kilka. Można zatem zauważyć, że celowość działań urzędu jest niewielka. Działania projakościowe w PUP powinny zmierzać również do poprawy jakości obsługi przez urzędników. Z badań wynika, że w skali 5-punktowej, respondenci oceniają życzliwość urzędników na poziomie 3, jeszcze gorzej wypada ich kompetencja i wiarygodność (poniżej 3 pkt.), szybkość i sprawność (ok. 2,5 pkt.) oraz dogodność terminów (2,3 pkt.)

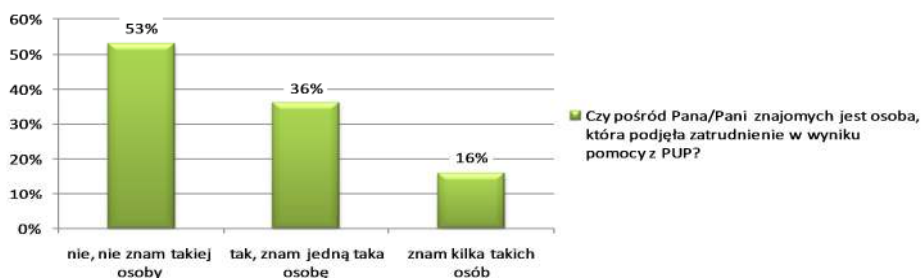
Co trzeci respondent zaznacza, że załatwienie spraw w PUP wymaga zbyt wiele czasu. Co piąty z kolei uznał, że urząd działa poprawnie i nie potrzebne jest wprowadzenie zmian. Podobny odsetek badanych udzielił odmiennej odpowiedzi, iż urząd nie funkcjonuje poprawnie i potrzebne jest wprowadzenie zmian (wyk. 11). Urzędy pracy w sposób aktywny powinny pomagać poszukiwaniu zatrudnienia. Pomoc ta powinna uwzględniać zapoznanie z realiami rynku pracy i w miarę możliwości dobór odpowiedniego miejsca pracy lub ewentualne przekwalifikowanie. Aby umożliwić realizowanie tych celów urzędnicy

¹ Dach Z., op .cit., s. 43.

powinni poświęcić swój czas na udzielanie indywidualnych porad zawodowych w szczególności dla osób długotrwale bezrobotnych².

Wykres 10. Liczba osób w środowisku ankietowanych, które podjęły zatrudnienie w wyniku działań PUP

Figure 10. Number of people surveyed in the environment who took up employment as a result of PUP



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

Wykres 11. Ocena poprawności funkcjonowania PUP

Figure 11. Validation of the functioning of the PUP



Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

W badaniu poddano również ocenie stronę internetową poznańskiego PUP. Co trzeci respondent nie wyraził żadnej opinii. Około 30% ankietowanych uznało, że strona internetowa powinna zawierać więcej informacji, natomiast 27% oceniło ją jako pomocną w odnalezieniu potrzebnych informacji.

² Kabaj M. op. cit. s. 16.

Zakończenie

Conclusion

Urzędy pracy nie prowadzą w wystarczającym stopniu aktywnej polityki przeciwdziałania bezrobociu. Brak odpowiednich narzędzi, a często odpowiednio wykwalifikowanej kadry powoduje, że instytucje te ograniczają się głównie do działań pasywnych. Istotną wadą takiej bezpośredniej pomocy jest jej krótkofalowy i zazwyczaj powierzchowny charakter. Korzystniejszym rozwiązaniem jest tworzenie szans uzyskania pracy, a także tworzenia własnych mikroprzedsiębiorstw, co pozwoliłoby zaktywizować beneficjentów PUP i pobudzić ich do działań przyczyniających się do wzrostu zamożności. Rolą państwa nie są bezrefleksyjne działania związane z pasywną polityką interwencyjną, pozbawione przemyśleń odnośnie stanu gospodarki, ale działanie na rzecz całego społeczeństwa w wyniku przemyślanych działań prewencyjnych. Obniżenie podatków, preferencje dla osób zakładających własną działalność, czy też ograniczenie biurokracji mogłoby przyczynić się do zmniejszenia bezrobocia, a w efekcie do poprawy poziomu życia społeczeństwa, a tym samym dobrodziejstwo rozwoju rozprzestrzeniło się stopniowo na wszystkie osoby.

Literatura

Bibliography

- Borkowska S., *Prawo do wynagrodzenia godziwego a negocjowanie*, [w:] *Prawo do płacy godziwej*, red. K. Rynkiewicz, Studia i Materiały, z. 8, IPiSS, Warszawa, 1994.
- Borkowska S., *Rynek Pracy wobec integracji z Unią Europejską*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa, 2002.
- Dach Z., *Państwo a rynek we współczesnej gospodarce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, 2008.
- Kabaj M., *Badanie bezrobocia długotrwałego*, Wydawnictwo IPiSS, Warszawa, 2001.
- Orgańskiak-Krzykowska A., *Regionalne uwarunkowania bezrobocia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn, 2006.
- Wojciechowski W., *Skąd się bierze bezrobocie?*, Forum Obywatelskiego Rozwoju, Warszawa, 2008.
- www.bip.powiat.poznan.pl

Oczekiwania bezrobotnych wobec PUP w Poznaniu

Streszczenie

W artykule przedstawiono wyniki badań dotyczących odbioru działań Powiatowego Urzędu Pracy w Poznaniu przez bezrobotnych. Wyniki badań wskazują, że działania prowadzone przez

PUP nie są oceniane pozytywnie, a urząd nie prowadzi w wystarczającym stopniu aktywnej polityki przeciwdziałania bezrobociu. Bezrobotni respondenci zwracają uwagę na długi czas oczekiwania na pomoc oraz znikomą wartość tej pomocy. Beneficjenci pomocy zwracają również uwagę na niewielki zakres działań urzędu oraz trudny dostęp do informacji o instrumentach wspierania osób bezrobotnych.

Expectations of unemployment to work office in Poznan

Summary

The article presents the results of pilot studies for the reception activities of the District Labour Office in Poznań by the unemployed. The results indicate that the activities of the PUP are not evaluated positively, and the office does not sufficiently active policy of combating unemployment. Unemployed respondents draw attention to the long waiting time for help and a negligible amount of this aid. Beneficiaries of the aid also highlight a small range of activities of the office and difficult access to information about the instruments to support the unemployed.

JOANNA SMOLUK-SIKORSKA,
ALEKSANDRA OLEJNIK

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Stan i perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego i rynku jego produktów w Polsce

The State and Development Perspectives of Organic Farming and the Market of its Products in Poland

Wprowadzenie Introduction

Rolnictwo ekologiczne jest jednym z kluczowych elementów zrównoważonego rozwoju. w odróżnieniu od rolnictwa intensywnego, opartego głównie na celach ekonomicznych, najważniejsze znaczenie przypisuje ono krótko- i długookresowym celom ekologicznym. Z uwagi na szereg korzyści, zarówno środowiskowych, jak i ekonomiczno-społecznych, jest uważane za ważny czynnik poprawy sytuacji materialnej mieszkańców wsi.

W Polsce istnieją dość korzystne warunki dla rozwoju ekologicznych metod produkcji, m.in. z uwagi na stosunkowo niewielki stopień chemizacji rolnictwa. System ten może stać się jednym z ważniejszych elementów składowych zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Po pierwsze, rolnictwo ekologiczne wymaga większych nakładów siły roboczej niż rolnictwo konwencjonalne, co sprzyja utrzymaniu miejsc pracy na wsi. Po drugie, uzyskiwanie wyższych cen za produkty ekologiczne oraz dopłat do powierzchni upraw przyczynia się do wzrostu dochodów rolniczych. Po trzecie, polska żywność ekologiczna ma szanse eksportowe na rynku europejskim ze względu na przewagę konkurencyjną wynikającą z niższych kosztów produkcji. Niemniej jednak warunkiem dynamicznego rozwoju metod ekologicznych jest efektywnie funkcjonujący rynek żywności ekologicznej.

Pomimo dość dynamicznego rozwoju metod ekologicznych w ostatnich latach, Polska pod względem udziału powierzchni upraw zajmuje jedno z ostatnich miejsc w UE. Niewątpliwie ważną barierą ograniczającą rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce jest nisko rozwinięty rynek ekoproduktów. Jego słabością jest przede wszystkim brak efektywnych rozwiązań w zakresie zbytu z

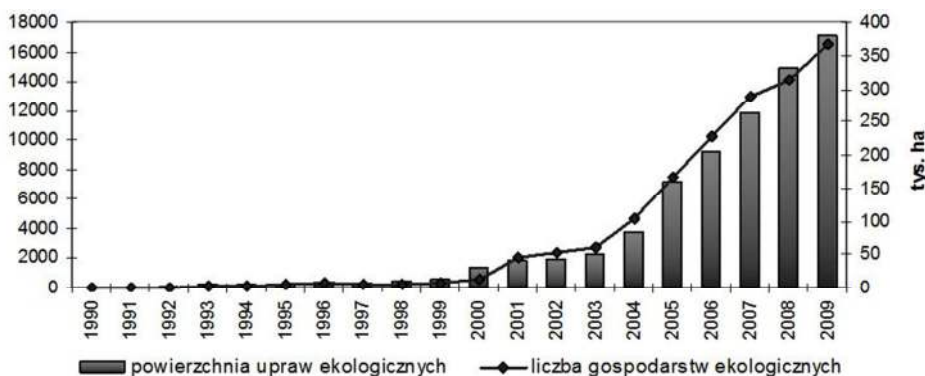
gospodarstw i dystrybucji, niedostateczna baza przetwórcza oraz zbyt mała skala promocji żywności ekologicznej.

Celem artykułu jest prezentacja stanu i zmian ilościowych w rolnictwie ekologicznym w Polsce, a także wskazanie jego podstawowych czynników rozwoju. w opracowaniu skoncentrowano się również na rynku żywności ekologicznej oraz jednym z jego najważniejszych ograniczeń, jakim jest słaby rozwój dystrybucji ekożywności.

Zmiany ilościowe w rolnictwie ekologicznym ***The Quantity Changes in Organic Farming***

W Polsce zainteresowanie rolnictwem ekologicznym pojawiło się na przełomie lat 80. i 90. XX wieku. w tym okresie liczba gospodarstw ekologicznych wzrastała w dość wolnym tempie (rys. 1). Dopiero wprowadzenie dopłat do kosztów kontroli w 1998 roku i do powierzchni upraw ekologicznych w 1999 roku spowodowało szerszy wzrost zainteresowania ekologicznymi metodami produkcji. Podobnie w roku 2004, kiedy po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej rolnicy uzyskali możliwość korzystania ze wsparcia wynikającego z programu rolnośrodowiskowego, powierzchnia upraw ekologicznych znacząco wzrosła. w kolejnych latach obserwowano już nieco słabszą tendencję wzrostową.

Rysunek 1. Powierzchnia i liczba gospodarstw ekologicznych w Polsce w latach 1990-2009
Figure 1. The area and the number of organic farms in Poland between 1990 and 2009



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IJHARS, <http://www.ijhar-s.gov.pl/>.

W 2009 roku na powierzchni ponad 367 tys. ha działało 17091 gospodarstw ekologicznych, z czego najwięcej (ponad 1/3) zlokalizowanych było na terenie trzech południowo-wschodnich województw, a mianowicie: małopolskiego, podkarpackiego i lubelskiego (tab. 1). Z kolei największą powierzchnią gospodarstw ekologicznych wyróżniały się województwa: zachodniopomorskie, warmińsko-mazurskie i mazowieckie (łącznie blisko 42% całej powierzchni

upraw ekologicznych), co świadczy o zróżnicowanej strukturze obszarowej gospodarstw ekologicznych na terenie całego kraju.

Tabela 1. Liczba przetwórní, gospodarstw i powierzchnia upraw ekologicznych w Polsce w 2009 roku

Table 1. The number of organic processing plants, farms and organic area in Poland in 2009

Województwo	Liczba przetwórní ekologicznych	Liczba gospodarstw ekologicznych	Powierzchnia upraw ekologicznych (ha)
dolnośląskie	11	1021	26426,59
kujawsko-pomorskie	13	279	6826,41
lubelskie	35	1710	30113,56
lubuskie	4	579	22928,84
łódzkie	16	366	5270,21
małopolskie	20	2197	16488,63
mazowieckie	46	1673	34537,89
opolskie	2	63	1878,96
podkarpackie	21	2014	22592,74
podlaskie	5	1528	28764,55
pomorskie	12	494	14591,29
śląskie	12	199	3632,34
świętokrzyskie	8	1170	10646,52
warmińsko-mazurskie	10	1514	49616,59
wielkopolskie	37	588	23769,86
zachodniopomorskie	25	1696	68976,63
Razem	277	17091	367061,61

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Producenci ekologiczni w 2009 r.*, Raport IJHARS, Warszawa 2010.

Największe gospodarstwa ekologiczne zlokalizowane są w północno-zachodniej części kraju (województwo zachodniopomorskie, wielkopolskie, lubuskie), natomiast najmniejsze znajdują się w południowej Polsce (małopolskie, świętokrzyskie, podkarpackie) (tab. 2). Podobna struktura obszarowa występuje w gospodarstwach prowadzących produkcję metodami konwencjonalnymi, w przypadku których największe gospodarstwa zlokalizowane są w województwie zachodniopomorskim, warmińsko-mazurskim i lubuskim,

najmniejsze zaś w małopolskim, podkarpackim i świętokrzyskim¹, przy czym należy zauważyć, że przeciętna powierzchnia gospodarstwa ekologicznego (21,5 ha) jest ponad 2-krotnie większa niż średnia powierzchnia gospodarstwa w Polsce (10,2 ha).

Tabela 2. Średnia powierzchnia gospodarstw ekologicznych w Polsce w 2009 roku
Table 2. The average area of organic farms in Poland in 2009

Województwo	Średnia powierzchnia gospodarstw ekologicznych
dolnośląskie	25,9
kujawsko-pomorskie	24,5
lubelskie	17,6
lubuskie	39,6
łódzkie	14,4
małopolskie	7,5
mazowieckie	20,6
opolskie	29,8
podkarpackie	11,2
podlaskie	18,8
pomorskie	29,5
śląskie	18,3
świętokrzyskie	9,1
warmińsko-mazurskie	32,8
wielkopolskie	40,4
zachodniopomorskie	40,6
Polska	21,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Producenci ekologiczni w 2009 r.*, Raport IJHARS, Warszawa 2010.

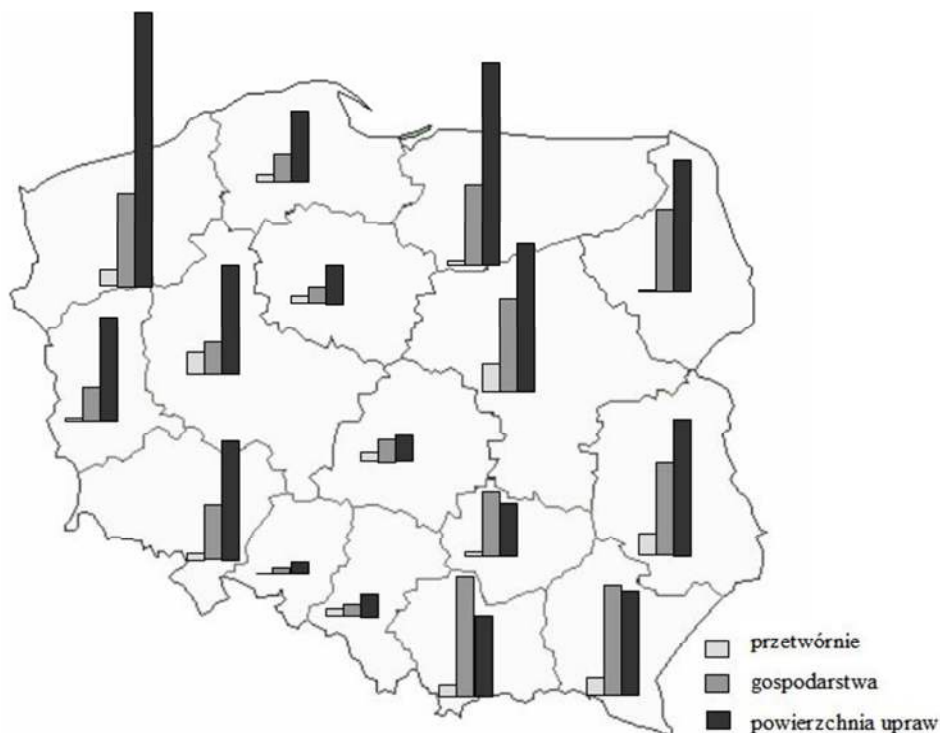
Pomimo dynamicznego tempa wzrostu powierzchni, jak i liczby gospodarstw ekologicznych nadal występują problemy ze zbytem produktów, co wpływa na niższą opłacalność produkcji i jednocześnie niższą skłonność do przedstawiania na metody ekologiczne. Jednym z czynników ograniczających zbyt z gospodarstw ekologicznych jest niedostateczna baza przetwórcza –

¹ <http://www.arimr.gov.pl/dla-beneficjenta/srednia-powierzchnia-gospodarstwa.html>

w Polsce działa zaledwie 277 przedsiębiorstw tego typu. Najwięcej przetwórní zlokalizowanych jest w województwie mazowieckim (46), wielkopolskim (37) i lubelskim (35), natomiast stosunkowo niewiele w południowej części kraju, gdzie znajduje się największa liczba gospodarstw ekologicznych (rys. 2, tab.2). Podnosi to znacznie koszty transportu, które z kolei mają wpływ na poziom cen żywności ekologicznej.

Rysunek 2. Rozkład przetwórní, gospodarstw i powierzchni upraw ekologicznych w poszczególnych województwach w 2009 r.

Figure 2. Distribution of organic processors, farms and area in particular voivodships in 2009



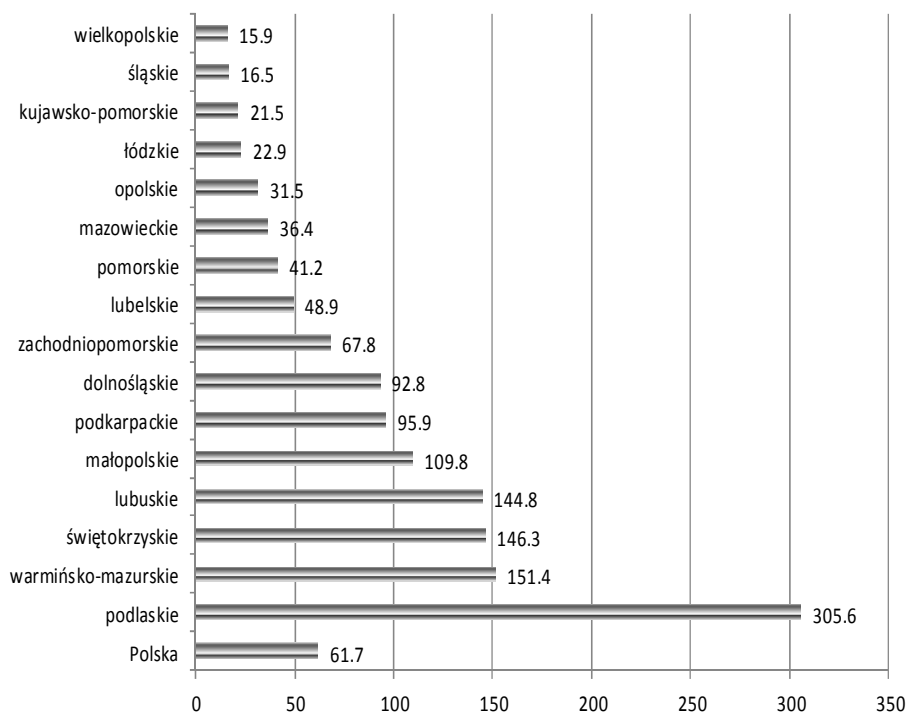
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Producenci ekologiczni w 2009 r.*, Raport IJHARS, Warszawa 2010.

Na terenie całego kraju istnieją duże różnice w liczbie przetwórní ekologicznych, co ma wpływ na słabe dopasowanie lokalizacji przetwórców. Największa liczba gospodarstw ekologicznych przypadających na jedną przetwórní występuje w województwie podlaskim (blisko 306), warmińsko-mazurskim (151), świętokrzyskim (146) i lubuskim (niemal 145), natomiast najmniejsza w wielkopolskim (prawie 16), śląskim (16,5) i kujawsko-pomorskim (21,5) (rys. 3). Wskazuje to na fakt, że województwa, w których funkcjonuje najwięcej gospodarstw ekologicznych, dysponują niewystarczającą infrastrukturą przetwórczą, co oznacza, że produkty są dostarczane na duże odległości. Podnosi to

koszty transportu, które z kolei mają wpływ na poziom cen żywności ekologicznej.

Rysunek 3. Liczba gospodarstw przypadająca na 1 przetwórnictwo ekologiczne w poszczególnych województwach w 2009 r.

Figure 3. The number of farms per 1 organic processor in particular voivodships in 2009



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IJHARS.

Pomimo dynamicznego rozwoju rolnictwa ekologicznego, Polska nadal zajmuje jedno z ostatnich miejsc w UE pod względem udziału powierzchni upraw ekologicznych, który w Polsce wynosi około 2%, przy czym średni wskaźnik UE kształtuje się na poziomie 4,9%. Poza tym, szacuje się, że powierzchnia upraw ekologicznych w Polsce stanowi zaledwie około 4% ogólnej powierzchni tego typu upraw w krajach UE, co stanowi niewielki odsetek biorąc pod uwagę rolniczy potencjał Polski.

Regulacje prawne i instrumenty wsparcia rolnictwa ekologicznego ***The Regulations and instruments of organic farming support***

Pierwszą ustawę regulującą produkcję ekologiczną w Polsce uchwalono 16 marca 2001 r. Była to ustawa o rolnictwie ekologicznym, która weszła w życie 3 listopada 2001 r. Ustawa ta stworzyła podstawy prawne dla funkcjonowania

i rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce. Regulowała ona takie obszary rolnictwa ekologicznego, jak²:

- produkcja i jej wymogi,
- przetwórstwo,
- obrót żywnością ekologiczną,
- system kontroli i certyfikacji,
- oznakowanie produktów ekologicznych.

W związku z przystąpieniem Polski do UE od maja 2004 r. obowiązywała nowa ustawa o rolnictwie ekologicznym z 20 kwietnia 2004 r., która miała głównie charakter kompetencyjny³. Regulowała ona zadania oraz właściwość organów i jednostek organizacyjnych w zakresie rolnictwa ekologicznego zawarte w przepisach prawnych UE. Ustawa ta określała również organy odpowiedzialne za kontrolę i certyfikację w rolnictwie ekologicznym oraz zakres ich uprawnień.

Ze względu na zmiany w regulacjach Unii Europejskiej konieczne było wprowadzenie nowej ustawy o rolnictwie ekologicznym, którą uchwalono 25 czerwca 2009 roku. Uwzględnia ona przepisy wspólnotowe, a także zwiększa zakres działalności IJHARS jako instytucji sprawującej nadzór nad jednostkami certyfikującymi i produkcją ekologiczną⁴.

Z kolei wsparcie finansowe rolnictwa ekologicznego wprowadzono w Polsce w 1998 r. Pierwszą regulacją w tym zakresie było Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w sprawie wysokości stawek dotacji dla rolnictwa oraz szczegółowych zasad i trybu ich udzielania, na mocy którego wprowadzono dopłaty do kosztów kontroli gospodarstw ekologicznych. Wysokość tych dopłat zwiększała się na przestrzeni lat i obecnie stawki te wynoszą od 500 do 800 zł w zależności od wielkości gospodarstwa.

Od 1999 r. poza dofinansowaniem kosztów kontroli stosowane były również dopłaty do powierzchni upraw ekologicznych. w latach 1999-2003 funkcjonowały dopłaty do powierzchni upraw wypłacane z budżetu państwa. W 2004 r. w związku z przystąpieniem Polski do UE rolnicy uzyskali możliwość uczestnictwa programie rolnośrodowiskowym, który stanowił część Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006. Dzięki temu rolnicy otrzymywali wyższe dopłaty do powierzchni upraw ekologicznych.

W latach 2007-2013 dopłaty do powierzchni upraw wypłacane są w ramach Osi 2 *Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich* – „Poprawa środowiska przyrodniczego i obszarów wiejskich”. Oś ta składa się z 4 działań, z których jednym jest *Program rolnośrodowiskowy* obejmujący 9 pakietów, w tym pakiet – Rolnictwo ekologiczne. Środki w ramach tego programu finansowane są przez

² Ustawa z dnia 16 marca 2001 r. o rolnictwie ekologicznym, Dz. U. Nr 38, poz. 452.

³ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o rolnictwie ekologicznym, Dz. U. Nr 93, poz. 898.

⁴ Ustawa z dnia 25 czerwca 2009 r. o rolnictwie ekologicznym, Dz. U. 09. Nr 116, poz. 975.

Europejski Fundusz Rolny Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz budżet państwa⁵. Stawki płatności do powierzchni upraw wahają się w przedziale od 160 zł do 1800 zł na hektar i zależą od rodzaju upraw (tab. 3).

Tabela 3. Stawki płatności w ramach pakietu „Rolnictwo ekologiczne” w latach 2007-2013
Table 3. The payments under the „Organic Farming” scheme between 2007 and 2013

Rodzaj upraw	Stawka w zł/ha
Uprawy rolnicze bez certyfikatu	840
Uprawy rolnicze z certyfikatem	790
Użytki zielone bez certyfikatu	330
Użytki zielone z certyfikatem	260
Uprawy warzywne bez certyfikatu	1550
Uprawy warzywne z certyfikatem	1300
Uprawy roślin zielarskich bez certyfikatu	1150
Uprawy roślin zielarskich z certyfikatem	1050
Uprawy sadownicze i jagodowe bez certyfikatu określone w rozporządzeniu ministra	1800
Uprawy sadownicze i jagodowe z certyfikatem określone w rozporządzeniu ministra	1540
Uprawy sadownicze bez certyfikatu	800
Uprawy sadownicze z certyfikatem	650
Uprawa orzecha włoskiego nieowocująca bez certyfikatu	160
Uprawa orzecha włoskiego nieowocująca z certyfikatem	160
Uprawa orzecha włoskiego owocująca bez certyfikatu	800
Uprawa orzecha włoskiego owocująca z certyfikatem	650

Źródło: Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, <http://www.minrol.gov.pl>.

Wsparcie rolnictwa ekologicznego, jak i systematyczny wzrost zainteresowania konsumentów żywnością ekologiczną sprzyjają rozwojowi ekologicznych metod produkcji. Dlatego w Planie Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa sformułowanym przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi przewiduje się, że latach 2007-2013 nastąpi dalszy, wzrost powierzchni i liczby gospodarstw ekologicznych, które ostatecznie wyniosą odpowiednio 600 tys. ha upraw i 20 tys. gospodarstw ekologicznych⁶.

Polski rynek żywności ekologicznej ***The Polish Organic Market***

Rynek żywności ekologicznej w Polsce jest niewielki i słabo rozwinięty, ale ocenia się, że jego potencjał wzrostowy jest dość duży. Według danych szacunkowych w 2006 r. wartość tego rynku wyniosła około 30-50 mln euro, ale przewiduje się, że w ciągu najbliższej dekady wartość ta zwiększy się dziesięć-

⁵ Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, <http://www.minrol.gov.pl>.

⁶ *Plan Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2007, www.minrol.gov.pl.

ciokrotnie⁷. O niskim poziomie rozwoju tego rynku świadczyć może również to, że średnie wydatki polskiego konsumenta na żywność ekologiczną wynoszą około 1 euro, co stanowi 1% wydatków przeciętnego mieszkańca Danii i Austrii, a poniżej 2% wydatków konsumenta niemieckiego czy szwedzkiego.

Jedną z ważniejszych barier rozwoju rynku żywności ekologicznej w Polsce jest mały popyt na produkty ekologiczne wynikający głównie z niższego poziomu dochodów w porównaniu do mieszkańców pozostałych krajów UE, ale także niewielkiego poziomu świadomości ekologicznej⁸. W krajach UE (15) świadomość ta była rozwijana przez wiele lat, natomiast w Polsce działania w tym kierunku na szerszą skalę podjęto dopiero po przystąpieniu Polski do UE.

Niewielki popyt w dużym stopniu wynika również z dość wysokich cen żywności ekologicznej. Różnice cenowe w Polsce wynoszą od kilkunastu do kilkuset procent w zależności od wielkości podaży produktu, natomiast w krajach o dojrzałym rynku żywności ekologicznej w sieciach sprzedaży detalicznej kształtują się one przeciętnie na poziomie 40%. Tak wysokie relacje cenowe spowodowane są głównie niską efektywnością dystrybucji i niedoborem niektórych produktów, szczególnie przetworzonych.

Ważnym problemem dystrybucji żywności ekologicznej w Polsce jest to, że gospodarstwa są rozproszone na terenie całego kraju, czemu towarzyszy brak rozwiązań zapewniających efektywny przepływ produktów. Dodatkowo, jak wcześniej wspomniano, w Polsce działało zaledwie 277 przetwórci żywności ekologicznej, dlatego importowane produkty przetworzone stanowią duży udział w asortymencie sklepów, co z kolei przekłada się na wyższy poziom cen. W dystrybucji żywności ekologicznej dominuje sprzedaż bezpośrednia i sklepy specjalistyczne (łącznie około 80% rynku⁹), które są typowe dla krajów o niskim stopniu rozwoju rynku.

Liczba sklepów specjalistycznych jest szacowana na około 300. W porównaniu do pozostałych krajów Unii Europejskiej oferują one mało zróżnicowany asortyment opierający się w znacznej mierze na przetworach zbożowych i warzywno-owocowych, natomiast mały udział stanowi nabiał czy też mięso i wędliny ekologiczne. Przeciętnie sklepy specjalistyczne oferują około 300-500 ekoproduktów. Obecnie jednak w dużych miastach zaobserwować można wzrost liczebności jednostek, które zajmują się handlem żywnością ekologiczną i oferują asortyment sięgający 1000 produktów. Są to z reguły sklepy samoobsługowe, które zapewniają zaspokojenie niemal wszystkich potrzeb klientów, oferując jednak znacznie wyższą cenę niż pozostałe sklepy. Niektóre

⁷ Excerpts from the Report: *The Organic Food Market in Poland*, Sixty Two International Consultants, <http://www.sixtytwo.biz/pdfs/excerpts.pdf>.

⁸ Łuczka-Bakuła W., Smoluk-Sikorska J., *Porównanie poziomu cen warzyw ekologicznych i konwencjonalnych*, Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering, 2008, Vol. 4.

⁹ Willer H., *Organic Agriculture Worldwide*, FiBL, Frick. 2009.

sklepy specjalistyczne prowadzą również dodatkowe formy sprzedaży produktów ekologicznych, takie jak sprzedaż wysyłkowa czy internetowa.

Z badań przeprowadzonych w maju 2011 r. w formie wywiadu opartego o kwestionariusz ankietowy w poznańskich sklepach oferujących żywność ekologiczną wynika, że wielkość asortymentu rzadko przekracza 300 produktów, a udział żywności ekologicznej w całkowitej ofercie sklepów z reguły wynosi poniżej 50%. W większości badanych placówek występują wyłącznie wybrane produkty, takie jak przetwory owocowe, warzywne oraz zbożowe, dżemy i miody, najrzadszej natomiast oferowane jest mięso, owoce i wędliny.

Szerokość i głębokość oferowanego asortymentu jest pochodną poziomu rozwoju systemu dystrybucji, w szczególności liczby dostawców i kompletności ich oferty. Największe znaczenie wśród dostawców badanych sklepów miały hurtownie, które były jedynym źródłem zaopatrzenia badanych sklepów w przypadku kawy i herbaty oraz głównym źródłem dostaw m.in. przetworów zbożowych, słodczy, oleju i nabiału. W przypadku mięsa, wędlin i soków jedynym źródłem zaopatrzenia była przetwórnia. Rolnicy z kolei byli wskazywani jako dostawcy jaj, miodów i warzyw. Jeżeli chodzi o transport produktów i jego koszty prawie wyłącznie ponoszą je dostawcy, co ogranicza koszty handlowców, ponieważ źródła zaopatrzenia są często oddalone nawet o kilkaset kilometrów (najbardziej oddalona hurtownia znajdowała się w odległości 100 km od badanego sklepu, przetwórnia – 200 km i gospodarstwo – 150 km).

Pozytywne jest jednak to, iż większość sklepów planuje powiększenie asortymentu w wyniku zauważalnego wzrostu zainteresowania ze strony konsumentów oraz fakt, że sklepy samodzielnie upowszechniają wiedzę na temat rolnictwa ekologicznego i jego produktów poprzez udostępnianie materiałów informacyjnych. Działania te oraz wprowadzenie dodatkowych form sprzedaży, takich jak sprzedaż przez internet czy sprzedaż wysyłkowa, mogą w konsekwencji przyczynić się do przyspieszenia rozwoju rynku żywności ekologicznej.

Wnioski

Conclusions

Rolnictwo ekologiczne w Polsce w ostatnich latach rozwija się dość dynamicznie, głównie dzięki wsparciu finansowemu wynikającemu z programu rolnośrodowiskowego. Pomimo szybkiego wzrostu w tym zakresie Polska nadal zajmuje odległe miejsce wśród innych krajów UE pod względem udziału powierzchni upraw ekologicznych. Niemniej jednak w Polsce istnieje duży, dotychczas niewykorzystany potencjał wzrostu tych metod produkcji.

Warunkiem rozwoju rolnictwa ekologicznego jest poprawnie funkcjonujący rynek żywności ekologicznej. W Polsce rynek jest w początkowej fazie rozwoju. Wartość rynku ekoproduktów w Polsce stanowi nieduży promil europejskiego

rynku żywności ekologicznej, a wydatki polskiego konsumenta wynoszą niewielką część wydatków przeciętnego konsumenta europejskiego. Wynika to głównie z wysokich cen, małego zróżnicowania asortymentu, a także słabej organizacji dystrybucji i niskiego rozwoju bazy przetwórczej. Dodatkowo sytuację tę pogłębia zbyt wąska skala prowadzonych kampanii informacyjnych dotyczących rolnictwa i żywności ekologicznej. W pozostałych krajach UE kampanie tego rodzaju odbywają się w szerszym wymiarze i wykorzystują zróżnicowane formy przekazu.

W obecnych warunkach czynnikiem rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce może okazać się eksport do krajów europejskich wyróżniających się wysoką dojrzałością rynku, gdzie popyt na żywność ekologiczną jest na tyle wysoki, że pojawiają się niedobory. Należy zatem podejmować działania w kierunku usprawnienia i efektywnej organizacji eksportu, który zagwarantuje zbyt z systematycznie wzrastającej liczby gospodarstw ekologicznych.

Literatura

Bibliography

- Excerpts from the Report: *The Organic Food Market in Poland*, Sixty Two International Consultants, <http://www.sixtytwo.biz/pdfs/excerpts.pdf>.
- Łuczka-Bakuła W., Smoluk-Sikorska J., *Porównanie poziomu cen warzyw ekologicznych i konwencjonalnych*, Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering, 2004, Vol. 4.
- Plan Działań dla Żywności Ekologicznej i Rolnictwa w Polsce*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2007, www.minrol.gov.pl.
- Producenci ekologiczni w 2009 r.*, Raport IJHARS, Warszawa 2010.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013*, <http://www.minrol.gov.pl>.
- Ustawa z dnia 16 marca 2001 r. o rolnictwie ekologicznym, Dz. U. Nr 38, poz. 452.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o rolnictwie ekologicznym, Dz. U. Nr 93, poz. 898.
- Ustawa z dnia 25 czerwca 2009 r. o rolnictwie ekologicznym, Dz. U. 09. Nr 116, poz. 975.
- Willer H., *Organic Agriculture Worldwide*, FiBL, Frick 2009.
- www.arimr.gov.pl/dla-beneficjenta/srednia-powierzchnia-gospodarstwa.html
- www.ijhars.gov.pl

Stan i perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego i rynku jego produktów w Polsce

Streszczenie

W artykule przedstawiono zmiany ilościowe oraz stan rolnictwa ekologicznego w Polsce. Zaprezentowano również regulacje prawne obowiązujące rolników, a także instrumenty wsparcia metod ekologicznych. Skoncentrowano się również na najważniejszych cechach rynku żywności ekologicznej w Polsce, a zwłaszcza na jednym z jego słabych ogniw, czyli dystrybucji. W końcowej części artykułu przedstawiono wyniki badań przeprowadzonych w poznańskich sklepach oferujących żywność ekologiczną, z których wynika, że asortyment tych placówek jest dość wąski i w większości ogranicza się do produktów przetworzonych, co jest konsekwencją niedostatecznej liczby lokalnych dostawców i zbyt małej liczby krajowych przetwórci żywności ekologicznej.

The State and Development Perspectives of Organic Farming and the Market of its Products in Poland

Summary

The paper presents the quantity changes and the state of organic farming in Poland. The regulations, which apply to organic farmers, as well as the instruments of organic farming support, were also discussed in the elaboration. The authors focused on the most important attributes of the organic market in Poland, particularly on one of its weakest links, which is distribution. In the final part of the paper the results of the research conducted in the Poznan shops offering organic food. They indicate that the assortment range is rather narrow and mostly limited to the processed products, which is a consequence of insufficient number of suppliers and low development of the domestic organic processing.

SVITLANA SHEVELOVA

Społeczna Akademia Nauk w Łodzi

Rosyjski rynek mleka – nowe tendencje w zachowaniu konsumenckim oraz w kanałach dystrybucji

The Russian milk market – new tendencies in customer's behavior and distribution channels

Wstęp Intruduction

Od wielu lat Rosja jest jednym z największych światowych producentów mleka. W ostatnich latach znajdowała się na 5 miejscu, ustąpiwszy w 2006 r. 4 pozycję Chinom. Rosja jest dużym importerem produktów mleczarskich (w ostatnich latach importowała ok. 7 mln. ton artykułów mleczarskich w przeliczeniu na mleko), a udział importu w 2010 r. w krajowym spożyciu wynosił 20%¹. Rynek mleka Rosji, co do ilości potencjalnych konsumentów (141,9 mln mieszkańców) jest jednym z najliczniejszych na świecie.

Rynek rosyjski został uznany za rynek „krajów wschodzących”. Staje się on bardzo atrakcyjny dla przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) oraz wzrostu importu. W Rosji od roku 1999 obserwowany jest wzrost gospodarczy. Średnioroczne tempo wzrostu PKB w latach 1999-2005 wynosiło 6,7%. w latach 2006-2008 wzrost PKB wynosił: -8,2%, 8,5%, 5,2 %, natomiast w 2009 r. obniżył się o 7,9% . Według danych Urzędu Statystycznego Rosji w czwartym kwartale 2010 r. PKB wzrósł o 4,5% w porównaniu do 3,1% w poprzednich trzech kwartałach². Świadczy to, że w czasach kryzysu globalnego gospodarka Rosji szybko polepszyła swoją pozycję. Jedną z ważnych przesłanek szybkiego wyjścia z kryzysu jest członkostwo w globalnym ugrupowaniu Brazylia, Rosja, Indie, Chiny (BRIC), gdzie Rosja jest strategicznym dystrybutorem źródeł energii. W czasie kryzysu członkowie tego ugrupowania rozwijają się najbardziej dynamicznie w porównaniu do innych krajów, szczególnie w zakresie wzrostu indeksów giełdowych, globalnego popytu konsump-

¹ Rosyjski Statystyczny Rocznik 2010.

² Goskomstat Rosji www.gks.ru.

cyjnego oraz rezerw walutowych. Członkostwo we Wspólnocie Niepodległych Państw (WNP), gdzie Rosja zajmuje dominującą pozycję, również stwarza sprzyjające warunki dla wzrostu gospodarczego. Szczególnie atrakcyjne dla wzrostu importu są rynki żywnościowe, w tym mleczarski.

Podstawowym celem niniejszego artykułu jest poznanie podstawowych tendencji i dynamiki zachodzących zmian w poszczególnych ogniwach na rynku mleka Rosji. W szczególności dotyczy to:

- odrębności zachowania rosyjskich konsumentów;
- dynamiki zmian w kanałach dystrybucji (krajowych i zagranicznych);
- przewidywania perspektyw rozwoju wymienionych ogniw rosyjskiego rynku mleka.

Przedmiotem badań są zjawiska, procesy odbywające się na rynku mleka Rosji, zwłaszcza w ogniwach kanałów dystrybucji (krajowych i zagranicznych) oraz w konsumpcji.

W artykule wykorzystano materiały wtórne: dane urzędów statystycznych Rosji, akty prawne dotyczące rynku mleka, czasopisma branżowe, raporty rynkowe opracowane przez międzynarodowe organizacje, firmy w zakresie świadczenia usług marketingowych, consultingowych, inwestycyjnych i inne.

Tendencje zachowania rosyjskiego konsumenta ***The tendencies of customer's behavior***

Charakterystyczna dla Rosji była i jest duża preferencja konsumpcji mleka i jego przetworów. W latach 2000-2009 konsumpcja mleka i artykułów mleczarskich w przeliczeniu na mleko ciągle wzrastała (od 215-246 kg na osobę).

Racjonalny poziom konsumpcji mleka i artykułów mleczarskich w przeliczeniu na mleko, według Ministerstwa Zdrowia Rosji, ustalony jest na poziomie 320-340 kg na osobę³. W 2009 r. w Rosji konsumowano od 76,9 do 72,4% artykułów mleczarskich w przeliczaniu na mleko w stosunku do racjonalnego poziomu konsumpcji. W związku z czym potencjalną chłonność rosyjskiego rynku mleka w 2009 r. można oszacować na poziomie 23,1-27,6%.

Analiza tabeli 1 potwierdza prawo Engla - najbiedniejsi konsumenci wydają 44,7 % swoich dochodów na żywność, w tym, 4,2% - na nabiał oraz 1,1% - na masło. w grupie osób najbogatszych udział analizowanych produktów zmniejsza się prawie 2 razy. Pięć wymienionych grup ludności pozwala na segmentowanie rynku mleka Rosji według kryterium ekonomicznego.

³ Zatwierdzono przez Ministerstwo Zdrowia Rosji od 2.08.2010 r. rozporządzenie nr 593H

Tabela 1. Segmentacja rynku mleka Rosji według dyferencjacji miesięcznych dochodów gospodarstw domowych oraz struktury ich wydatków w 2009 roku.

Table 1. The segmentation of Russian milk market according differentiation of month customers incomes and structure of expenditure in 2009.

Wyszczególnienie	Wszystkie gospodarstwa domowe	Segmentacja według wysokości miesięcznych dyspozycyjnych dochodów (w rublach/USD na osobę) oraz udział w ogólnych wydatkach na produkty				
		Pierwszy	Drugi	Trzeci	Czwarty	Piąty
Miesięczne dochody w rublach (dol) na osobę	-	Do 4000 (132,3 USD)	4001-8000 (132,3-264,6 USD)	8001-15000 (264,6-496 USD)	15001-30000 (496-992,1 USD)	>30000 >992,1 USD
Udział w ogólnej liczbie gospodarstw %	100	7,4	21,4	30,8	27,4	13
% udział w ogólnych wydatkach na : produkty żywnościowe	28,8	44,7	40,6	35,2	28,1	20,6
Nabiał	4,2	6,9	6,2	5,2	4,0	2,8
Masło	1,1	2,1	1,8	1,5	1,0	0,7

Źródło: Rosyjski Statystyczny Jeżegodnik 2010 s. 191-199

Analiza przeciętnych dochodów ludności w latach 2003-2009⁴ wskazuje następujące tendencje zachodzące w ogniwie konsumpcji:

- udział osób najuboższych w analizowanym okresie zmniejszył się od 51,1% do 7,4%
- stabilnie wzrastał udział osób ze średnimi dochodami.
- dynamiczny wzrost udziału osób najbogatszych (ponad 2 razy) od 6,7% w 2004 do 13% w 2009 r.
- w 2009 r. osoby najbogatsze mające 13% udziału w ogólnej liczbie konsumentów, dysponują 47,8% globalnych dochodów ludności, 5% globalnych dochodów ludności przypada na 7,4% najuboższych konsumentów, a pozostałe 52,8% dochodów na konsumentów z przeciętnymi dochodami (patrz: drugi, trzeci, czwarty segment rynkowy)⁵.

Świadczy to o dużym rozwarstwieniu rosyjskiego społeczeństwa, a jednocześnie o kształtowaniu się grupy konsumentów z przeciętnymi dochodami. w dużych miastach Rosji powstają rynki bogatych, wymagających konsumentów. Na przykład w Moskwie mieszka obecnie 79 miliardów z listy

⁴ Rocznik Statystyczny Rosji 2010, s. 190.⁵ Rocznik Statystyczny Rosji 2010, s. 190.

Forbesa - najbogatszych ludzi świata 2011, których łączny majątek, wynosi - 375,3 mld dol⁶.

Według badań przeprowadzonych w 2010 r. przez firmę TG Russia - 99% respondentów stale konsumuje artykuły mleczarskie. W czasie kryzysu najbardziej popularne są tradycyjne produkty: mleko, kefir, śmietana, masło, sery. Największa liczba respondentów (60-80%) wypowiedziała się o ich stałej konsumpcji, 40-50% stale konsumuje twarogi, jogurty, twarożki, serki topione⁷.

Rezultaty badań tej firmy wskazują, iż w 2009 r. 85% respondentów odczuwało wpływ kryzysu gospodarczego na poziom dochodów oraz konsumpcji, 40% oszczędzało na zakupach artykułów mleczarskich, kupując tańsze produkty oraz w mniejszej ilości⁸. w latach kryzysu oszczędzano także na kupnie artykułów mleczarskich z wysoką wartością dodaną oraz na produktach żywności funkcjonalnej. Preferowano duże ekonomiczne opakowanie dla całej rodziny.

Budzą zainteresowanie badania firmy Tetra – Pak, które są przeprowadzane w zakresie globalnym, jak również w Rosji. Wyniki badań wskazują, że w latach 2008-2009 Rosja była na 5 miejscu w konsumpcji mleka oraz napojów mlecznych w płynie, a wskaźnik wzrostu ich spożycia wynosił - 1,5% (dla porównania globalny wskaźnik wynosił - 2,4%, w tym najwyższy był w Chinach 9%, Brazylii 3,2%, Pakistanie 2,8%, Indiach 2,1%). Według szacunków Tetra–Pak do 2012 r. wzrost konsumpcji mleka oraz napojów mlecznych płynnych w Rosji wzrośnie do 11mld l.

Tendencje demograficzne firma Tetra – Pak uznaje jako jedną z najbardziej oddziaływujących na obecny i przyszły stan światowego rynku mleczarskiego.

Firma wyodrębniła podstawowe globalne demograficzne tendencje:

- Starzenie się mieszkańców globu. Obecnie liczba osób w wieku ponad 60 lat wynosi, w skali globu, 739 mln. Szacuje się, że do roku 2050 ich liczba wzrośnie do 2 mld. Najbardziej rosnąca jest grupa osób w wieku ponad 65 lat. Tworzy to nowe wyzwania dla światowego przemysłu spożywczego, w tym mleczarskiego. Sukces osiągną te firmy, które potrafią kreować oraz skutecznie promować nowe produkty odpowiednie do potrzeb osób starszych. Obecne podejście do kreowania i promocji produktów dla osób starszych, które koncentruje się wokół zwalczania poszczególnych chorób oraz na ich profilaktyce, nie będzie właściwe w przyszłości. Kreowanie nowych produktów mleczarskich dla osób starszych oraz sposoby ich promocji powinny być skoncentrowane wokół: kształtowania zbilansowanego poziomu żywienia i konsumpcji, promowania zdrowego stylu życia, poprawy sprawności, aktywności fizycznej i intelektualnej, osiągnięcie przyjemności i satysfakcji, promowanie długowieczności, jako dużej szansy życiowej.

⁶ Miasta miliarderów 2010. www.forbs.pl.

⁷ Wasienkova I. L., *Issledovanie pokupatelskogo povedienia*. Molocznaja promyslenosc nr 10, 2010, s. 9–10.

⁸ Wasielkova I.L., op.cit. s. 9-10.

- Urbanizacja. Według danych ONZ obecnie 3,25 mln mieszkańców mieszka w miastach (ponad 50% ogólnej liczby mieszkańców). Szacuje się, że do roku 2050 6 mld osób (ok. 90%) będzie mieszkało w miastach. Przyczyni się to do zmian zachowania konsumenta – na bardziej wymagające, a to z kolei spowoduje wzrost popytu na artykuły mleczarskie z wyższą wartością dodaną oraz aktywizacji kreowania nowych produktów. Jest to wyzwanie oraz duża szansa dla rozwoju światowego sektora mleczarskiego.
- Wymieniona powyższej tendencja spowoduje wzrost liczby konsumentów „średniej klasy” zamożności, co z kolei będzie również przyczyną wzrostu popytu na droższe produkty z wyższą wartością dodaną.

Według firmy Tetra – Pak w segmentacji rynku mleka Rosji kryterium demograficzne również ma szczególne znaczenie. Odrębności segmentowania rosyjskiego rynku mleka według tego kryterium są następujące:

1. Wzrost liczby noworodków. W 2009 r. w Rosji urodziło się 1,764 mln dzieci (jest to największa liczba po 1991 r). Według badań firmy Tetra – Pak, produkcja mleczna dla niemowląt i dzieci dynamicznie wzrasta. Tylko w I półroczu 2010 r. firma osiągnęła 10,8% wzrost w porównaniu do analogicznego okresu 2009 r. Ponadto konsumenci ufają jakości droższych, opakowanych produktów dla dzieci oraz nie zamierzają na nich oszczędzać.
2. Najbardziej perspektywiczne i rozwojowe luki rynkowe według kryterium demograficznego, można wyodrębnić w następujących wiekowych segmentach:
 - dzieci w wieku od 3 miesięcy do 4 lat;
 - dzieci w wieku 4 -7 lat;
 - potencjalna luka produktów mlecznych dla ludzi w podeszłym wieku, również została nie zagospodarowana przez miejscowe firmy mleczarskie. Istniejące obecnie produkty na rynku żywnościowym, w tym mleczarskim nie potrafią sprostać wymaganiom zbilansowanej potrzeby żywienia dzieci oraz osób w podeszłym wieku. Istnieje konieczność kreowania innowacji w produktach zaspokajających te potrzeby.

Wyniki badań firmy Tetra–Pak, dotyczące preferencji w kierunku konsumpcji w czasach kryzysu podstawowych produktów mleczarskich, zostały potwierdzone przez inne firmy: TG Russia oraz Nielsen (wyniki tych badań będą zaprezentowane w dalszej części artykułu). TG Russia oraz Nielsen stwierdziły, że w czasie kryzysu Rosjanie preferują konsumpcję podstawowych produktów mlecznych, takich jak mleko i kefir. W dużych miastach w 2010 r. wzrosła tendencja do konsumpcji również produktów z wysoką wartością dodaną⁹.

W ciągu ostatnich 5 lat obniżył się popyt na mleko bez opakowania, które w 2009 r. wynosiło - 37% mleka spożywczego, jednak wymieniona tendencja

⁹ Wasienkova I. L., op. cit., Nielsen, *Ussledownie indeksa potrebitelskogo doweria*. Molocznoj promyslenosc nr 7, 2010.

w latach kryzysu już nie przebiega tak szybko, jak wcześniej. Obserwuje się wzrost popytu na mleko UHT, udział którego wynosi 29% mleka spożywczego, a w pierwszym półroczu 2010 r. popyt wzrósł o 15%¹⁰.

Najbardziej popularną pojemnością opakowania dla Rosjan, w 2010r., był 1 litr. W roku 2009 dominująca była tendencja do kupowania dużych ekonomicznych opakowań¹¹.

Indeks Zaufania Konsumentów (IZK) przeprowadzony przez firmę Nielsen w 53 krajach świata wskazuje na to, że w III kwartale 2010r. globalna tendencja wzrostowa charakterystyczna dla pierwszych dwóch kwartałów wymienionego roku nie ustabilizowała się. Przeciętny Indeks Zaufania Konsumentów w 53 krajach w III kw. 2010 spadł o 3 punkty i wynosił - 90 punktów. w Rosji w tym samym czasie ten wskaźnik również wynosił - 90 punktów. w czwartym kwartale 2010 r. globalny IZK wynosił - 90 punktów, w Rosji- 88, w UE- 79. W trakcie badań (IZK) ujawniono cechy szczegółowe zachowania rosyjskich konsumentów w porównaniu do konsumentów z innych krajów, przedstawione poniżej:

1. Chociaż 56% respondentów uznało, iż ich sytuacja finansowa jest dobra lub bardzo dobra, to jednak 58% jest zdania, że obecne czasy nie są najlepsze do dokonywania zbędnych zakupów.
2. W 2009 r. najważniejszą przyczyną powstrzymania się od dokonywania zakupów, według Rosjan, jest podwyżka cen na żywność. Takiej odpowiedzi udzieliła najliczniejsza grupa respondentów - 16%. Druga liczna grupa respondentów - 14% za największą przeszkodę uznała problemy zdrowotne, co z kolei powoduje rezygnację z zakupów oraz konieczność oszczędzania na leczenie. We wszystkich kwartałach 2010 r. za najważniejsze przyczyny rezygnacji z zakupów przez Rosjan uznano wzrost cen żywności oraz czynszu. W 2010 r. 42% respondentów zamierza gromadzić oszczędności, a nie aktywizować konsumpcję.

Dla porównania, za największą przeszkodę od dokonywania zakupów, przez przeciętnego globalnego konsumenta, uznano stan gospodarki (13% respondentów). W USA aż 28% respondentów wskazało tę przyczynę jako najważniejszą, natomiast w Rosji tylko 4%.

3. Badania wskazują, że 63% rosyjskich respondentów najwięcej oszczędza na rozrywkach poza domem, 55% na zakupach nowych ubiorów, przy czym 58% wskazało iż jest to ich największe hobby co do rozdysponowania dyspozycyjnych dochodów. Analiza wskazuje, że częstotliwość zakupów nowych ubiorów nie zmieniła się, tylko preferuje się tańsze brandy, produkty¹².

¹⁰ Tetra-Pak, *Rynek moloka*. Molocnaja promyszlenosc nr 11, 2010, s.40.

¹¹ Tetra-Pak *Rynek moloka i demograficzeskaja situacja w mirie*. Molocnaja promyszlenosc nr 12, 2010, s. 10.

¹² Nielsen, *Imidz roznicznych sieciej Rosji glazami pokupatielej*, 2010 r.

Porównując badania marketingowe z zeszłymi latami, firma Nielsen wnioskuje, iż sytuacja kryzysowa zmieniła zachowanie rosyjskiego konsumenta. Cechy szczegółowe modelu zachowania rosyjskiego konsumenta w latach 2008-2010 są następujące:

- obniżenie popytu na produkty i usługi rozrywkowe;
- wzrost popytu na dobra podstawowe oraz zmniejszenie ilości kupowanych dóbr;
- przejście na tańsze marki produktu;
- redukcja sprzedaży opakowanych produktów, w tym mleczarskich. W latach 2008-2009 obniżyła się o 7,2% w porównaniu do poprzednich lat, kiedy obserwowano się ich stabilny, przeciętny wzrost o 0,8% rocznie.
- zmiana miejsca dokonania zakupów oraz image'u sieci handlowych.

Tendencje rozwoju kanałów dystrybucji artykułami mleczarski ***The tendencies of development of distribution channels***

W czasie kryzysu wzrósł image sieci handlowych, które wybrały strategię lidera kosztowego oraz zaoferowali tanie i różnorodne produkty. Najbardziej popularnym miejscem zakupu są hiper- i supermarkety. Według badań firmy MAR Consult w latach 2009-2010 wśród mieszkańców dużych miast 60% respondentów preferuje zakupy żywności w hipermarketach, 56% - w supermarketach, 18% - na bazarach. Tylko połowa respondentów częściowo zadowolona jest z jakości artykułów żywnościowych, 47% nie zadowolona, a tylko 2% całkiem zadowolona. Wydatki na żywność, w okresie 2009- 2010, szczególnie wzrosły w grupie osób ze średnimi oraz niskimi dochodami (MAR Consult 2010s. 51).

W 2009 zaobserwowano wzrost udziału hiper- i supermarketów wśród innych podmiotów o 12,6 % w porównaniu do zeszłego roku. Największy wzrost udziału super- i hipermarketów obserwuje się w małych miastach (do 10 tys. mieszkańców). W 24 największych rosyjskich miastach, mających wiodącą pozycję od wielu lat, wzrost ich udziału wynosił tylko 5,1%. Nadal maleje udział tradycyjnych średnich i dużych sklepów oraz bazarków. Najmniejszy udział mają tradycyjne średnie i małe podmioty handlowe w Moskwie i Sankt-Petersburgu. Między dużymi sieciami handlowymi toczy się silna "wojna handlowa". Na przykład, w Sankt- Petersburgu najpopularniejszym miejscem zakupu są tak zwane dyskonty, czyli sklepy hurt- detal typu „cash and carry”, które przeznaczone są również dla osób fizycznych, a w Moskwie- hipermarkety.

Najpopularniejsze sieci handlowe pod względem atrakcyjności cen, różnorodności oferty i jakości obsługi to: "Auchan", "O'key", "Lienta" i "Piatoroczka" oraz "Kopiejka".

Można przewidywać, iż w długim okresie strategia niskich kosztów super- i hipermarketów zmieni się na strategię umiarkowanej ceny oraz wysokiej jakości, wzbogaconą ofertę i wzrost merchandisingu w komunikacji z konsumentem¹³.

Badanie obrotów handlowych artykułami mleczarskimi firmy Nielsen wykazało, że w 2009r. zaobserwowano następujące tendencje:

- duży wzrost konsumpcji twarogów w pierwszym półroczu 2009, zaś w drugim półroczu nastąpiło jej spowolnienie;
- stała tendencja spadku konsumpcji mlecznych deserów oraz twarożków, jogurtów, serków topionych, śmietanki;
- stabilny wzrost konsumpcji kefirów, mleka pasteryzowanego,
- umiarkowano stabilny wzrost mleka UHT, śmietany.

Tendencje rozwoju strategii marketingowych na rosyjskim rynku mleka.

The tendencies of development marketing strategies in the Russian dairy market

Specjaliści rosyjskiej branży mleczarskiej wyodrębniają promocję i opakowanie jako najważniejsze narzędzia w kształtowaniu strategii marketingowych. Opakowanie ma szczególne znaczenie dla Rosjan. Opakowanie w Rosji ma swoje odrębności szczegółowe odróżniające go od innych krajów. w krajach zachodnich opakowania są opracowane według racjonalności (wygody w otwieraniu, transportowaniu, przechowywaniu, wykorzystaniu). w Rosji bardziej liczy się emocjonalny aspekt oraz estetyka opakowania, jak również aspekt informacyjny. Według badań firmy Nielsen 68% respondentów rosyjskich zwraca uwagę na informacje zamieszczone na opakowaniu artykułów mleczarskich. Szczególną uwagę Rosjanie zwracają na informację dotyczące zawartości konserwantów, barwników oraz różnych dodatków. W porównaniu do konsumentów w krajach wysoko rozwiniętych zawartość tłuszczu, cukru oraz ilości kalorii nie ma tak dużego znaczenia dla Rosjan.

Firmy mleczarskie działające na terenach Rosji mają bardzo wysokie wymagania co do opakowania, trzymając się następujących zasad:

- wiarygodność, opis produktu oraz jego charakterystyka powinna być prawdziwa, pobudzająca i wzmacniająca zaufanie konsumenta;
- indywidualizacja oraz oryginalność, opakowanie powinno wyróżniać produkt na rynku, czynić go rozpoznawalnym, unikatowym i niezapomnianym dla konsumenta;
- informatyczny aspekt, z jednej strony na opakowaniu powinno być wystarczająco dużo wiarygodnych informacji, pobudzających do zakupu, z drugiej zaś- najważniejsza informacja powinna być wyeksponowana tak,

¹³ Nielsen, *Ussledownie indeksa potrebitelskogo doweria*, Molocznaja promyslennosc nr 7, 2010.

aby jak najszybciej wpadała w oko koncentrując na sobie szczególną uwagę konsumenta;

- celowość i realizacja strategii, opakowanie powinno wzmacniać cele i strategię brandu a nie je osłabiać;
- kolorystyka oraz rysunek na opakowaniu, ważne znaczenie mają kolory główne, jak również i małe odcienie, które pobudzają emocje oraz powodują różne skojarzenia¹⁴.

W czasie kryzysu rosyjskie firmy mleczarskie oraz KTN-y działające na terenach Rosji podjęły strategię zmiany stylu opakowania (restyling) w kierunku oszczędzania na opakowaniu na rzecz skierowania środków na intensyfikację kampanii reklamowych i promocyjnych. Na przykład "Uniliver" zaoszczędziła na farbie w opakowaniach produktów mlecznych (tylko 20% konsumentów zauważyło zmiany). Firma "Walmart" zmieniając kształt opakowania zaoszczędziła na logistyce (wcześniej w kontenerach mieściło się ok. 80 opakowań, obecnie 224). Ryzykowne działania w celu oszczędności podjęły firmy: "Wimm-Bill-Dann", która zmieniła styl brandu, "Bio-Max" oraz fińska firma "Valio" zmieniając globalny symbol korporacji¹⁵.

Badania firmy Nielsen wykazały, że w czasach kryzysu, pomimo zmiany modelu zachowania rosyjskiego konsumenta w kierunku preferencji bardziej podstawowych produktów, Rosjanie mają duże przywiązanie do brandów, a skłonność do kupowania innowacji produktowych jest silna. Według szacunków tej firmy okres kryzysu sprzyja wprowadzaniu innowacji produktowych.

Emocje budowane w przekazach medialnych bardzo szybko znikają, bez wsparcia w miejscu sprzedaży. W związku z czym w Rosji można zaobserwować ścisłą integrację firm mleczarskich oraz sieci handlowych w celu kreowania brandów, budowania lojalności wobec marki, testowania produktów i opakowań, jak również wspólnych kampanii promocyjnych. Sieci handlowe Rosji wykorzystują merchandising jako umiejętność budowy komunikacji w całej przestrzeni sprzedaży, która obejmuje nie tylko zarządzanie produktem na półce. Dotyczy to otoczenia tej półki, promocji na terenie sklepu, reklamę na zewnątrz i w najbliższych okolicach.

Małe i średnie przedsiębiorstwa nie dysponujące dużymi środkami na promocję stosują narzędzia reklamy poza medialnej, głównie w Internecie (bellow the line).

¹⁴ Nielsen, *Logistika I upakowka*, Molocnaja promyszlenosc nr 10 2009.

¹⁵ Nielsen, *Logistika I upakowka*, op. cit.

Wnioski

Conclusion

1. Konsumpcja mleka i artykułów mleczarskich w Rosji od wielu lat charakteryzuje się stałą, wrastającą tendencją. Wzrastającą tendencję co do konsumpcji mleka i artykułów mleczarskich obserwuje się nawet w czasie kryzysu gospodarczego. Świadczy to o dużym przywiązaniu Rosjan do konsumpcji artykułów mleczarskich.
2. Siła nabywczą rosyjskiego konsumenta wzrasta. w szczególności zaobserwować można dynamiczny wzrost segmentu rynkowego konsumentów ze średnimi dochodami oraz bogatych. Ważnym kryterium segmentowania rosyjskiego rynku mleka jest i będzie kryterium ekonomiczne oraz demograficzne. Biorąc pod uwagę wzrastającą siłę nabywczą rosyjskiego konsumenta, będzie on bardziej wymagający oraz chętny do płacenia wysokiej ceny za wysoką jakość różnorodnych produktów. Według kryterium demograficznego możemy wyodrębnić najbardziej perspektywiczne luki rynkowe: dla dzieci w różnych kategoriach wiekowych oraz niemowlęta, jak również osoby w podeszłym wieku. Każdy z wymienionych segmentów wymaga kreowania nowych produktów odpowiednich do wymagań konsumentów oraz systemu promocji i komunikacji marketingowej.
3. W czasach kryzysu zmienił się model zachowania rosyjskiego konsumenta w kierunku preferencji bardziej podstawowych artykułów mleczarskich, jednak nadal istnieje duże przywiązanie do brandów oraz chęć kupowania nowości produktowych. Rosyjski konsument jest bardzo wymagający co do jakości produktu, estetyki opakowania, promocji produktów itd.
4. W ogniwie handlu detalicznego artykułami mleczarskimi dominujące pozycje zajmują hiper-, supermarkety oraz dyskonty. Ich udział szczególnie wzrasta w mniejszych miastach. w dużych miastach od wielu lat mają one monopolistyczną pozycję. Można przewidywać, iż w niedługim okresie strategia niskich kosztów sieci handlowych, zmieni się na umiarkowaną cenę oraz wysoką jakość, wzbogaconą ofertę, zrozumiały dla konsumenta merchandising.

Literatura

Bibliography

- Avchuchova, *Obzor rynku produktów dlitel'nogo chranienia*. Molocnaja promyslennosc nr 6, 2010.
- Goskomstat Rosji www.gks.ru
- Data Monitor 2010 r., Dairy in Russia. www.datamonitor.com
- MAR Consult *Issledovanie rynku moloka*. Molocnaja promyslennosc nr 5 2010.
- Miasta miliardów 2010 www.forbs.pl.
- Nielsen, *Logistika i upakowka*, Molocnaja promyslennosc nr 10 2009.
- Nielsen, *Imidz roznicznych siecier Rosji glazami pokupatielej*, 2010.
- Nielsen, *Ussledownie indeksa potrebitelskogo doweria*. Molocnaja promyslennosc nr 7, 2010.
- Nielsen, *Pokupateli nadejutsa na polnoje wosstanowlenie ekonomiki*. Molocnaja promyslennosc nr10, 2010.

- Rosyjski Statystyczny Jeżegodnik* 2010.
- Russia Food & Drink Report Q2009*. Business Monitor International LTD, p. 28.
- Shevelova S., *Rynek mleka Rosji – aktualny stan i perspektywy*. Część I i II Przegląd Mleczarski nr 2 i 3, 2006.
- Shevelova S. *The tendencies of changes on the Russian milk market*. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu. Tom IX, Zeszyt 4. Warszawa – Poznań - Kraków 2007.
- Tetra-Pak Rynek moloka*. Molocnaja promyslennosc nr 11, 2010.
- Tetra-Pak Rynek moloka i demograficzna sytuacja w mirie*. Molocnaja promyslennosc nr 12, 2010, s. 10.
- Wasienkowa I. L., *Issledowanie pokupatelskogo povedienia*. Molocnaja promyslennosc nr 10, 2010.

Rosyjski rynek mleka – nowe tendencje w zachowaniu konsumenckim oraz kanałach dystrybucji.

Streszczenie

Charakterystyczna dla Rosji była i jest duża preferencja konsumpcji mleka i jego przetworów. Popyt na artykuły mleczarskie dynamicznie wzrasta podczas kryzysu. Analiza marketingowa wskazuje, iż w czasach kryzysu konsumenci preferują podstawowe artykuły mleczarskie: sery, masło, napoje mleczne. Jednak nadal istnieje duże przywiązanie do brandów oraz chęć kupowania produktów wysokiej jakości. Rosyjski konsument jest też bardzo wymagający w tym względzie. Estetyczne oraz emocjonalne aspekty mają ważną rolę pod czas podjęcia decyzji o zakupach. Siła nabywcza rosyjskiego konsumenta wciąż wzrasta. W szczególności zaobserwować można dynamiczny wzrost segmentu rynkowego konsumentów ze średnimi dochodami oraz wysokimi.

W ogniwie handlu detalicznego artykułami mleczarskimi dominujące pozycje zajmują hiper- i supermarkety. Ich udział szczególnie wzrasta w mniejszych miastach Rosji.

The Russian milk market – new tendencies in customer's behavior and distribution channels.

Summary

High consumption levels of milk and dairy products has always been characteristic of Russia. The demand in the Russian dairy market is dynamically growing during crises. A marketing analysis of the Russian market during the crises suggests that there is a demand for basic milk products such as cheeses, butter, milk drinks. Customer's behavior also tends to prefer brands and high quality milk products. The Russian customers are very sensitive to quality of milk products. The emotional and esthetics aspects have been playing a crucial role while purchasing decisions are making. The population's incomes keep growing dynamically. Especially keep growing customer's groups with middle and high level incomes. As result consumption of dairy products will be increasing. The Russian customers are getting more demanding. The super and hipper markers have been dominating in distribution channels. The numbers of super and hipper markers are especially increasing in smalls Russian towns.

MAŁGORZATA GAJOWIAK

Politechnika Poznańska w Poznaniu

Kapitał społeczny w dwóch postaciach. Przypadek Polski

Social capital in two forms. Polish case

Wstęp Introduction

Obserwowane ostatnio rosnące zainteresowanie kapitałem społecznym, a w szczególności stanem jego podstawowych zasobów, jest m.in. konsekwencją przetaczającego się przez świat globalnego kryzysu gospodarczego. Kapitał ten utożsamia się obecnie z nośnikiem realnych wartości ekonomicznych wpływających na skuteczność i efektywność zachowań podmiotów gospodujących. Ponadto, jako spoiwo relacji międzyludzkich tworzy pomosty informacyjne, poprzez które zarówno jednostka, jak i przedsiębiorstwo uzyskuje dostęp do kluczowych zasobów, w tym wiedzy, kompetencji oraz informacji o pojawiających się szansach w otoczeniu. Stanowić więc on może swoiste remedium na niedomagania mechanizmu rynkowego. Wynika stąd, iż współczesne zarządzanie w skali nie tylko mikro-, mezo- ale i makro- wymaga równoważenia priorytetów ekonomicznych i społecznych. Kluczowymi zagadnieniami staje się w związku z tym traktowanie ludzi jako społecznego kapitału, który należy rozwijać oraz w oparciu o który należy tworzyć relacje współpracy pomiędzy jednostkami w przedsiębiorstwie oraz pomiędzy przedsiębiorstwem a jego otoczeniem. Co więcej, jak podkreśla P. Płoszajski, sprawność społeczna służąca budowaniu i utrzymaniu relacji międzyludzkich stanowi czynnik trwałej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw przyszłości¹.

Wobec powyższego, hipoteza o rosnącej roli kapitału społecznego w sferze społeczno-gospodarczej jest coraz częściej głoszona nie tylko przez socjologów, psychologów czy ekonomistów. Także przedstawiciele instytucji rządowych w Polsce dostrzegają roli potencjału, jaki drzemie w społecznych relacjach, a opracowania typu „Polska 2030. Wyzwania rozwojowe”, czy „Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego” są tego przykładem. Jednocześnie badania empi-

¹ P. Płoszajski, *Organizacja przyszłości: wirtualny splot kontraktów*, [w:] *Przedsiębiorstwo przyszłości*, red. W. M. Grudzewski, I.K. Hejduk, Difin, Warszawa 2001, s. 42.

ryczne potwierdzają niski poziom tego kapitału w Polsce (wg kolejnych edycji European Social Survey oraz Diagnozy Społecznej). W związku z tym mówi się o rzeczywistej jego luce. Ponadto, co nie napawa optymizmem na przyszłość, istnieją w naszym kraju znaczące pokłady jego negatywnej postaci, które w zdecydowanej mierze są zarówno konsekwencją systemu socjalistycznego, jak i przeobrażeń transformacyjnych.

Głównym celem artykułu jest więc zaprezentowanie poziomu oraz typów kapitału społecznego w Polsce oraz zdiagnozowanie czynników odpowiedzialnych za jego atrofię. Jak bowiem trafnie argumentuje E. Skawińska „w krajach realizujących transformację ustrojową i restrukturyzację gospodarki, diagnoza kapitału społecznego i określenie luki w jego poziomie jest podstawą do wyszczególnienia wniosków dla polityki konkurencyjnej. Gospodarki transformujące się mają bowiem większe zapotrzebowanie na zorganizowanie współdziałania, ład rynkowy i spójność społeczno-ekonomiczną, a jednocześnie kapitał społeczny prezentuje tam niską jakość. Jest on bowiem tworzony i przekazywany za pośrednictwem mechanizmów kulturowych, takich jak religia i tradycje, które podlegały niszczeniu przez system etatystyczny”².

Konceptualizacje i konotacje ***Conceptualizations and connotations***

Zauważmy, że idea kapitału społecznego jest obecna w działach wielu filozofów, którzy zakładali, że powiązania międzyludzkie, świadomość wzajemnych zobowiązań oraz wartości takie jak przyjaźń, czy zaufanie są konieczne dla dobrego funkcjonowania społeczeństwa. Takie wątki istniały w myśli społecznej już od Arystotelesa, poprzez rozważania N. Machiavellego na temat cnót obywatelskich, a skończywszy na tezach A. de Tocquevilla dotyczących politycznego znaczenia formalnych i nieformalnych stowarzyszeń³.

Najbardziej jednak rozpowszechnione w literaturze, a zarazem najbardziej opiniotwórcze stały się koncepcje kapitału społecznego sformułowane przez Pierre’a Bourdieu, Jamesa Colemana, Roberta Putnama oraz Francisa Fukuyamę.

I tak, francuski socjolog P. Bourdieu utożsamiał kapitał społeczny ze zbiorem „rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wzajemnej znajomości i uznaniu – lub inaczej mówiąc z członkostwem w grupie – która dostarcza każdemu ze swych członków wsparcia w postaci

² E. Skawińska, *Rola kapitału ludzkiego i kapitału społecznego we wzroście konkurencyjności*, [w:] *Konkurencyjność przedsiębiorstw*, red. E. Skawińska, E. Cyrson, R. I. Zalewski, Wyd. PP, Poznań 2011, s. 125.

³ A. Kiersztyn, *Kapitał społeczny a sukces programów reintegracji – podstawy teoretyczne*, [w:] *Utopie inkluzji. Sukcesy i porażki programów reintegracji społecznej*, red. K. W. Frieske, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2004, s. 29.

kapitału posiadanego przez kolektyw, wiarygodności, która daje im dostęp do kredytu w najszerszym sensie tego słowa”⁴. Autor ten podkreśla, że kapitał społeczny odnosi się do korzyści, które są wynikiem udziału w szerszych sieciach powiązań. Z kolei J. Coleman włożył znaczący wkład we wprowadzenie rozważań dotyczących kapitału społecznego w nurt dociekań ekonomicznych. Warto bowiem nadmienić, że kapitał ten jest pojęciem wywodzącym się z socjologii i pierwotnie miał on służyć rozszerzaniu eksplanacyjnych możliwości teorii wymiany społecznej. James Coleman stwierdza, że na kapitał społeczny składa się „każdy aspekt nieformalnej organizacji społecznej, który konstytuuje zasoby produkcyjne dla jednej lub większej liczby podmiotów”⁵. Natomiast amerykański politolog R. Putnam, który w największym stopniu przyczynił się do spopularyzowania koncepcji kapitału społecznego nie tylko w kręgach naukowych, ale także wśród zwykłych obywateli, postrzega go jako ogół norm, sieci wzajemnego zaufania oraz lojalności, jakie zachodzą w konkretnej grupie społecznej⁶. Spośród wielości ujęć kapitału społecznego warto także zwrócić uwagę na ujęcie kapitału społecznego jako zasobu kulturowego zaproponowanego przez Francisa Fukuyamę. Autor ten stwierdza, że kapitał społeczny to nic innego jak umiejętność współpracy poprzez nieformalne reguły i normy między ludźmi w obrębie grupy oraz organizacji w celu realizacji interesów wyznawanych przez członków⁷.

Przytoczone próby ujęcia kapitału społecznego wskazują na co najwięcej dwie istotne kwestie. Po pierwsze, nie można na tym etapie mówić o zwartej i spójnej teorii kapitału społecznego. Rezultatem swoistej „mody” na kapitał społeczny jest nowy naukowy program badawczy, w którym uczestniczą socjologowie, ekonomiści, politolodzy i specjaliści od zarządzania. Program ten, pomimo ogromnej liczby publikacji, ma jednak nadal charakter „status nascendi”. Po drugie, powyższe definicje mogą nie tylko opisywać sieci zależności prowadzące do np. wzrostu dobrobytu całego społeczeństwa, ale także w węższym zakresie – grup mafijnych czy karteli. Nie podlega kwestii, że w literaturze najczęściej podkreśla się pozytywną konotację kapitału społecznego i jego rolę w budowaniu dobra wspólnego. Znacznie mniej uwagi poświęca się jednak jego negatywnej formie, którą określa się również jako „mroczną stronę” kapitału społecznego⁸. Jednak jego istnienie oraz znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego należy także brać pod uwagę. Jak podaje A. Portes,

⁴ P. Bourdieu, *The forms of capital*, [w:] *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, red. J. G. Richardson, Greenwood Press, New York 1986, s. 241.

⁵ J. Coleman, *Foundation of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge 1990, s. 300-301.

⁶ R. Putnam, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1995, s. 258.

⁷ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Wrocław 1997, s. 4.

⁸ P. Poławski, *Po ciemnej stronie: o niezbyt dobrym kapitale społecznym i społecznych więziach*, *Polityka Społeczna*, nr 5-6/2011, s. 26-27.

negatywny kapitał społeczny dostrzec można w zjawiskach takich jak: w wyłączeniu osób postronnych, w stawianiu nadmiernych żądań wobec członków grup, naruszaniu osobistej wolności czy też w osłabieniu norm społecznych w danej grupie⁹. Już sam Max Weber stwierdził, że w sytuacji, kiedy istnieje ograniczona pula dóbr do podziału, istnieje tendencja do tworzenia rozmaitych grup statusowych, które dążą do uzyskania kontroli nad określonymi kategoriami zasobów oraz zapewnienia swoim członkom uprzywilejowanego uczestnictwa w podziale [...]. Jak podaje, „we wszystkich formach wspólnot bardzo często występujący typ gospodarczego uwarunkowania tworzy konkurencję o szanse ekonomiczne: stanowiska urzędowe, klientelę, sposobność osiągnięcia zysku dzięki zawłaszczeniu lub pracy itp. Wraz ze wzrastającą liczbą konkurentów w stosunku do możliwości zarobkowych zwiększa się wtedy zainteresowanie osób uczestniczących w owej konkurencji ich ograniczeniem w jakiś sposób. A dokonuje się to zwykle w ten sposób, że pewna zewnętrznie uchwytna cecha części (aktualnych lub potencjalnie) współkonkurentów: rasa, język, wyznanie, geograficzne lub społeczne pochodzenie, genealogia, miejsce zamieszkania, zostaje potraktowane przez innych jako powód dążenia do wykluczenia ich z rywalizacji [...] ten proces „zamykania wspólnoty” [...] jest typowym i powtarzającym się zjawiskiem [...], zaś celem jest w pewnym zakresie zawsze zamknięcie odpowiednich (społecznych i ekonomicznych) szans przed outsiderami¹⁰. Wobec tego jak konstatuje A. Kiersztyn, istnieje poważne ryzyko, że niektóre formy kapitału społecznego służyć mogą przechwyceniu oraz monopolizowaniu konkretnych dóbr w postaci: prestiżu, pieniędzy czy władzy w celu wyłączenia pozostałych z uczestnictwa w podziale¹¹. Nie podlega wobec tego kwestii, że wspólnymi cechami wszystkich form negatywnego kapitału społecznego są jego konsekwencje społeczne, polityczne i ekonomiczne. Najogólniej można je sprowadzić do zjawiska negatywnych efektów zewnętrznych. Teoria ekonomii negatywne efekty zewnętrzne przypisuje produkcji i konsumpcji dóbr i usług. [...] interakcje społeczne stworzone przy pomocy negatywnego kapitału są oparte na czystej dominacji, wyrażającej się w zdolności do wywołania niekorzystnych dla partnera działań i zachowań. Bezpośrednim skutkiem tych interakcji jest zatem nieufność, gdyż osoba oszukana i skrzywdzona zmienia swój stosunek do innych. Najogólniej mówiąc, negatywny kapitał społeczny generuje nieufność w przestrzeni społecznej”¹². Andrzej Matysiak dodaje, iż w warunkach dużej nieufności zwiększeniu ulega zasób kapitału negatywnego. Wynika to z faktu, iż przystosowanie do nieufno-

⁹ A. Portes, *Social capital: its origin and applications in modern sociology*, Annual Review of Sociology, Princeton University Princeton, New Jersey 1998, s. 73.

¹⁰ M. Weber, *Gospodarka i społeczeństwo*, za wydaniem PWN, Warszawa 1999, s. 263-265.

¹¹ A. Kiersztyn, op. cit., s. 39.

¹² A. Matysiak, *Negatywny kapitał społeczny*, [w:] *Nowa ekonomia a społeczeństwo*, red. S. Patrycki, Wydawnictwo KUL, Lublin 2006, s. 246.

ści polega na działaniach, które urzeczywistniają wartości partykularystyczne, w formie dóbr grupowych i nieformalnej władzy. W warunkach powszechnie panującej nieufności zaufanie się kupuje podobnie jak każde inne dobro prywatne. Ponadto, samo korzystanie z negatywnej formy kapitału społecznego pociąga za sobą ponoszenie dodatkowych kosztów w celu badania wiarygodności partnera czy samo ubezpieczenia. Inaczej ujmując, negatywny kapitał społeczny powoduje wzrost kosztów transakcyjnych, a przez to może przyczynić się do redukcji dobrobytu¹³.

Stan kapitału społecznego w Polsce ***The level of social capital in Poland***

Badania prowadzone zarówno przez socjologów, psychologów, politologów, jak i ekonomistów dowodzą, że kapitał społeczny wpływa na różnorodne aspekty życia. w poniższej tabeli zaprezentowano najważniejsze funkcje kapitału społecznego wynikające z generowania jego pozytywnej postaci.

Tabela 1. Korzyści z kapitału społecznego
Table 1. Advantages form social capital

sfera ekonomiczna	• gwarantuje wzrost gospodarczy [Knack, Keefer 1997] • umożliwia tworzenie silnych i spójnych organizacji w sektorze prywatnym [Fukuyama 1997] • zwiększa możliwości adaptacyjne do nowych warunków organizacyjno-technicznych [Fukuyama 1997] • redukuje koszty transakcyjne [Kanck, Keefer 1997] • ogranicza problem „gapowicza” [Coleman 1990] • przyczynia się do wzrostu standardu życia osób oraz gospodarstw domowych [Szukalski, 2002] • umożliwia znalezienie pracy [Granovetter 1978; Januszek 2004]
sfera społeczna i zdrowotna	• wpływa na wzrost samopoczucia, spadek poziomu stresu oraz ogranicza zapadalność na depresje [Woolcock, Szreter 2004; Kawachi 1997]
sfera edukacji	• gwarantuje lepsze wyniki w nauce [Coleman 1988; Putnam 2004; Skawińska 2007; Śleszyński 2004]
sfera polityki	• wspiera demokratyczny ład społeczny [Lipsetem, Trow, Coleman 1977] • umożliwia sprawniejszą samoorganizację grup oraz działalność organizacji trzeciego sektora [Leś 2000; Hryniewicz 2003] • zapewnia większą efektywność instytucji [Putnam 1995; Swianiewicz, Dziemanowicz, Mackiewicz 2000]

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Theiss, *Krewni – Znajomi – Obywatele. Kapitał społeczny a lokalna polityka społeczna*, Wyd. A. Marszałek, Toruń 2007, s. 76-101.

W związku z tym jednoznaczna opinia badaczy zajmujących się kapitałem społecznym, iż jego poziom jest niski, może negatywnie oddziaływać zarówno

¹³ Ibidem, s. 247.

na kondycję psychiczną i zdrowotną indywidualnych osób, innowacyjność i konkurencyjność, a w rezultacie także na poziom dobrobytu w Polsce. O niskim stanie desygnatów kapitału społecznego świadczą m.in. takie zachowania jak: niska frekwencja wyborcza, brak wiedzy na tematy polityczne, niewielkie uczestnictwo w organizacjach społecznych, w spotkaniach publicznych dotyczących spraw lokalnych, w projektach na rzecz społeczności lokalnych, niski poziom zaufania do innych ludzi, wzrost przestępczości, mała liczba tworzących instytucji społecznych czy też mała interaktywność pomiędzy uczestnikami sieci społecznych¹⁴. Jak podkreśla J. Hausner, „nasz rozwój choruje na brak kapitału społecznego”¹⁵. W rezultacie – jak zauważa E. Skawińska - niski poziom kapitału społecznego powoduje niepełne wykorzystanie źródeł aktywności ludności oraz szans wynikających z międzynarodowej integracji i globalizacji¹⁶. Ponadto, do negatywnych konsekwencji niskiego poziomu kapitału społecznego w Polsce zaliczyć można m.in. małą skłonność do oszczędzania będącą skutkiem braku zaufania w stabilny rozwój narodu, czy wysoką konsumpcję w stosunku do dochodów, która odzwierciedla niskie aspiracje intelektualne.

W Polsce cyklicznego pomiaru kapitału społecznego¹⁷ dokonują m.in. autorzy badania „Diagnoza Społeczna” utożsamiając go z siecią społeczną regulowaną normami moralnymi lub zwyczajem (a nie lub nie tylko formalnymi zasadami prawa), które wiążą jednostkę ze społeczeństwem w sposób, który umożliwia jej współdziałanie z innymi dla dobra wspólnego. W badaniu tym za wskaźniki kapitału społecznego przyjęto m.in. zaufanie interpersonalne, dobrowolną przynależność do organizacji i pełnienie w nich funkcji, udział w nieprzymusowych zebraniach publicznych i zabieranie na nich głosu, organizowanie zebrań publicznych, dobrowolne działania na rzecz społeczności lokalnej, udział w wyborach parlamentarnych oraz pozytywny stosunek do demokracji¹⁸. Zbiorcze dane dla tych wymiarów zaprezentowano w tabeli 2.

Jak wynika ze wskazywanego tu opracowania, tylko 13% Polaków deklaruje zaufanie do innych ludzi, co oznacza, że poziom zaufania zgeneralizowanego jest u nas jednym z najniższych w Europie (Polska zajmowała w 2008 r. 21. miejsce na 25 krajów objętych badaniem ESS 2008) i ponad 3-krotnie mniejszy niż w Danii, Norwegii i Finlandii, które w ostatnim rankingu jakości życia zaję-

¹⁴ E. Skawińska, *Rola kapitału ludzkiego...*, op. cit., s. 127.

¹⁵ J. Hausner, *Za dużo kapitalizmu, za mało kapitału społecznego*, [w:] *Bohaterowie polskiej transformacji*, red. K. Gołata, Wyd. W.A.B., Kraków 2010.

¹⁶ E. Skawińska, *Rola kapitału ludzkiego...*, op. cit., s. 127.

¹⁷ Należy zwrócić uwagę, iż specyfika desygnatów kapitału społecznego /materialne i niematerialne/ i wielość proponowanych ujęć powoduje swoiste problemy przy jego operacjonalizacji. W związku z tym badacze kapitału społecznego przyjmują najczęściej pewne jego wymiary i na ich podstawie określają jego poziom.

¹⁸ *Diagnoza Społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011, s. 280 i n..

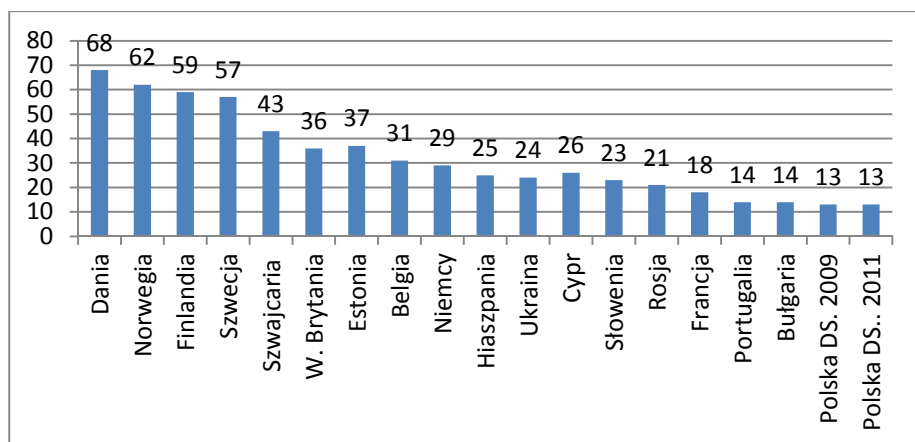
ły wśród 199 państw odpowiednio 19, 1 i 16. miejsce¹⁹. Podobnie jest w przypadku chociażby przynależności do organizacji pozarządowych (na podstawie badań ESS 2008 i Diagnoza Społeczna 2009), Polska zajmuje tutaj jedno z niechlubnych ostatnich miejsc²⁰. Wyniki pomiaru zaufania zgeneralizowanego dla poszczególnych krajów zaprezentowano poniżej.

Tabela 2. Wartości wymiarów kapitału społecznego dla Polski w 2011 roku
Table 2. Values of chosen spheres of social capital in Poland in 2011

Wskaźnik kapitału społecznego	Odsetek respondentów
Zaufanie zgeneralizowane	13,4%
Dobrowolna przynależność do organizacji	14,8%
Pełnienie funkcji w organizacji	4,8%
Udział w nieprzymusowym zebraniu publicznym	22,9%
Zabranie głosu podczas zebrania	10%
Organizowanie zebrania	5%
Dobrowolne działanie na rzecz lokalnej społeczności	15,6%
Udział w wyborach (samorządowych 2010 r.)	68,3% (47,3% wg PKW)
Pozytywny stosunek do demokracji	26,8%

Źródło: Diagnoza Społeczna, op. cit., s. 278-295.

Wykres 1. Odsetek osób w wieku 16 i więcej lat ufających innym ludziom
Figure 1. Percentage of people age 16 + trusting others



Źródło: dla wszystkich krajów ESS 2008, dodatkowo dla Polski wyniki Diagnozy Społecznej z lat 2009 i 2011r.

¹⁹ Diagnoza Społeczna 2011, op. cit., s. 285.

²⁰ Ibidem, s. 286.

Tabela 3. Wybrane obszary negatywnego kapitału społecznego

Table 3. Chosen examples of negative social capital

Wskaźnik	Pozycja/poziom/ilość
1. Szara strefa*	25% PKB (średnia unijna to 15% PKB)
2. Korupcja**	41. miejsce na 178 państw w 2010 r. (wg Indeksu Percepcji Korupcji) 49. miejsce na 178 państw w 2009 r. (jw.)
3. Liczba zorganizowanych grup przestępczych***	547 wg CBŚ w 2010 r. 501 wg CBŚ w 2009 r.
4. Przestępstwa gospodarcze (liczba przestępstw stwierdzonych)	• 166.970 w 2010 r., o 0,9% więcej niż w 2009 r.**** • 30% polskich przedsiębiorstw padło w ciągu 2010 roku ofiarą co najmniej jednego przestępstwa gospodarczego*****

Źródło: opracowanie własne na podstawie: * *Oszustwo – nasz sport narodowy. Fiskus nabiera się na banalne sztuczki. Gazeta Wyborcza, 8 stycznia 2010*; ** Raport w sprawie korupcji na świecie, Transparency International; *** Raport „Sprawozdanie z działalności CBŚ KGP za 2010r”, www.cbs.policja.pl; **** Raport „Przestępstwa wszczęte, przestępstwa stwierdzone i wykrywalność w latach 1999-2010, Komenda Główna Policji, www.statystyki.policja.pl

Z kolei o pokładach negatywnego kapitału społecznego w Polsce świadczą m.in. następujące wskaźniki: liczba rozwodów, istnienie szarej strefy, poziom korupcji, liczba zorganizowanych grup przestępczych, czy skala przestępczości gospodarczej. Wybrane z nich dla Polski zaprezentowano w tabeli 3.

Identyfikacja czynników sprawczych. **Identification of basic determinants**

Zarówno socjologowie, jak i ekonomiści stwierdzają, iż negatywna postać kapitału społecznego oraz niedobór jego pozytywnego typu jest w głównej mierze konsekwencją istnienia systemu socjalistycznego nakierowanego na atomizację społeczną oraz osłabienie więzi międzyludzkich²¹. Co więcej, jak podkreśla J. Tischner, w socjalizmie mieliśmy do czynienia ze swoistym wyzyskiem moralnym, który pojawiał się wówczas, kiedy praca była oderwana od celów etycznych. Wspomniany autor dodaje, iż stan taki „zrywa więzi społeczne, nasączając relacje międzyludzkie wrogością i podejrzliwością. Ponadto, wyzysk ten i towarzyszące mu często ubóstwo stoją w opozycji do kapitału społecznego i mają niszczyielski wpływ na gospodarkę”²². Do deprecjacji kapitału społecz-

²¹ Por. m.in.: J. Kochanowski, *Rozpad i odbudowa kapitału społecznego*, Zeszyty Towarzystwa Ekonomistów Polskich, Zeszyt nr 7, styczeń 2003; J. Tischner, *Etyka solidarności i Homo Sovieticus*, Wyd. Znak, Kraków 2005, E. Skawińska, *Transformacja systemowa polskiej gospodarki*, [w:] E. Skawińska, K. Sobiech-Grabka., K. A. Nawrot, *Makroekonomia. Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarki rynkowej*, PWE, Warszawa 2010; M. Gajowiak, *Koncepcja kapitału społecznego*, [w:] *Badanie kapitału społecznego w Wielkopolsce. Diagnoza stanu i perspektywy wzrostu*, red. E. Skawińska, Wyd. WSB, Poznań 2011; P. Sztompka, *Diagnoza stanu państwa – 2003*, www.eksporter.pl z dn. 01.01. 2007.

²² J. Tischner, op. cit., s. 33.

nego przyczynia się więc „kierowanie społeczeństwem na zasadzie władzy, a nie autorytetu; autorytetu, który rodzi się z zaufania do legalnego przywództwa, kierującego się duchem służby dla społeczeństwa i unikającego braku przejrzystości mającego ukrywać działania dla osobistych albo też grupowych korzyści”²³. Zauważmy tu też, że rezultatem dominującej roli państwa w gospodarce było „uśpienie” potencjału przedsiębiorczości jednostek. Zamiast rozwoju osobistego, mieliśmy do czynienia z regresem tak w aspekcie jednostkowym, jak i organizacyjnym. Nie było tu więc mowy o obywatelskiej postawie oraz wzięciu spraw we własne ręce. W literaturze stan ten określa się jako „społeczną próżnię”²⁴. W związku ze specyfiką systemu gospodarowania w socjalizmie istniejący wówczas na niskim poziomie kapitał społeczny określany był jako kapitał przetrwania, który oparty był przede wszystkim na umiejętności dostosowania się do okoliczności oraz sytuacji²⁵.

Ponadto, totalitarna destrukcja więzi społecznych w okresie socjalizmu doprowadziła do tego, że w roku 1989, kiedy pojawił się imperatyw stosowania nowych, niezgodnych z dotychczasowym doświadczeniem wartości, rozpoczął się okres tzw. traumy inicjalnej. W rezultacie zastany po systemie socjalistycznym niski poziom kapitału społecznego uległ jeszcze deprecjacji. Jak dodaje P. Sztompka, stan taki był efektem panującego systemu socjalistycznego, który wytworzył wartości, jak i postawy zupełnie odmienne od tych, na których miało być oparte państwo po roku 1989. Autor ten stwierdza, że „[...] w wymiarze ekonomicznym [socjalizm] lansował egalitaryzm zamiast merytokracji, bezpieczeństwo zamiast ryzyka, przystosowanie zamiast innowacyjności, opiekuńczość i roszczeniowość zamiast polegania na sobie, małą stabilizację zamiast sukcesu. W wymiarze politycznym z kolei - bierność i apatię zamiast obywatelskiego uczestnictwa, brak poszanowania prawa zamiast legalizmu, afirmację prywatności i dystansu wobec państwa zamiast lojalności obywatelskiej. Wreszcie w wymiarze kulturowym - kolektywizm zamiast indywidualizmu, oportunizm i konformizm zamiast krytycyzmu, ksenofobię zamiast otwartości i tolerancji wobec innych niż my”²⁶. Ekonomiści nierzadko podkreślają asymetryczny charakter polskiej transformacji. Oprócz przemian w sferze gospodarowania, infrastrukturze politycznej i prawnej, potrzebne są nadal przeobrażenia w sferze mentalnościowo-świadomościowej, a to z kolei wymaga czasu²⁷. Jednocześnie słusznie spostrzega P. Sztompka, iż niestabilność związana z rady-

²³ E. Gracia, *Kryzys argentyński w świetle nauki społecznej Kościoła*, Społeczeństwo, nr 2/2002, s. 190-191.

²⁴ Por. S. Nowak, *System wartości społeczeństwa polskiego*, Studia Socjologiczne, nr 4/1979.

²⁵ Polska 2030. *Wyzwania rozwojowe*, red. M. Boni, Kancelaria Prawna Rady Ministrów, Warszawa 2009, s. 346.

²⁶ P. Sztompka, www.exporter.pl, op. cit.

²⁷ E. Cierniak-Szóstak, *Kapitał społeczny w opisach transformacji gospodarczej..* [w:] *Prace z zakresu socjologii*, red. A. Węgrzecki, Wyd. AE w Krakowie, Krajów 2006, s. 30 czy E. Skawińska, *Transformacja systemowa polskiej gospodarki*, op. cit., s. 204.

kalnymi zmianami, podważa egzystencjonalną tkankę życia społecznego. Ludzie stają nagle w obliczu całkowicie zrekonstruowanego porządku społecznego i gospodarczego. Stare nawyki, rutynowe czynności i zwyczajowe wzory postępowania okazują się nieodpowiednie. Tworzy się wówczas poczucie wyobcowania, zagubienia oraz niepokoju. Codzienne zachowania tracą oparcie i zakorzenienie w rzeczywistości. Wszystkie te zjawiska rozbudzają więc w jednostkach podejrzliwość oraz skłonność do wycofywania zaufania²⁸. Ponadto, cytowany badacz dodaje, że wkrótce po rozpoczęciu transformacji pojawiła się trauma wtórna, która związana była z nieuchronnymi, choć niezamierzonymi i nieprzewidzianymi konsekwencjami reform ustrojowych, tj. bezrobociem, spadkiem dochodów realnych, czy choćby pogorszeniem stanu bezpieczeństwa²⁹.

Warto również podkreślić, iż dzięki społecznej, a zarazem symbolicznej akceptacji obecnej na początku transformacji systemowej, elity władzy rozpoczęły zmiany przy pomocy centralnie podejmowanych decyzji. Odgórnie rozpoczęte działania przez organy państwowe wynikały z przekonania, iż dokonują one zmian w interesie całego społeczeństwa, co powszechnie nazywano realizacją tzw. „interesu teoretycznego”³⁰. Niestety, w wielu przypadkach instytucje państwowe, które inicjowały, a następnie nadzorowały proces przekształceń własnościowych, nie wywiązały się odpowiednio z tego zadania. I tak chociażby, nieprecyzyjne zapisy prawne umożliwiały przejmowanie za bezcen źle oszacowanego majątku, czy jego sprzedaż w ręce niewiarygodnych inwestorów. Przyczyniały się również do nikłego nadzoru nad urzędnikami państwowymi różnych szczebli, którzy dopuszczali się nierzadko korupcji lub też ulegali nepotyzmowi. Proces „konwersji kapitału społecznego w ekonomiczny” polega więc na uzyskiwaniu dostępu do wyjątkowo intratnych transakcji finansowych oraz stanowisk pracy poprzez wykorzystywanie znajomości³¹. Nic więc dziwnego, że politycy powiązani z dawnym ustrojem wraz z nadejściem transformacji tak chętnie wykorzystywali swoje wpływy w celu osiągnięcia prywatnych korzyści w aparacie zmieniającej się władzy politycznej oraz gospodarczej poprzez wykorzystanie własności państwowej. Kazimierz Frieske trafnie konstatuje, że „w efekcie znakomita część interwencji w mechanizmy rynkowe – właśnie na skutek funkcjonowania rozmaitych „koalicji dystrybucyjnych” - kończy się tym, że ci, którym wiedzie się gorzej, finansują tych, którym wiedzie się lepiej, profity zaś rozmaitych grup interesu oznaczają z reguły wyłączeniem z uczestnictwa w zbiorowych korzyściach tych wszystkich, którzy są najsłabiej zorganizowa-

²⁸ P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007, s. 278.

²⁹ Ibidem.

³⁰ M. Ziółkowski, *Postmonocentryczny ład społeczny i jego demograficzny charakter. Dwie przeciwstawne konstelacje kulturowe*, [w:] *Polacy wobec ładu postmonocentrycznego. Społeczeństwo polskie i jego instytucje w 1992r.*, red. H. Ziółkowski, ISP PAN, Warszawa 1993, s. 10.

³¹ M. Theiss, op. cit., s. 80.

ni³². Ponadto, jak wskazuje M. Ziółkowski, w Polsce na początku okresu transformacji kapitał społeczny osób pochodzących z najwyższych sfer PRL-u przyczynił się do ich sukcesu ekonomicznego w gospodarce kapitalistycznej³³. Podobne stwierdzenie wyraża J. Kuroń podając, że ludzie nomenklatury przyczynili się do budowy gospodarki rynkowej, bowiem dążyli do rozwoju sektora prywatnego, jednak „[...] taki urzędniczo-nomenklaturowy wariant budowania rynku obciążony jest dość bolesnym grzechem pierworodnym. [...] Wielkim grzechem takiego modelu jest powierzenie ogromnej części kapitału ludziom, którzy są nauczani pasożytnictwa na majątku wspólnym, państwowym, społecznym”³⁴. Wobec tego nie ulega wątpliwości, iż tak powszechne „żerowanie” na własności państwowej ze strony ludzi dawnego układu, mogło budzić sprzeciwy społeczeństwa i podważać ich wiarę oraz ufność w sprawiedliwe „dorobienie się”. Stan taki z kolei przyczynił się do spadku tego, co P. Sztompka nazywa zaufaniem publicznym³⁵. W wielu przypadkach dochodziło do powstawania negatywnego kapitału społecznego oraz do załamania kodeksu podstawowych zasad etycznych³⁶. W rezultacie subiektywne błędy, niekompetencja, a z czasem także rosnący egoizm, frakcyjność czy amoralność elit politycznych przyniosły traumę trzeciego stopnia³⁷.

Podsumowanie **Conclusions**

Wobec postępujących procesów globalnego kapitalizmu coraz trudniejsze staje się przewidywanie skutków społeczno-ekonomicznych postępu technologicznego, hiperkonkurencji czy polityki poszczególnych państw. W związku z pojawiającą się niepewnością i nieprzewidywalnością, zasoby niematerialne, w szczególności kapitał społeczny, nabierają obecnie na znaczeniu. Również podobną konstatację wysuwają W. M. Grudzewski, I. K. Hejduk, A. Sankowska oraz M. Wańtuchowicz podkreślając, iż „przejście do społeczeństw informacyjnych, wzrost znaczenia wiedzy w przedsiębiorstwie, zmiany społeczno-gospodarcze, usieciowienie współpracy, kontaktów zawodowych, towarzyskich, *communities of practices*, rosnące wymagania klientów zwróciły uwagę na znaczenie kapitału społecznego, a w szczególności zaufania jako ich nieodłącznego

³² K. Frieske, *Marginalność społeczna – normalność i patologia*, [w:] *Marginalność i procesy marginalizacji*, red. K. Frieske, IpiSS, Warszawa 1999, s. 27.

³³ M. Ziółkowski, *Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 2000, s. 193.

³⁴ J. Kuroń, *Siedmiolatka, czyli kto ukradł Polskę*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1997, s. 120.

³⁵ P. Sztompka, *Zaufanie...*, op. cit., s. 337.

³⁶ M. Gajowiak, *Społeczne koszty przekształceń własnościowych*, *Ekonomika i Organizacja przedsiębiorstwa*, nr 9/2010, s. 18-19.

³⁷ P. Sztompka, op. cit.

imperatywu”³⁸. Z tego też powodu można przyjąć stwierdzenie, że pośród pozostałych form kapitału, kapitał społeczny odgrywa rolę fundamentu, który koordynuje działania zarówno o charakterze indywidualnym, jak i grupowym tak w gospodarce oraz w społeczeństwie.

Wobec faktu, iż prawie w każdym z analizowanych w „Diagnozie Społecznej” wymiarów, Polacy okazują się skrajnie ubodzy w zasoby kapitału społecznego, co wpływa na niską konkurencyjność gospodarczą oraz innowacyjność w świetle rankingów IMD oraz WEF³⁹, wzrost kapitału społecznego oraz zmiana jego formy jest jednym z głównych wyzwań, przed którymi stoi Polska w ciągu najbliższych 20 lat. Obecnie, aby sprostać wyzwaniom stojącym przed naszym krajem, musi się wytworzyć szczególny rodzaj kapitału społecznego – kapitał rozwoju-konkurencyjności. To jemu obecnie przypisuje się kluczową rolę w procesie skutecznego konkurowania Polski w globalnym świecie wiedzy oraz innowacji. To w kapitale społecznym należy poszukiwać źródeł niwelowania luki cywilizacyjnej w naszym kraju. W związku z tym wzrostu podstawowych desygnatów kapitału społecznego upatrywać można także w poprawie jakości instytucji formalnych /np. otoczenie prawno-administracyjne czy finansowe/. Wówczas redukcji ulec może niepewność oraz nieufności, w rezultacie czego wzrośnie aktywność społeczno-gospodarcza jednostek.

Literatura

Bibliography

- Bourdieu P., *The forms of capital*, [w:] *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, red. J. G. Richardson, Greenwood Press, New York 1986.
- Cierniak-Szóstak E., *Kapitał społeczny w opisach transformacji gospodarczej* [w:] *Prace z zakresu socjologii*, red. A. Węgrzecki, Wyd. AE w Krakowie, Krajów 2006.
- Coleman J., *Foundation of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge 1990.
- Diagnoza Społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011.
- Frieske K., *Marginalność społeczna – normalność i patologia*, [w:] *Marginalność i procesy marginalizacji*, red. K. Frieske, IpiSS, Warszawa 1999.
- Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Wrocław 1997.
- Gajowiak M., *Koncepcja kapitału społecznego*, [w:] *Badanie kapitału społecznego w Wielkopolsce. Diagnoza stanu i perspektywy wzrostu*, red. E. Skawińska, Wyd. WSB, Poznań 2011.

³⁸ W. M. Grudzewski, I. K. Hejduk, A. Sankowska, M. Wańtuchowicz, *Sustainability w biznesie czyli przedsiębiorstwo przyszłości – zmiany paradygmatów i koncepcji zarządzania*, Wyd. Poltext, Warszawa 2010.

³⁹ E. Skawińska, *Rola kapitału ludzkiego...*, op. cit., s. 126.

- Gajowiak M., *Społeczne koszty przekształceń własnościowych*, *Ekonomika i Organizacja przedsiębiorstwa*, nr 9/2010.
- Gracia E., *Kryzys argentyński w świetle nauki społecznej Kościoła*, *Spółczeństwo*, nr 2/2002.
- Grudzewski W. M., Hejduk I. K., Sankowska A., Wańtuchowicz M., *Sustainability w biznesie czyli przedsiębiorstwo przyszłości – zmiany paradygmatów i koncepcji zarządzania*, Wyd. Poltext, Warszawa 2010.
- Hausner J., *Za dużo kapitalizmu, za mało kapitału społecznego*, [w:] *Bohaterowie polskiej transformacji*, red. K. Gołata, Wyd. W.A.B., Kraków 2010.
- Kiersztyn A., *Kapitał społeczny a sukces programów reintegracji – podstawy teoretyczne*, [w:] *Utopie inkluzji. Sukcesy i porażki programów reintegracji społecznej*, red. K. W. Frieske, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2004.
- Kochanowski J., *Rozpad i odbudowa kapitału społecznego*, *Zeszyty Towarzystwa Ekonomistów Polskich*, Zeszyt nr 7, styczeń 2003.
- Kuroń J., *Siedmiolatka, czyli kto ukradł Polskę*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1997.
- Matysiak A., *Negatywny kapitał społeczny*, [w:] *Nowa ekonomia a społczeństwo*, red. S. Patrycki, Wydawnictwo KUL, Lublin 2006.
- Nowak S., *System wartości społczeństwa polskiego*, *Studia Socjologiczne*, nr 4/1979.
- Płoszajski P., *Organizacja przyszłości: wirtualny splot kontraktów*, [w:] *Przedsiębiorstwo przyszłości*, red. W. M. Grudzewski, I.K. Hejduk, Difin, Warszawa 2001.
- Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, red. M. Boni, Kancelaria Prawna Rady Ministrów, Warszawa 2009.
- Poławski P., *Po ciemnej stronie: o niezbyt dobrym kapitale społecznym i społecznych więziach*, *Polityka Społeczna*, nr 5-6/2011.
- Portes A., *Social capital: its origin and applications in modern sociology*, *Annual Review of Sociology*, Princeton University Princeton, New Jersey 1998.
- Putnam R., *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1995.
- Skawińska E., *Transformacja systemowa polskiej gospodarki*, [w:] E. Skawińska, K. Sobiech-Grabka, K. A. Nawrot, *Makroekonomia. Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarki rynkowej*, PWE, Warszawa 2010.
- Skawińska E., *Rola kapitału ludzkiego i kapitału społecznego we wzroście konkurencyjności*, [w:] *Konkurencyjność przedsiębiorstw*, red. E. Skawińska, E. Cyrson, R. I. Zalewski, Wyd. PP, Poznań 2011.
- Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007.
- Sztompka P., *Diagnoza stanu państwa – 2003*, www.eksporter.pl z dn. 01.01. 2007.
- Theiss M., *Krewni – Znajomi – Obywatele. Kapitał społeczny a lokalna polityka społeczna*, Wyd. A. Marszałek, Toruń 2007.
- Tischner J., *Etyka solidarności i Homo Sovieticus*, Wyd. Znak, Kraków 2005.
- Weber M., *Gospodarka i społczeństwo*, za wydaniem PWN, Warszawa 1999.
- Ziółkowski M., *Postmonocentryczny ład społeczny i jego demograficzny charakter. Dwie przeciwstawne konstelacje kulturowe*, [w:] *Polacy wobec ładu*

postmonocentrycznego. Społeczeństwo polskie i jego instytucje w 1992 r., red. H. Ziółkowski, ISP PAN, Warszawa 1993.
Ziółkowski M., *Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 2000.

Kapitał społeczny w dwóch postaciach. Przypadek Polski

Streszczenie

Zagrożenia, jakie pojawiają się wraz z postępującymi procesami globalizacji i internacjonalizacji, powodują, że na znaczeniu nabierają czynniki niematerialne, w szczególności kapitał społeczny. Reprezentuje on sieci zależności między jednostkami oparte m.in. na zaufaniu, wiarygodności oraz lojalności. Istnieje udokumentowana zależność pomiędzy kapitałem społecznym a wzrostem gospodarczym. Z tego też powodu, głównym celem artykułu jest zaprezentowanie poziomu oraz dwóch typów kapitału społecznego (pozytywnego i negatywnego) w Polsce oraz zdiagnozowanie czynników odpowiedzialnych za jego atrofie. Prowadzone badania empiryczne dowodzą bowiem, że jego poziom jest bardzo niski, w związku z tym pozycja naszego kraju chociażby pod względem innowacyjności i konkurencyjności jest niezadawalająca w świetle rankingów IMD czy WED.

Social capital in two forms. Polish case

Summary

Growing number of dangers which are a result of globalization and internationalization process contributes to taking into consideration non-material goods, like i.e. social capital. This element represents net of relations between people based on trust, loyalty and reliability. Scientific studies show that social capital influences the social-economic growth. That is why the main aim of this article is to present the level and types of social capital (positive and negative) in Poland and to identify basic factors that are responsible for that level. Empirical studies show that its level is very low, which influences unsatisfactory level in innovativeness and competitiveness due to IMD or WED rankings.

ANDŻELIKA LIBERTOWSKA

Politechnika Poznańska

Prognoza kapitału społecznego menedżerów i przedstawicieli samorządu terytorialnego oraz sposoby stymulowania jego wzrostu

***Forecast of social capital managers and representatives
of local government and ways to stimulate its growth***

Wprowadzenie Introduction

Choć pojęcie kapitału społecznego znane jest od lat 60. XX w. (z badań Roberta Putnama), współcześnie obserwuje się rosnące zainteresowanie tym zagadnieniem. Wynika to z postawienia dotychczasowych narzędzi analitycznych w punkcie, w którym analiza zjawisk materialnych staje się niewystarczająca. Zauważa się, że umiejętne zarządzanie czynnikami miękkimi powoduje znaczny wzrost korzyści płynących z ich wykorzystania¹. J. Fazlagić wskazuje na kapitał społeczny jako „siłę sprawczą” zawierania transakcji ekonomicznych i nieekonomicznych, z uwagi na dodatni bilans korzyści i ryzyka wynikających z uwzględnienia tego czynnika w działalności biznesowej². Przyznaje także, że społeczeństwa, które charakteryzują się wysokim kapitałem społecznym są bardziej skłonne do kooperacji. Istota jego działania polega na tworzeniu warunków do nawiązywania współpracy i prowadzenia wymiany w społeczeństwie³. Jednostka zauważa swój udział w budowaniu sukcesu całej społeczności i odwrotnie. Kapitał społeczny jest więc oparty na obustronnych korzyściach grupy ludzi i jej indywidualnych członków. Literatura wskazuje

¹ Grudzewski W., Hejduk I.K., Sankowska A., Wańtuchowicz M., *Sustainability w biznesie czyli przedsiębiorstwo przyszłości – zmiany paradygmatów i koncepcji zarządzania*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010, s. 13.

² Fazlagić J., *Kapitał społeczny w Polsce*, <http://www.fazlagic.egov.pl/artukul.php?artykul=8&zakladka=0> [dostęp: 29.11.2009].

³ Stavros I., Nielsen K., *Economics and the Social Sciences: Boundaries, Interaction and Integration*, Edward Edgar Publishing, 2007, s. 23.

także na udział kapitału społecznego m.in. w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw oraz wzrostu gospodarczego⁴.

Celem artykułu jest przedstawienie wyników badań dotyczących prognozy kapitału społecznego wśród przedstawicieli samorządów terytorialnych oraz menedżerów firm w Wielkopolsce w 2020 r. oraz sposobów stymulowania wzrostu tego kapitału. Badania prowadzone były w latach 2010-2011 przez zespół z Politechniki Poznańskiej⁵. Dobór grup docelowych uwzględniał ich odpowiedzialność za kreowanie strategii rozwoju regionu. W obu przypadkach skuteczność strategii zależy w dużym stopniu od kapitału społecznego, który dane instytucje reprezentują. Jest on bowiem jednym z czynników kreujących kulturę danej organizacji. W warunkach zmieniających się procesów gospodarczych, budowania rozwoju nowej gospodarki i nowego społeczeństwa, podmioty kreują nowe zjawiska, takie jak: globalizację, informatyzację i robotyzację, usieciowienie przekazu informacji, wypieranie nowej produkcji przez usługi, gospodarkę opartą na wiedzy⁶. Wymusza to na instytucjach redefiniowanie czynników zapewniających ich wzrost i rozwój. J. Przybysz i J. Sauś wskazują na konieczność ukierunkowania systemowego na rzecz tworzenia nowych wzorów i reguł w miejsce konserwacji zachowań tradycyjnych⁷. Staje się to przyczyną wzrostu zainteresowania kapitałem społecznym. Jako odrębna cecha zbiorowości, składająca się przede wszystkim z wzajemnego zaufania jednostek ją tworzących, kapitał społeczny pozwala na tworzenie dobra wspólnego, będącego efektem ich współpracy. Przedsiębiorcy wraz ze swoim kapitałem społecznym budują konkurencyjność nie tylko podmiotów, które reprezentują, lecz także regionu, w którym funkcjonują. Przedstawiciele samorządów terytorialnych poprzez wykorzystywanie różnych instrumentów polityki społeczno-ekonomicznej wspierają budowanie kapitału społecznego regionu.

Prognoza kapitału społecznego w ocenie menedżerów i jednostek samorządu terytorialnego ***Forecast of social capital in the evaluation managers and local government units***

Badanie prowadzone było metodą delficką, szczególnie polecaną w przewidywaniu kształtowania się zjawisk niemierzalnych lub trudno mierzalnych⁸, do których bez wątpienia można zaliczyć kapitał społeczny. W badaniu

⁴ Skawińska E., *Diagnoza kapitału społecznego dla rozwoju Wielkopolski*, [w:] *Determinanty rozwoju i integracji krajów europejskich*, red. M. Wąsowicz, Kolegium Nauk Społecznych PAN, Warszawa 1997, s. 143.

⁵ Realizację badań koordynowała prof. dr hab. E. Skawińska, Politechnika Poznańska.

⁶ Przybysz J., Sauś J., *Kapitał społeczny. Szkice socjologiczno-ekonomiczne*. Wyd. PP, Poznań 2004, s. 31.

⁷ Przybysz J., Sauś J., op. cit., s. 111.

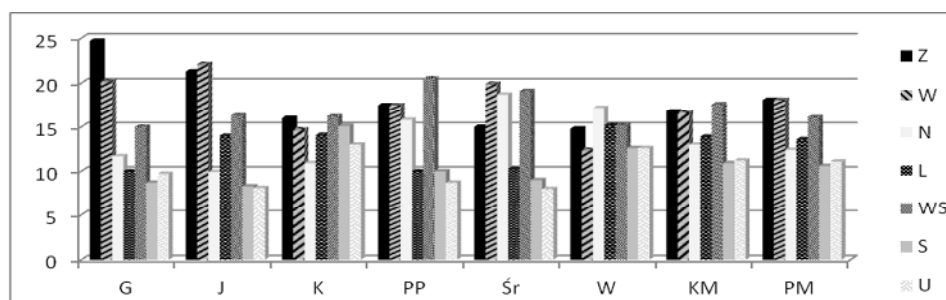
⁸ *Analiza systemowa – podstawy i metodologia*, red. W. Findeisen, PWN, Warszawa 1985, s. 278-282.

wykorzystano metodę wywiadu bezpośredniego. w badaniu wzięło udział 30 przedstawicieli samorządów terytorialnych i 150 menedżerów przedsiębiorstw różnej wielkości (z wyjątkiem mikro). Prognozę kapitału społecznego wykonano w 8 regionach województwa wielkopolskiego w ramach projektu, w którym autorka uczestniczyła. Są to powiaty: gostyński, jarociński, poznański, średzki i wągrowiecki oraz miasta grodzkie: Konin i Poznań. Powiatem wzorcowym określono poznański. Kryterium wyboru była stopa bezrobocia danego regionu w latach 2009-2010. Kapitał społeczny w badaniu opisano za pomocą 7 jego zasobów. Są to: „zaufanie”, „wiarygodność”, „normy i wartości”, „lojalność”, „współpraca”, „solidarność” i „uczestnictwo”.

Badanie przebiegało w trzech etapach, a jego celem było, oprócz wykonania prognozy kapitału społecznego na 2020 r., wskazanie przyszłych sposobów i instrumentów stymulowania jego wzrostu za pomocą konkretnych działań. Respondenci w ostatnim etapie badań byli poproszeni o wskazanie zadań, które ich zdaniem są najbardziej potrzebne z punktu widzenia prowadzonej przez nich strategii rozwoju lokalnego. Wyniki zwrotne pozwoliły na wyodrębnienie konkretnych działań, których wdrożenie zapewni w przyszłości podniesienie poziomu kapitału społecznego w całym województwie. Warto nadmienić, że zadania były zgodne z instrumentami prowadzonej polityki, które dana grupa docelowa może wykorzystywać w realizacji zadań lokalnych.

Na rys. 1 przedstawiono prognozowane wagi zasobów kapitału społecznego według powiatów w ocenie menedżerów⁹. Ogólne ważności poszczególnych zasobów kapitału społecznego można odczytać z rys. 2 i 3.

Rysunek 1. Prognoza wag zasobów kapitału społecznego w ocenie przedsiębiorstw
Chart 1. Forecast balances of social capital resources in the evaluation of companies



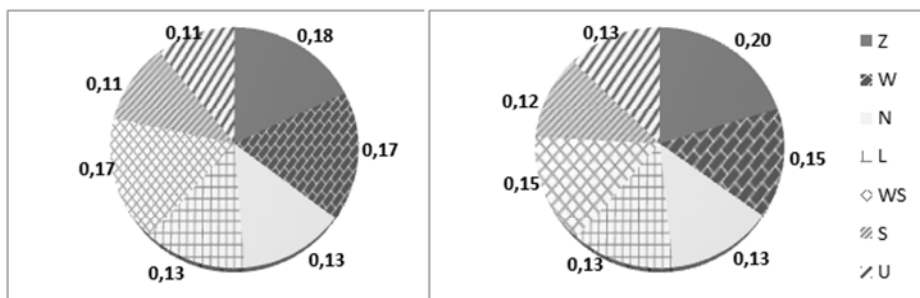
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Brzęczek T., *Prognoza kapitału społecznego w świetle wyników badań metodą delficką*, [w:] *Badanie kapitału społecznego w Wielkopolsce. Diagnoza stanu i perspektywy wzrostu*, red. E. Skawińska, WSB, Poznań 2011, s. 82-86; 142-146.

⁹ Szczegółowe dane dla obu badanych grup zawiera: *Badanie kapitału społecznego w Wielkopolsce. Diagnoza stanu i perspektywy wzrostu*, red. E. Skawińska, WSB, Poznań 2011, s. 82-86; 142-146, (obliczenia: dr T. Brzęczek).

Jak wynika z rys. 1, największe zróżnicowanie wag zasobów kapitału społecznego wśród menedżerów obserwujemy w powiatach gostyńskim i jarocińskim. Jednak można zauważyć, że kluczowym zasobem staje się „zaufanie”, w powiecie gostyńskim przyjmuje ono najwyższą rangę (0,25).

Rysunek 2 i 3. Prognoza wag kapitału społecznego według zasobów ogółem wśród menedżerów (z lewej) oraz przedstawicieli jednostek samorządu terytorialnego (z prawej).

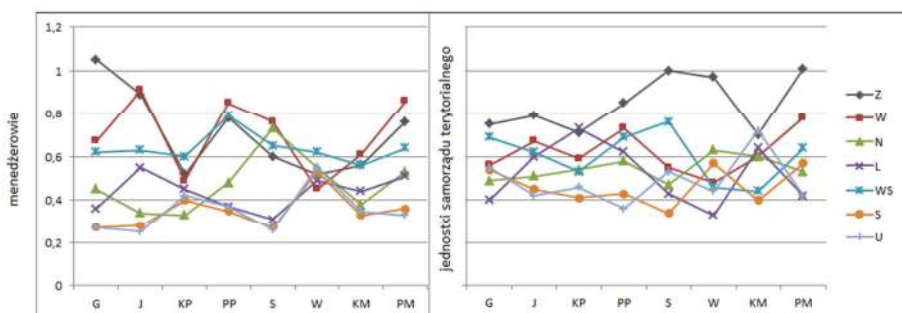
Chart 2 and 3. Forecast balances according to the resources of social capital among managers in total (left) and representatives of local government units (right).



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Brzęczek T., *Prognoza...* op.cit. s. 82-86; 142-146.

Rysunek 4. Porównanie ocen kapitału społecznego w prognozie na 2020 r. wśród menedżerów i jednostek samorządów terytorialnych w wartościach ogólnych według powiatów

Chart 4. Comparison of ratings of social capital in the forecast for 2020 among managers and local government in general values by districts



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Brzęczek T., *Prognoza...* op.cit. s. 82-86; 142-146.

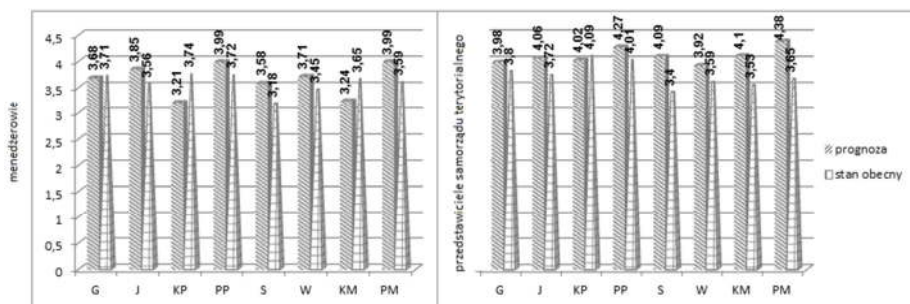
Najmniejsze znaczenie przypisuje się „uczestnictwu” i „solidarności”. Ich niskie prognozy ocen oraz wag ukształtowały je na najniższym poziomie wśród ocen kapitału społecznego ogółem w badanych okręgach (rys. 4).

Jak wynika z rys. 4, prognozowany kapitał społeczny wśród menedżerów i przedstawicieli samorządów terytorialnych jest niski. Jednak warto podkreślić, że wyższy poziom tego kapitału reprezentują samorządowcy. Ponadto, wartości dotyczące tej grupy respondentów są mniej zróżnicowane niż wyniki przedsiębiorców. Są one skoncentrowane w przedziale od 0,33 (zasób „lojalność”

w powiecie wągrowieckim) do 0,79 („zaufanie” w jarocińskim). Wyjątek w tej grupie stanowi zasób „zaufanie”, który w kilku regionach znacznie odbiega od wskazanego przedziału i kształtuje się na wyższym poziomie w porównaniu z pozostałymi parametrami. Dotyczy to powiatów: poznańskiego (włącznie z miastem Poznań), średzkiego oraz wągrowieckiego. Warto także zauważyć, że to ten zasób staje się kluczowy dla przyszłego kapitału społecznego we wszystkich regionach, z wyjątkiem Konina, gdzie wskazuje się „uczestnictwo”.

Wśród menedżerów najwyższą wartość prognozy kapitału społecznego osiągnął zasób „wiarygodność”. Szczególnie dotyczy to powiatów: jarocińskiego, poznańskiego, średzkiego, oraz Konina i Poznania. Obok „wiarygodności”, wartość kapitału społecznego podnoszą takie zasoby, jak: „zaufanie” (w gostyńskim) oraz „współpraca” (w konińskim i wągrowieckim). W związku z tym, te trzy zasoby można uznać za strategiczne w budowaniu przyszłego kapitału społecznego przedsiębiorców (por. rys. 2 i 3).

Rysunek 5. Porównanie prognozy kapitału społecznego ze stanem obecnym
Chart 5. Comparison of forecast of social capital to the current



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Brzęczek T., *Prognoza...* op.cit. s. 82-86; 142-146.

Jak wynika z rys. 5, w 2020 r. nastąpi niewielki wzrost kapitału społecznego niemal we wszystkich powiatach. Odnosi się to także do większości zasobów. Jednak bardziej wyraźny wzrost można zaobserwować w przypadku przedstawicieli samorządów terytorialnych. Wyjątek w tej grupie stanowią respondenci z powiatu konińskiego, którzy w prognozie ocenili kapitał społeczny o 0,07 niższy niż dotychczas. Wśród menedżerów aż trzy regiony uznały, że w 2020 r. nastąpi spadek oceny kapitału społecznego w porównaniu ze stanem istniejącym. Są to: gostyński (spadek o 0,03), koniński (spadek o 0,53) oraz m. Konin (spadek o 0,41). Największą poprawę oceny kapitału społecznego zapowiadają respondenci z Poznania i powiatu średzkiego w obu badanych grupach. Zdaniem samorządowców z tych regionów, konieczne jest skupienie uwagi na tworzeniu długoterminowej polityki sprzyjającej rozwojowi podmiotów gospodarczych. Menedżerowie obu regionów, spośród działań koniecznych do podjęcia wskazali przede wszystkim uproszczenie i przyspieszenie procedury wydawania

decyzji administracyjnych. Analizując stan obecny kapitału społecznego, powiat średzki reprezentuje najniższe jego oceny w regionie wśród omawianych grup respondentów. W związku z tym najbardziej potrzebuje inwestycji w kapitał społeczny. Można zatem przyjąć, że skoro oceny prognozowane w tym powiecie wskazują na największą zmianę, menedżerowie i samorządy terytorialne są gotowe na podjęcie tych działań. Szczególną cechą kapitału społecznego jest ujmowanie go na gruncie przyczyn wzrostu i rozwoju gospodarczego, poprzez tworzenie więzi i budowanie relacji społecznych. Generowane na ich podstawie dobra wspólne mają charakter z reguły niematerialny, lecz także produkcyjny. Mowa tu zarówno o skali mikro, przedstawiającej kapitał społeczny jako środek do osiągania celów gospodarczych poszczególnych podmiotów, ale też o skali makro, gdyż poprzez osiąganie tych celów wzrasta dobrobyt społeczny¹⁰.

Sposoby stymulowania wzrostu kapitału społecznego według jego kluczowych zasobów

Ways to stimulate the growth of social capital according to its key resources

Prognoza ocen kapitału społecznego dla menedżerów firm oraz samorządów terytorialnych w 2020 r. wskazuje na jego niski stan w przyszłości. Pomimo podwyższenia jego poziomu ogółem w województwie wielkopolskim, niepokoi fakt, że zmiany, pomimo dużej potrzeby, nie są znaczne, gdyż już obecnie, kapitał społeczny w Wielkopolsce jest niski. Zmiany są konieczne, a ich podjęcie powinno nastąpić niemal natychmiast. Mowa tutaj o takich, które w sposób zdecydowany podniosą poziom kapitału społecznego. Wskazane jest skoncentrowanie uwagi przede wszystkim na jego strategicznych zasobach („zaufanie”, „wiarygodność” i „współpraca”).

W ramach zasobu „zaufanie”, menedżerowie dostrzegają potrzebę wsparcia inicjatyw związanych z zagadnieniami społecznej odpowiedzialności biznesu. Rosnąca globalizacja, rozwój informatyzacji oraz swobodny przepływ kapitałów wyróżniają nowe wymagania związane z tym zagadnieniem. Dodatkowo, wdrożenia strategii społecznej odpowiedzialności biznesu mogą być źródłem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Płyną z tego korzyści głównie pozaekonomiczne dla organizacji dotyczące relacji nie tylko z kluczowymi interesariuszami (jak klienci, właściciele, pracownicy, czy partnerzy biznesowi), lecz także z organizacjami społecznymi, mediami, władzami, społecznością lokalną i globalną¹¹. Budowanie strategii CSR oparte jest na relacjach z wymienionymi

¹⁰ Młokosiewicz M., *Kapitał społeczny w gospodarce XXI wieku*, [w:] *Konkurencyjność rynku pracy i jego podmiotów*, red. D.Kopcińska, Wyd. Katedry Mikroekonomii US, Szczecin 2005, s. 9.

¹¹ Adamczyk J., *Społeczna odpowiedzialność biznesu*, PWE, Warszawa 2009, s. 116.

podmiotami, a więc ściśle powiązane z kapitałem społecznym. Eksperci niemal ze wszystkich badanych regionów (za wyjątkiem poznańskiego z Miastem Poznania) zwracają uwagę na zadanie wspierania działań związanych z CSR. Najmniejsze znaczenie dla budowania zasobu „zaufanie”, a tym samym dla rozwoju takich atrybutów jak: szczerość, solidność czy odpowiedzialność, ta grupa ekspertów przypisała potrzebom środowiskowym. Ich uwzględnieniu w strategii rozwoju firm respondenci z regionów: gostyńskiego, jarocińskiego, wągrowieckiego i Konina przyznali najniższą rangę. Jeśli chodzi o samorządy terytorialne, jako najważniejsze dla rozwoju zasobu „zaufanie”, eksperci wskazali tworzenie polityki, wspierającej rozwój różnych rodzajów działalności gospodarczych. Zadanie to rozwija takie atrybuty jak: kompetencje, odpowiedzialność, szczerość, solidność, itp. Rozwój podmiotów gospodarczych następuje przy wykorzystaniu instrumentów finansowych polityki makro- i mikroekonomicznej. Działania na rzecz wzrostu jakości edukacji szkolnej i pozaszkolnej wskazano, jako zadanie najslabiej wpływające na wzrost „zaufania” w 2020 r. Znalazło się ono najliczniej na miejscu 3 i 4 w ogólnym rankingu ważności. Szczególnie dane typowanie zauważa się w mieście Konin. Zadanie to jest narzędziem realizowanym przez instrumenty infrastrukturalne polityki społeczno-ekonomicznej. Warto tutaj zauważyć, że rosnąca globalizacja i informatyzacja jest także szansą dla rozwoju regionalnego, gdyż, jak zauważa Fukuyama: „społeczeństwo zorganizowane wokół informatyzacji będzie wytwarzać więcej spośród dwóch dóbr, które ludzie najbardziej sobie cenią we współczesnej demokracji: równości i wolności”¹².

Kolejny zasób kluczowy dla rozwoju kapitału społecznego w 2020 r. wśród menedżerów i samorządów terytorialnych – „wiarygodność”, menedżerowie utożsamiają najczęściej z uproszczeniem i przyspieszeniem procedury wydawania decyzji administracyjnych, a samorządowcy – ze sprawnością i rzetelnością administracji publicznej. Jedynie samorządowcy z poznańskiego i jarocińskiego wskazali na tym miejscu inne zadania. Są to: zdobywanie doświadczenia w samorządach w ramach staży i praktyk studenckich (poznański) oraz aktywizacja społeczności w pozyskiwaniu środków UE (jarociński). Jednak te formy aktywności zostały ocenione najslabiej w powiecie jarocińskim, średzkim oraz wągrowieckim stawiając to działanie na ostatnim miejscu w porównaniu z pozostałymi w ogólnej klasyfikacji dotyczącej tej grupy respondentów. Interesujący jest fakt, że menedżerowie uznali organizację staży i praktyk studentów w przedsiębiorstwach za czynnik najslabiej stymulujący wzrost kapitału społecznego. Niemal jednogłośnie wskazali oni tę aktywność na ostatnim miejscu w rankingu ważności dla zasobu „wiarygodność”. Warto zauważyć także, że menedżerowie są zainteresowani poszukiwaniem środków z funduszy unijnych

¹² Fukuyama F., *Wielki wstrząs. Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego*, Politeja, Warszawa 2000, s. 13.

dla regionu, w którym funkcjonują. Instrument ten jest ściśle powiązany z już wspomnianym uproszczeniem i przyspieszeniem procedury wydawania decyzji administracyjnych. Oznacza to, że z jednej strony dostrzega się potrzeby rozwoju regionu, pozyskiwania środków z UE, jednak z drugiej - występowanie barier uniemożliwiających realizację tych inwestycji.

Zasób „współpraca”, również wskazany, jako strategiczny, zdaniem menedżerów można wzmacniać za pomocą zacieśniania współpracy i poprawy komunikacji na linii kierownik – pracownik. Spośród wymienionych sposobów aktywności, według ekspertów, najslabiej skorelowane z budowaniem kapitału społecznego w regionie jest generowanie informacji o możliwościach współpracy i wspólnych inicjatywach w regionie oraz przekazywanie jej otoczeniu. Natomiast samorządy terytorialne, podejmowanie wspólnych inicjatyw z otoczeniem niemal jednogłośnie uznały za kluczowe w budowaniu omawianego zasobu. Wyróżniono tutaj korzyści związane z poszerzaniem wiedzy, wynikającej ze wzajemnej wymiany poglądów i doświadczeń opartych na wspólnych inicjatywach w regionie. Warto dodać, że według prowadzonych analiz, w opinii samorządowców dla „wiarygodności” następowało bardzo duże zróżnicowanie ocen. Dowodem na to jest brak jednoznacznego wskazania zadania, które najmniej wpływałoby na wzrost kapitału społecznego.

Sposoby stymulowania wzrostu najslabszych ogniw kapitału społecznego

Ways to stimulate the growth of the weakest links of social capital

Koncentrując swoją uwagę na wzmacnianiu strategicznych zasobów, warto także podjąć działania stymulujące wzrost kapitału społecznego w obszarach, które obniżają jego poziom ogółem (słabe ogniwa). Są to zasoby: „solidarność” i „uczestnictwo”. Poniżej przedstawiono sposoby wzmacniania tych cech.

W ramach zasobu „solidarność”, przedsiębiorcy wykazują aprobatę dla tworzenia nowych miejsc pracy z jednoczesnym rozwojem przedsiębiorstwa. Eksperci z regionów: poznańskiego, średzkiego oraz z Konina i Poznania przyznali temu sposobowi najwyższą rangę. Zadanie to eksperci uznali za kluczowe w rozwoju takich cech, jak: gotowość do podejmowania ryzyka, przejrzystość działania, etyczność postępowania, relacje międzyludzkie, współzależność. Jeśli chodzi o aktywność najczęściej wskazywaną na ostatnim miejscu, zdania ekspertów są podzielone. Respondenci z powiatu: gostyńskiego, poznańskiego i średzkiego uważają za najmniej istotne uwzględnianie w systemie premii wydajności wszystkich zatrudnionych w firmie osób, natomiast respondenci z jarońskiego, Konina i Poznania wskazali na ostatnim miejscu wdrażanie działań na rzecz zrównoważonego rozwoju regionu. Samorządy terytorialne najczęściej najwyższą rangę przyznawały inicjatywom zacieśniania współpracy w planowaniu przebiegu i funkcji sieci dróg krajowych, powiatowych

i gminnych oraz rozwojowi infrastruktury społecznej. Z dużą rezerwą respondenci przyjmują propozycję dotyczącą wdrażania systemów elektronicznego zdalnego aplikowania i podpisów w sprawach urzędowych, wskazując to narzędzie na ostatniej pozycji.

Respondenci badanych przedsiębiorstw niemal jednomyślnie uznali, że w ich organizacjach następuje niedostateczne wykorzystanie wiedzy i umiejętności swoich pracowników i są zainteresowani podnoszeniem tego wskaźnika dla budowania kapitału społecznego. Ta grupa ekspertów uważa również, że organizacja imprez środowiskowych z jednoczesną integracją różnych grup społecznych najmniej przyczynia się do budowy tego kapitału. Można powiedzieć, że opinie respondentów były spójne, gdyż podobnie ocenili organizację dni przedsiębiorczości. W opozycji do tych postulatów stanęli przedstawiciele samorządów terytorialnych, przypisując największe znaczenie organizowaniu imprez środowiskowych z udziałem różnych grup społecznych oraz spotkań kulturalnych, naukowych, itp. Zadania te za najważniejsze uznali eksperci z jarocińskiego, poznańskiego i Poznania. Natomiast inicjowanie tworzenia sieci biznesowych, w ogólnym zestawieniu zostało uznane za najmniej istotne. Niską rangę wskazały: jarociński, koniński, poznański oraz Poznań. Można powiedzieć, że ta dwubiegunowość odpowiedzi wynika z przyjętych strategii środowiska biznesowego oraz samorządowego. Pierwsze z nich nastawia realizowaną działalność gospodarczą na maksymalizację zysków, natomiast drugie na realizowanie polityki społecznej i odpowiadanie na potrzeby środowisk lokalnych. Przedsiębiorstwa natomiast, jeśli już realizują taką politykę, to raczej jako „efekt uboczny”, a nie działalność statutową.

Narzędzia wzrostu „pośrednich” zasobów kapitału społecznego ***Tools of growth "middle" social capital resources***

Jak wspomniano, prognozy kapitału społecznego były zróżnicowane terytorialnie. W związku z tym wskazanie zasobów najmniej i najbardziej pożądanych w poszczególnych powiatach mogły się różnić od ogólnie zaprezentowanego modelu¹³. Oznacza to, że każdy powiat miał swój odrębny zestaw zasobów kluczowych i słabych ogniw. Przykładem jest powiat średzki, w którym menedżerowie, oprócz omówionych zasobów wyróżnili także „normy i wartości”. Zgadza się jednak z ogólną opinią odnoszącą się do sposobów stymulowania wzrostu kapitału społecznego przez pryzmat tego zasobu. Wskazano tutaj na poprawę jakości regulacji prawnych odnośnie do biznesu (spójności, przejrzystości, stabilności), jako działanie pożądane najbardziej, natomiast organizację dni przedsiębiorczości – najmniej. Wśród jednostek samorządu terytorialnego

¹³ Szczegółowe opracowanie prognozowanych sposobów wzrostu kapitału społecznego w 2020 r. według poszczególnych powiatów zawiera: *Badanie kapitału społecznego w Wielkopolsce. Diagnoza stanu i perspektywy wzrostu*, red. E. Skawińska, WSB, Poznań 2011, s. 87-95; 148-155.

również wskazać można powiaty, które odbiegają od średnich ukształtowanych dla całego województwa. Powiat koniński wskazał szczególnie na „lojalność” i „zaufanie” jako zasoby najbardziej wpływające na wzrost kapitału społecznego. Przyznane rangi zadaniom odpowiedzialnym za budowanie kapitału społecznego w obrębie wymienionych zasobów, respondenci również zdefiniowali odbiegając od średnich wartości. Ich zdaniem we wzmacnianiu zasobu „zaufanie”, najważniejsze jest wsparcie korzystania z nowoczesnych technologii informatycznych i zapobieganie wykluczeniu cyfrowemu. Natomiast zasób „lojalność” można pobudzać przede wszystkim poprzez upowszechnianie zachowań przedstawicieli samorządów dla łagodzenia konfliktów i sporów.

Wyodrębnienie omówionych grup zasobów (kluczowych i najsłabszych ogniw) nie oznacza, że pozostałe dwa („lojalność” oraz „normy i wartości”) nie mają wpływu na kształtowanie się poziomu kapitału społecznego. Należy inwestować we wszystkie obszary kapitału społecznego dla zapewnienia jego zrównoważonego rozwoju. W związku z tym poniżej opisano również prognozowane sposoby wzrostu dla zasobów: „lojalność” oraz „normy i wartości”.

Wyróżnione pozytywnie zdanie menedżerów w obszarze zasobu „normy i wartości” zostało już omówione (polepszeniu jakości regulacji prawnych odnoszących się do biznesu), natomiast najniższą rangę przyznano organizacji dni przedsiębiorczości i spotkań przedsiębiorców z administracją samorządową i państwową, uznając ją za czynnik najsłabiej korelujący z budowaniem kapitału społecznego. Natomiast w ocenie samorządów terytorialnych, wskazywanie ważności zadań wspierających ten zasób w perspektywie najbliższych 9 lat spotkała się z dużą rozbieżnością opinii. Można tutaj wskazać przykład powiatu gostyńskiego, w którym za najistotniejsze uznano aż trzy zadania: rozwój współpracy samorządów lokalnych z organizacjami pozarządowymi, kulturalnymi i naukowymi, zwiększenie przejrzystości obiegu dokumentacji urzędowej i zdalnego monitorowania spraw urzędowych, a także organizację dni przedsiębiorczości i spotkań przedsiębiorców z administracją. Można jednak zauważyć, że najczęściej na miejscu pierwszym stawiano rozwój współpracy samorządu lokalnego z samorządami gospodarczymi np. z izbami gospodarczymi, ARR oraz innymi podmiotami otoczenia.

Zainteresowanie tworzeniem warunków bezpieczeństwa dla pracowników zdaniem menedżerów najsilniej wspiera rozwój zasobu „lojalność”. Zadanie to wskazano najliczniej na miejscu pierwszym, z jednoczesnym uwzględnieniem zadania dotyczącego generowania i realizacji długookresowych strategii rozwoju firm. Świadczy to o dużej odpowiedzialności firm oraz przywiązywaniu wagi do perspektyw innych niż bieżąca działalność przedsiębiorstwa nastawiona na przetrwanie na rynku. Niepokojący jednak jest fakt, że respondenci najmniej są zainteresowani przedkładaniem dobra ogółu nad własne. Przez jednostki samorządu terytorialnego, wśród zadań wzmacniających omawiany zasób, najczę-

ściej za najważniejsze było uznawane upowszechnianie zachowań, mających na celu łagodzenie konfliktów i sporów społecznych. Żaden z badanych regionów nie uznał za najważniejsze dla wzrostu „lojalności”, tworzenia warunków dla efektywnych działań usług socjalnych i świadczeń pomocowych.

Podsumowanie

Conclusion

Podsumowując, należy zauważyć, że respondenci mają świadomość niskiego poziomu kapitału społecznego. Dodatkowo jest on mocno zróżnicowany i będzie to widoczne także w przyszłości. Należy zatem podjąć działania stymulujące jego wzrost. W świetle wykonanej prognozy dla 2020 r., trzeba spodziewać się wzrostu tego poziomu niemal we wszystkich wymiarach. Analiza wyników prognozy w sposób ramowy ukazuje, że przedsiębiorcy odczuwają potrzebę realizacji nowych projektów inwestycyjnych, rozwoju swoich firm. Niestety istniejące warunki administracyjno-prawne oraz brak współpracy z otoczeniem, stanowią poważną barierę dla podejmowania tych aktywności. Przedsiębiorcy dużą uwagę przywiązują także do dbałości o swoich pracowników poprzez poprawę ich warunków pracy. W ocenie zadań skutkujących wzrostem kapitału społecznego w wielu zadaniach podkreślają wartość niematerialną, którą wnoszą oni w działalność firm. W związku z tym wykazują chęć poprawy komunikacji ze swoimi pracownikami, postulują wykorzystywanie ich wiedzy w stopniu wyższym niż obecnie. Nisko są jednak oceniane inicjatywy organizowania imprez środowiskowych, spotkań kulturalnych oraz dni przedsiębiorczości. Nie można jednak powiedzieć jednoznacznie, że firmy nie są zainteresowane współpracą z innymi podmiotami, jednak ich zdaniem współpraca ta powinna dotyczyć sfery biznesowej, a nie społecznej.

Jeśli chodzi o jednostki samorządu terytorialnego, należy podkreślić, że kapitał społeczny jest czynnikiem rozstrzygającym o skuteczności dostosowania podejmowanych przez te podmioty działań w realizacji strategii zrównoważonego rozwoju (ekonomicznego, społecznego, środowiska naturalnego). Istotną częścią składową tego kapitału, jest wiedza i jej ważny element – informacja. Wobec tego, pilne staje się zarządzanie wiedzą w jednostkach samorządu terytorialnego i wynikający z tego proces transferu wiedzy oraz jej upowszechnianie w interakcji z otoczeniem. Koncepcja zarządzania wiedzą stanowi próbę wdrożenia idei organizacji uczącej się, w której uczenie się następuje w sposób ciągły, a nie fragmentaryczny¹⁴. Procesy wiedzy w organizacji mogą dotyczyć: lokalizowania, pozyskiwania, rozwijania, rozpowszechniania, wykorzystywa-

¹⁴ Sloman M., *Strategia szkolenia pracowników*, PWN, Warszawa 1997, s. 59.

nia, zachowywania oraz dzielenia się wiedzą¹⁵. I tak, w ramach zarządzania wiedzą wyniki badań wskazują, że eksperci nie przywiązują dużego znaczenia do instrumentów pozyskiwania, rozwijania i gromadzenia wiedzy. Również rozpowszechnianie wiedzy i dzielenie się nią, jako kolejny etap zarządzania wiedzą otrzymał małe uznanie. Jednakże, w wielu sposobach wzrostu kapitału społecznego zawarte jest wykorzystanie wiedzy, co uzyskało pozytywne wyróżnienie przez respondentów.

Jednym z zasobów kluczowych prognozy kapitału społecznego okazała się być „współpraca”, co wskazuje na potrzebę kształtowania powiązań relacyjnych, które stanowią osobliwą wartość kapitału społecznego na poziomie lokalnym.

Podsumowując należy stwierdzić, że uzyskane od respondentów oceny prognostyczne instrumentów są mało komplementarne i między poszczególnymi jednostkami terytorialnymi dość zróżnicowane. Potwierdzają one tezę, że „prze-strzenne zróżnicowanie kapitału społecznego przyczynia się do zróżnicowania rozwoju społeczno-gospodarczego w przestrzeni”¹⁶.

Literatura Bibliography

- Adamczyk J., *Spółeczna odpowiedzialność biznesu*, PWE, Warszawa 2009.
- Analiza systemowa – podstawy i metodologia*, red. W. Findeisen, PWN, Warszawa 1985.
- Badanie kapitału społecznego w Wielkopolsce. Diagnoza stanu i perspektywy wzrostu*, red. E. Skawińska, WSB, Poznań 2011.
- Fazlagić J., *Kapitał społeczny w Polsce*, <http://www.fazlagic.egov.pl/artukul.php?artukul=8&zakladka=0>.
- Fukuyama F., *Wielki wstrząs. Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego*, Politeja, Warszawa 2000.
- Grudzewski W., Hejduk I.K., Sankowska A., Wańtuchowicz M., *Sustainability w biznesie czyli przedsiębiorstwo przyszłości – zmiany paradygmatów i koncepcji zarządzania*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010.
- Markowski T., *Teoretyczne podstawy rozwoju lokalnego i regionalnego*, [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna*, red. Z. Strzelecki, PWN, Warszawa 2008.
- Młokosiewicz M., *Kapitał społeczny w gospodarce XXI wieku*, [w:] *Konkurencyjność rynku pracy i jego podmiotów*, red. D. Kopycińska, Wyd. Katedry Mikroekonomii US, Szczecin 2005.
- Przybysz J., Sauś J., *Kapitał społeczny. Szkice socjologiczno-ekonomiczne*. Wyd. PP, Poznań 2004.

¹⁵ Suchodolski A., *Rozwój pracowników*, [w:] *Zarządzanie kadrami*, red. T. Listwan, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 166.

¹⁶ Markowski T., *Teoretyczne podstawy rozwoju lokalnego i regionalnego*, [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna*, red. Z. Strzelecki, PWN, Warszawa 2008, s. 25.

- Skawińska E., *Diagnoza kapitału społecznego dla rozwoju Wielkopolski*, [w:] *Determinanty rozwoju i integracji krajów europejskich*, red. M. Wąsowicz, Kolegium Nauk Społecznych PAN, Warszawa 1997.
- Słoman M., *Strategia szkolenia pracowników*, PWN, Warszawa 1997.
- Stavros I., Nielsen K., *Economics and the Social Sciences: Boundaries, Interaction and Integration*, Edward Edgar Publishing, 2007.
- Suchodolski A., *Rozwój pracowników*, [w:] *Zarządzanie kadrami*, red. T. Listwan, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2006.

Prognoza kapitału społecznego menedżerów i przedstawicieli samorządu terytorialnego oraz sposoby stymulowania jego wzrostu

Streszczenie

Niniejszy artykuł opisuje stan kapitału społecznego w Wielkopolsce wśród menedżerów firm oraz przedstawicieli jednostek samorządu terytorialnego w prognozie na 2020 r. Zawiera również proponowane przez respondentów sposoby stymulowania wzrostu tego kapitału. Wyniki badań przedstawiono nie tylko w układzie zasobów, lecz także według podziału terytorialnego (powiaty).

Pomimo zauważalnego wzrostu zasobów kapitału społecznego, artykuł wskazuje na jego niski poziom w przyszłości. Wynika z tego konieczność podjęcia działań zapewniających jego wzrost. Badane grupy respondentów zaproponowały zestawy zadań, niekiedy spójne dla płaszczyzn ich działalności.

Forecast of social capital managers and representatives of local government and ways to stimulate its growth

Summary

The article describes the level of social capital in Wielkopolska Region among company managers and representatives of local government units in the forecast for 2020. Moreover, the article included by respondents suggested ways to stimulate growth of social capital. The results are shown in the system not only resources but also by the territorial division (districts). Although a noticeable increase in the dimensions of social capital, the article points to its low level in the future. Therefore, it is necessary to take action to ensure a higher than expected increase that level. Both groups of respondents have proposed sets of tasks, sometimes planes consistent for their business.

Handel międzynarodowy Polski i jego znaczenie dla rozwoju gospodarczego kraju

Polish international trade and its importance for economic development

Wprowadzenie Introduction

Już w starożytności uznawano, iż wymiana handlowa decyduje o poziomie życia ludności, stanowiąc zarówno źródło ubóstwa, jak i bogacenia się społeczeństwa. Wobec tego przesłanką, dla której narody uczestniczą w międzynarodowej wymianie handlowej jest nie tylko konieczność, ale przede wszystkim korzyści z niej płynące. To właśnie te zyski skłaniają podmioty gospodarcze do konkutowania między sobą. Obecnie jednym z ważniejszych wyzwań rozwojowych dla wielu krajów, w tym również dla Polski jest zwiększenie poziomu międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Jest to jednak zadanie trudne, szczególnie w dobie intensywnej globalizacji gospodarki światowej oraz pogłębionej integracji naszego kraju z Unią Europejską.

Handel zagraniczny jest czynnikiem rozwoju i wzrostu gospodarczego w każdej otwartej gospodarce. Jego wpływ na ten proces jest rozpatrywany poprzez kilka wskaźników np.:

- saldo handlu zagranicznego,
- udział eksportu w PKB,
- wartość eksport per capita,
- udział towarów high-tech w eksporcie.

W Polsce pod względem poziomu tych wskaźników występuje znaczna luka w stosunku do krajów Europy Zachodniej. Saldo handlu zagranicznego jest ciągle ujemne. W związku z tym, aby zmniejszyć wartość tego salda zaistniała potrzeba zdynamizowania eksportu. Istotną okazała się być również struktura handlu zagranicznego, gdyż popyt zagraniczny na produkty danego kraju zależy przede wszystkim od ich konkurencyjności. W rankingu IMD w 2009 roku Polska zajmowała 26 miejsce (wśród 59 ocenianych) pod względem udziału handlu

zagranicznego w PKB. Wyprzedziły nas m.in. Węgry, Słowacja, Estonia, Republika Czeska, Słowenia, Litwa i Bułgaria ¹.

Celem pracy jest analiza handlu międzynarodowego Polski w latach 2004-2010 w nawiązaniu do wzrostu i rozwoju gospodarczego kraju. W jego realizacji wykorzystano źródła wtórne. Zakres czasowy pracy można podzielić na okres prosperity charakterystyczny po uzyskaniu przez Polskę członkostwa w UE, czyli do roku 2007, lata 2007-2009 czyli czas ogólnoswiatowego kryzysu gospodarczego oraz rok 2010, okres wychodzenia z kryzysu.

Znaczenie handlu międzynarodowego we wzroście i rozwoju gospodarczym

The importance of international trade in economic growth and development

Związek między handlem zagranicznym i wzrostem gospodarczym był przedmiotem zainteresowań wielu ekonomistów od samego początku pojawienia się wymiany zagranicznej ². Teoria ekonomii wskazuje na dwie główne drogi wejścia na ścieżkę wzrostu gospodarczego – poprzez optymalne wykorzystanie posiadanych zasobów bądź pobudzenie popytu ³. Istotnym w procesie wzrostu gospodarczego kraju, w obu przypadkach staje się handel międzynarodowy. Może on jednocześnie przyspieszyć tempo wzrostu, lub stać się jego wiodącym ograniczeniem. Pomimo globalizacji, handel międzynarodowy, jest ciągle jednym z głównych powiązań gospodarek poszczególnych państw z gospodarką światową.

Jedną z płaszczyzn oddziaływania handlu zagranicznego na gospodarkę jest możliwość zwiększenia efektywności gospodarowania, a zatem racjonalniejszego użytkowania dostępnych zasobów tj. pracy, kapitału, bogactw naturalnych czy technologii⁴. Zwiększenie tej efektywności może nastąpić poprzez udział w międzynarodowym podziale pracy. Ten udział jest zależny od: rozmiaru i zróżnicowania posiadanych zasobów, stopnia rozwoju ekonomicznego danego kraju, postępu technicznego, technologicznego i innowacyjności, wielkości a także struktury popytu wewnętrznego, polityki ekonomicznej państwa i wspierania przez nią strategii rozwoju otwartego oraz położenia geograficznego kraju ⁵. Podkreślić jednak należy, że przyczyną dla której kraje włączają się w wymianę międzynarodową jest nie tylko naturalna konieczność, ale również

¹ *The World Competitiveness Yearbook IMD 2010*, s. 320.

² P. Misztal, *Hipoteza wzrostu gospodarczego stymulowanego przez eksport. Doświadczenia Polski w okresie 1997-2009* [w:] *Teoria i polityka wzrostu gospodarczego – osiągnięcia i doświadczenia*, red. naukowa J. Misala, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 38.

³ M. Woźniak, *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2004, s. 102.

⁴ *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. naukowy A. Budnikowski, PWE, Warszawa 1996, s. 86.

⁵ *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. E. Skawińska, Politechnika Poznańska, Poznań 2010, s. 58.

korzyści, jakie wynikają z wymiany i specjalizacji⁶. Obok specjalizacji kraju, czynnikiem wpływającym na poprawę efektywności może być nie tylko konkurencja ze strony produktów zagranicznych, ale także przepływ technologii. Kraje posiadające wysoką technologię, chcąc bądź też nie, przekazują ją innym krajom za pośrednictwem handlu zagranicznego.

Otwarcie gospodarek wśród państw uczestniczących w procesie wymiany międzynarodowej pozwala na dodatkowe uzyskanie bodźca wzrostu gospodarczego w postaci popytu z zagranicy, który może być stymulatorem do osiągnięcia nadwyżki eksportowej. Obok wydatków rządowych, konsumpcyjnych i inwestycyjnych nadwyżka ta oddziałuje na zmiany wielkości produktu krajowego brutto (PKB), który to z kolei jest jedną z najczęściej stosowanych miar wzrostu gospodarczego. Ponadto eksport staje się szansą by zwiększyć krajową produkcję dóbr i usług.

Dlatego słuszne wydaje się być przeanalizowanie jak handel zagraniczny wpłynął na najważniejsze mierniki gospodarcze w Polsce. Należy zgodzić się z J. Misalą, który stwierdza, że „ogólny wzrost udziału Polski w handlu zagranicznym nie był równoznaczny z systematycznym wzrostem znaczenia obrotów zagranicznych w rozwoju gospodarczym Polski, przy czym w sposób specyficzny ukształtowała się sytuacja w 2010r.”⁷. Po umiarkowanym wzroście PKB o 1,6% jaki wystąpił w okresie kryzysu czyli w 2009 roku, rok 2010 przynosi polskiej gospodarce wartość znacznie wyższą - PKB osiągnął poziom 3,8%.

Porównując z rokiem ubiegłym, rok 2010 to okres, kiedy następuje wzrost znaczenia handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym Polski. Rośnie wtedy nie tylko udział obrotów w PKB, ale także obroty handlu per capita podawane w EUR (tab. 1).

Stwierdzić jednak należy, że udział wymiany zagranicznej w PKB wciąż jest znacznie mniejszy niż był w okresie przed światowym kryzysem gospodarczym – do 2007 roku. W 2010 roku większy udział w PKB miał import, co przyczyniło się do wzrostu deficytu w obrotach handlu międzynarodowego. Obserwowany po 2007 roku spadek znaczenia wymiany międzynarodowej we wzroście i rozwoju gospodarczym Polski miał zapewne swoje uzasadnienie w zapoczątkowanym w tym czasie światowym kryzysie gospodarczym. Miniony rok – 2010, to okres widocznego wychodzenia z tego kryzysu przez Polskę. Sytuację taką potwierdza znaczny wzrost dynamiki zarówno po stronie importu, jak i eksportu (tab. 2).

⁶ E. Jantoń- Drozdowska, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Poznań 2009, s. 60.

⁷ J. Misala, *Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych*, [w:] *Polska, Raport o konkurencyjności 2011*, Instytut Gospodarki Światowej SGH w Warszawie, Warszawa 2011, s. 86.

Tabela 1. Wybrane aspekty znaczenia obrotów handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym Polski w latach 2006-2010

Table 1 Selected aspects of the importance of foreign trade in Poland economic development in the years 2006-2010

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010
Udział obrotów w PKB w %					
- eksport	40,3	40,8	32,1	31,5	33,3
- import	44,3	43,6	39,1	34,5	37,2
Obroty na 1 mieszkańca w EUR					
- eksport	2306	2672	3050	2574	3152
- import	2643	3159	3737	2818	3514

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w: *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego w 2011r.*, GUS, Warszawa 2011, s.43 oraz J. Misala, *Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych*, [w:] *Polska, Raport o konkurencyjności 2011*, Instytut Gospodarki Światowej SGH w Warszawie, Warszawa 2011, s. 86.

Tabela 2. Zmiany dynamiki eksportu i importu Polski w okresie 2006 – 2010 w cenach stałych (rok poprzedni = 100)

Table 2 Changes in the dynamics of Polish exports and imports in the period 2006 - 2010 in constant prices (previous year = 100)

Dynamika obrotów handlu zagranicznego	2006	2007	2008	2009	2010
Eksport	116,1	109,4	106,8	92,0	113,2
Import	116,8	115,1	108,5	85,7	113,7

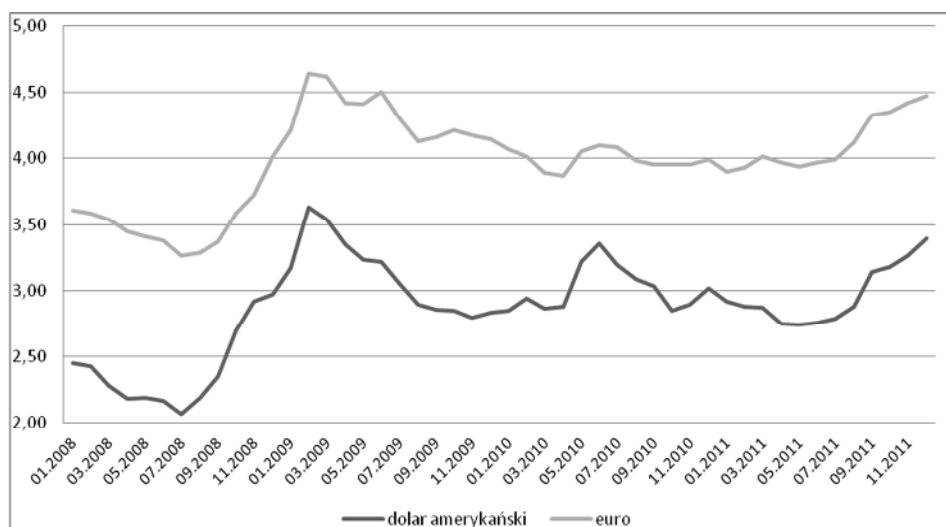
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w: *Rocznik Statystyczny handlu zagranicznego w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2011,s. 45.

Ogólnie, rok 2010 to okres, kiedy w Polsce nadrobiono wyraźne spowolnienie dynamiki zarówno po stronie importu, jak i eksportu, które wystąpiło od 2008 roku. Innymi słowy w ubiegłym roku handel zagraniczny Polski, jak i cała gospodarka okazały się być dość odporne na negatywne działanie kryzysu.

Jednym z głównych czynników wpływających na rozwój polskiego eksportu jest kurs walutowy. W 2010 roku ponownie pojawiła się tendencja aprecjacyjna polskiego złotego, występująca również w 2008r. - kurs euro w złotych osłabił się w stosunku do roku poprzedniego. Ale nawet umocnienie takiej naszej waluty nie pogorszyło wyników polskiego eksportu, który w 2010 roku zwiększył się na tyle, że odbudował poziom przedkryzysowy z roku 2008. Podobna sytuacja kształtuje się, gdy rozpatrywany jest kurs USD względem polskiego złotego (por. rys.1).

Rysunek 1. Zmiany kursów walutowych euro i dolara względem polskiego złotego w latach 2008–2011

Figure 1. Changes in exchange rates of the euro and the dollar against the polish zloty in the years 2008–2011



Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych na stronie www.nbp.pl

Ogólna charakterystyka wyników handlu międzynarodowego towarami Polski

General characteristics of international trade results in Polish goods

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej udział naszego kraju zarówno w unijnym, jak i światowym handlu towarami i usługami wzrósł wielokrotnie. W ostatnim analizowanym okresie jest on jednak ciągle większy po stronie importu niż eksportu (tab. 3).

Zgodnie z danymi statystycznymi World Trade Organization, Polska w 2010 roku zajmowała 28 miejsce na liście światowych eksporterów towarów, tracąc w stosunku do roku 2009 jedną pozycję. Natomiast pod względem importu miejsce Polski jest wyższe, lokuje kraj na 24 pozycji na świecie, tracąc tym samym w stosunku do roku poprzedniego (21 miejsce). Natomiast odnośnie do eksportu usług pochodzących z Polski stwierdza się, że w roku 2010 pozycja naszego kraju na świecie w stosunku do roku poprzedniego spadła o jedno miejsce – zajmując pozycję 30, natomiast pod względem importu sytuacja jest odwrotna, Polska zyskuje jedno miejsce, awansując na pozycję 31. Pomimo tego, jak stwierdza J. Misala „były to nadal miejsca raczej niskie w porównaniu z pozycjami zajmowanymi przez Polskę pod względem liczby ludności,

a przede wszystkim pod względem wyposażenia w różnego typu zasoby naturalne, czy też poziom kwalifikacji kadr”⁸.

Tabela 3. Udział Polski w światowym handlu w latach 2006-2009 w %
Table 3. Polish participation in world trade in the years 2006-2009 in%

Udział w światowym handlu	2006	2007	2008	2009
Import	1,1	1,2	1,4	1,3
Eksport	1,0	1,1	1,1	1,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polski*, GUS, Warszawa, za odpowiednie lata.

Obroty handlowe Polski po przystąpieniu do Unii Europejskiej znacznie się zwiększyły, przy równoczesnym wzroście ich dynamiki. Lata 2000-2005 pokazują, że tempo wzrostu eksportu przewyższyło tempo wzrostu importu, ale sytuacja ta ulega odwróceniu już w roku 2006. Po okresie dynamicznego wzrostu obrotów towarowych, pod koniec 2008 roku, gdy światowy kryzys gospodarczy dotarł do granic Polski, nastąpiło ich gwałtowne spowolnienie. Załamanie eksportu towarowego, trwające przez lata 2008-2009 kończy się w roku 2010 wraz z systematyczną jego odbudową, uzyskując wzrost na poziomie 22,6%. Równocześnie odnośnie do importu, stwierdza się, że po głębokim spadku w 2009 roku oraz stosunkowo dużym wzroście w roku 2010, uzyskał on wartość sięgającą 134,2 mld EUR. Deficyt obrotów towarowych obniżył się z 26,2 mld EUR w roku 2008 do niemalże 13,8 mld EUR w roku 2010 (tab. 4).

Tabela 4. Wartość obrotów handlu zagranicznego w mln EUR
Table 4 The value of foreign trade turnover in EUR million

Wyszczególnienie	2007	2008r.	2009r.	2010
Eksport	101838,7	116243,8	98218,0	120373,1
Import	120389,5	142447,9	107528,9	134188,4
Saldo	-18550,8	-26204,1	-9310,9	-13815,3

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w: *Roczniku Statystycznym Handlu Zagranicznego 2011*, GUS, Warszawa, s. 42.

Po stosunkowo szybkiej odbudowie polskich obrotów w 2010 roku, pierwsze półrocze roku 2011 przyniosło pewne ich spowolnienie. Eksport towarów polskich zwiększył się o 14% w porównaniu z analogicznym okresem 2010 roku, okazał się też wyższy o ponad 40% od poziomu w tym samym okresie

⁸ J. Misala, *Pozycja konkurencyjna...* op. cit., s. 86.

2009 roku. Liczby te wskazują na utrzymanie tendencji do dość szybkiej odbudowy eksportu po załamaniu polskiego handlu zagranicznego w okresie oddziaływania światowego kryzysu gospodarczego. Po stronie importu odbudowa ta może nie być tak dynamiczna. Porównując import z pierwszego półrocza 2011 roku z analogicznym okresem roku 2008 jego wartość była wyższa o nieco ponad 3%.

Szacowane na rok 2011 scenariusze rozwoju sytuacji gospodarczej w otoczeniu międzynarodowym polskiego handlu zagranicznego potwierdzają generalnie kontynuację ożywienia gospodarczego, popytu oraz wymiany handlowej, to jednak równocześnie wskazują na znaczne spowolnienie tempa tego wzrostu, zwłaszcza popytu wewnętrznego oraz popytu importowego⁹. Chodzi tu głównie o rynki unijne, albowiem według szacunków OECD, eksport najszybciej będzie wzrastał w krajach rozwijających się, a szybki wzrost importu oczekiwany jest na rynku naszego głównego partnera handlowego – Niemczech.

Sytuację handlu zagranicznego Polski można i należy wyjaśnić poprzez zmiany struktury handlu międzynarodowego.

Zmiany struktury handlu międzynarodowego Polski ze szczególnym uwzględnieniem rynku krajów Unii Europejskiej ***Changes in the structure of Poland international trade with special consideration of European Union countries market***

Zmiany struktury geograficznej ***Changes in the geographical structure***

Struktura geograficzna handlu zagranicznego Polski w roku 2010 nie różniła się znacznie od tej sprzed kilku, a nawet kilkunastu lat. W obrotach towarowych naszego kraju nadal dominującą pozycję zajmują rynki Unii Europejskiej, których udział w 2010 roku w łącznym polskim eksporcie wyniósł 79,2%, a w imporcie 59,5% (tab. 5).

Porównując te wyniki z rokiem przedkryzysowym okazuje się, że poziom eksportu odbudowano w 105,3%, co przyczyniło się do dalszego wzrostu nadwyżki sięgając poziom bliski 15,5 mld EUR, przy znacznie wolniejszym tempie odbudowy importu. Wśród państw Unii Europejskiej kraje należące do strefy euro mają 2-krotnie większy udział w polskim eksporcie - w 2010 roku 55,3%, niż rynki znajdujące się poza nią - 23,9%. Podobnie jak w przypadku eksportu, tak i w imporcie do Polski dominującą pozycję zajmują kraje strefy euro, które w 2010 roku dostarczyły towarów na ok. 46,4% całkowitego polskiego importu. Ogólnie, eksport na rynki unijne wyrażony w euro zwiększył się w 2010 roku o 17 mld wobec roku poprzedniego. Natomiast import towarów pochodzących z

⁹ Polska 2011.... op. cit., s. 63.

krajów UE wzrósł o 20% w porównaniu z jego spadkiem w roku 2009. Bilans obrotów handlowych z Unią Europejską jest ciągle dodatni wynosząc w 2010 roku 15,4 mld EUR.

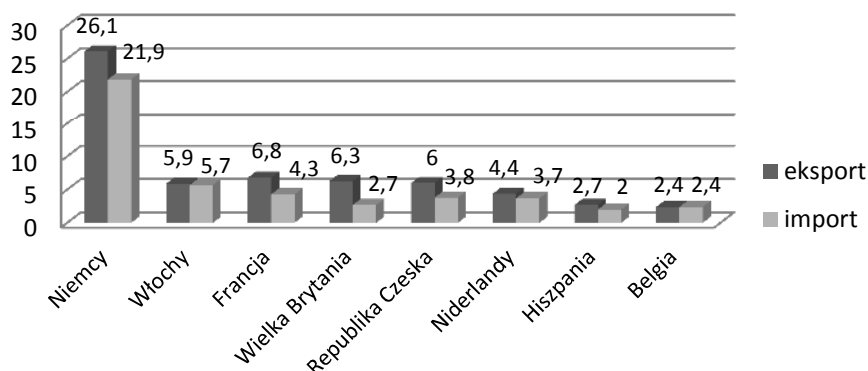
Tabela 5. Obroty polskiego handlu zagranicznego z krajami UE w %
Table 5 Polish foreign trade turnover with EU countries in%

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Eksport	77,2	77,4	78,9	77,8	79,6	79,1
Import	65,6	63,2	64,2	61,9	61,9	59,5

Źródło: Opracowanie na podstawie danych zawartych w: *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2010 i 2011*, GUS, Warszawa, s.41.

Odnosnie do wymiany handlowej Polski z krajami Unii Europejskiej stwierdza się, że wciąż naszym najważniejszym i największym partnerem handlowym są Niemcy. W roku 2010 eksport do naszych najbliższych sąsiadów spadł o 0,1 pkt. proc., natomiast import zmniejszył się o 0,5 pkt. proc. Wśród pozostałych partnerów Polski po stronie eksportu wymienić należy: Francję z udziałem na poziomie 6,8%, Wielką Brytanię – 6,3% oraz Republikę Czeską – 6%, natomiast po stronie importu to Włochy (5,7%), Francja (4,3%), Republika Czeska i Niderlandy z niemalże takim samym udziałem (rys. 2).

Rysunek 2. Obroty handlowe Polski według ważniejszych krajów w 2010r. podane w %
Figure 2 Polish trade by major country in 2010 in%



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w: *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2011*, GUS, Warszawa, s. 112-114.

O wyniku wymiany towarowej Polski z krajami Wspólnoty Europejskiej zdecydowało przede wszystkim polepszenie tej wymiany z naszymi kluczowymi

partnerami gospodarczymi, w tym głównie z Wielką Brytanią, Francją i Niemcami. U tych ostatnich stwierdzono znaczny wzrost produkcji przemysłowej, co z natury rzeczy przełożyło się na wzrost obrotów zagranicznych tego kraju, w tym także na wymianę handlową z Polską¹⁰. w wynikach handlowych z Niemcami nastąpił wzrost nadwyżki o ponad 0,4 mld EUR sięgając blisko 2,1 mld EUR. Wynikało to z szybszego tempa wzrostu eksportu na ten rynek niż importu z niego.

Kolejną, po UE grupą krajów ważnych dla wymiany handlowej Polski to Wspólnota Niepodległych Państw. Rok 2009 to okres głębokiego spadku obrotów z tą grupą krajów sięgających nieco ponad 38% po stronie eksportu i 37,7% dla importu. Skutkowało to zmniejszeniem udziału tych rynków w ogólnym eksporcie Polski do 7,6%, a w imporcie do 10,3%. Wśród państw należących do WNP największe znaczenie w imporcie do Polski mają Rosja, Ukraina i Białoruś, których łączny udział wyniósł 96,2%, w tym znacząco z Rosji – 83,5%. Natomiast ich udział w polskim eksporcie do WNP był nieco niższy. Łącznie wyniósł on 92,4%, z czego do Rosji ok. 48%, Ukrainy niemalże 33% i Białorusi 11,6%. Obroty z krajami WNP w 2010 r. wzrosły dynamicznie – o 31,9% po stronie eksportu oraz o 46,6% w imporcie. Podobnie jak w roku poprzednim największymi partnerami handlowymi Polski wśród krajów z tego ugrupowania są Rosja, Ukraina i Białoruś, których udział w 2010 r. wyniósł 93,3% łącznego polskiego eksportu do WNP oraz 97,4% importu do Polski z tej grupy.

Zmiany struktury towarowej ***Changes in the commodity structure***

Zmiany w strukturze przedmiotowej obrotów handlowych w 2010 roku wykazują ze zróżnicowanego tempa odbudowy handlu poszczególnymi grupami wyrobów. Największy wzrost udziałów nastąpił generalnie dla produktów mineralnych i metalurgicznych. Natomiast obniżył się udział szczególnie wyrobów elektromaszynowych oraz artykułów rolno-spożywczych.

Analizę zmian struktury towarowej polskiego handlu zagranicznego dokonano w oparciu o klasyfikację SITC¹¹. Wykorzystano przy tym dane GUS publikowane w Rocznikach Statystycznych Handlu Zagranicznego.

¹⁰ J. Misala, *Pozycja konkurencyjna...*op.cit., s. 89.

¹¹ SITC – Międzynarodowa Standardowa Klasyfikacja Handlu wydana przez Biuro Statystyczne ONZ w 1950r., służy do klasyfikacji wszystkich towarów objętych handlem międzynarodowym. Klasyfikacja SITC wyróżnia 10 sekcji:

1. Żywność i zwierzęta żywe,
2. Napoje i tytoń,
3. Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw,
4. Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne,
5. Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne,

Struktura ta wyróżnia produkty nieprzetworzone, do których zaliczono artykuły rolno – spożywcze (sekcja 0 i 1 SITC), surowce (sekcja 2 i 4 SITC), paliwa mineralne (sekcja 3 SITC), jak również produkty przetworzone, do których zalicza się produkty chemiczne (sekcja 5 SITC), maszyny i sprzęt transportowy (sekcja 7 SITC) oraz różne wyroby przemysłowe (sekcja 6 i 8 SITC)¹². Udział wymienionych produktów w strukturze polskiego eksportu do krajów Unii Europejskiej przedstawiono w tabeli 6.

Analiza poniższej struktury wskazuje na dominację wyrobów przetworzonych w polskim eksporcie do krajów Wspólnoty. Stanowią one łącznie 83% całego eksportu do omawianego regionu w roku 2009. Natomiast w roku 2010 następuje spadek o 1 pkt. proc. osiągając wartość nieco ponad 82% całego eksportu. Zauważyć również należy utrzymanie się znaczącej przewagi w strukturze wywozu maszyn i sprzętu transportowego. Udział omawianych produktów wzrósł z niemalże 41% w roku 2006 do ok. 44% w 2009r. Po czym w roku 2010 ponownie spadł do niemal 41%, będąc ciągle liderem wśród produktów eksportowanych na rynki unijne. Kolejnymi towarami pochodzenia polskiego, eksportowanymi do krajów Unii Europejskiej są produkty przemysłowe, których udział w omawianych latach spadł z niecałych 37% w roku 2006 sięgając prawie 34% w roku 2010. Trzecią z kolei grupą towarową po stronie eksportu są artykuły rolno – spożywcze. w przypadku tych produktów ich udział w polskim eksporcie wzrósł z 9% w roku 2006 do 10,5% w 2010 r.

Aby analiza zmian struktury towarowej handlu zagranicznego była kompletna, należy przedstawić również najważniejsze informacje dotyczące importu towarów do Polski. Charakterystyka zmian towarowych polskiego importu do krajów Unii Europejskiej została przedstawiona w tabeli 7.

Zarówno w przypadku eksportu, tak i w imporcie największe znaczenie posiadają wyroby przetworzone, których łączny udział w 2010 roku w polskim imporcie wyniósł 85%. Na przewagę tą znaczny wpływ mają maszyny i sprzęt transportowy, czyli produkty zakwalifikowane do sekcji 7 SITC, których udział co prawda spada z 37% w roku 2006 do 34% w 2010r., ale nadal jest największy. Kolejne miejsce zajmują towary przemysłowe i różne wyroby przemysłowe, ale tu również nastąpił spadek z 33% w 2006r. do 31% wobec roku 2010. Trzecie miejsce na liście towarów najczęściej importowanych z krajów Unii

-
6. Chemikalia i produkty pokrewne,
 7. Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca,
 8. Maszyny urządzenia i sprzęt transportowy,
 9. Różne wyroby przemysłowe,
 10. Towary i transakcje nieklasyfikowane w SITC.

¹² M. Maciejewski, *Konkurencyjność polskiego eksportu na rynku państw Unii Europejskiej* [w:] *Konkurencyjność w handlu międzynarodowym – czynniki i uwarunkowania*, red. K. Kaszuba, M. Maciejewski, S. Wydymus, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008, s. 227-228.

Europejskiej zajmują chemikalia, zakwalifikowane do sekcji 5 SITC, których udział wzrósł niespełna o 2 pkt. proc. zyskując w roku 2010 ponad 19%.

Tabela 6. Struktura towarowa polskiego eksportu do krajów UE w latach 2006, 2009 i 2010 w %
Table 6 Commodity structure of Polish exports to EU countries in the years 2006, 2009 and 2010 in%

Wyszczególnienie	2006	2009	2010
Artykuły rolno – spożywcze (0+1)	9,08	11,19	10,55
Surowce (2+4)	2,71	2,22	2,69
Paliwa mineralne (3)	4,99	3,28	4,48
Produkty chemiczne (5)	6,01	6,72	7,62
Maszyny i sprzęt transportowy (7)	40,58	43,71	40,87
Towary przemysłowe i różne wyroby przemysłowe (6+8)	36,61	32,87	33,73

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych zawartych w: *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego*, GUS, Warszawa, za odpowiednie lata.

Tabela 7. Struktura towarowa polskiego importu do krajów UE w latach 2006, 2009 i 2010 w %
Table 7 Commodity structure of Polish imports to the EU countries in the years 2006, 2009 and 2010 in%

Wyszczególnienie	2006	2009	2010
Artykuły rolno – spożywcze (0+1)	5,42	8,45	8,15
Surowce (2+4)	2,63	2,92	3,04
Paliwa mineralne (3)	3,50	3,83	3,45
Produkty chemiczne (5)	17,56	18,93	19,54
Maszyny i sprzęt transportowy (7)	37,16	34,97	34,17
Różne wyroby przemysłowe (6+8)	33,50	30,43	31,27

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych zawartych [w:] *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego*, GUS, Warszawa, za odpowiednie lata.

Odnośnie do wymiany handlowej z największym partnerem wśród krajów WNP – Rosją, stwierdza się, że w eksporcie dominujące były wyroby przemysłu elektromaszynowego, których udział znacznie się zmniejszył z nieco ponad 44% w roku 2008 do niemalże 29,5% w 2009 roku. Pomimo tego, że w 2010 roku eksport tych wyrobów wzrósł o ponad 63%, to i tak nie zrekompensował jego załamania w 2009 roku. Kolejnymi produktami eksportowanymi na rynek rosyjski są wyroby przemysłu chemicznego i artykuły rolno-spożywcze, osiągając odpowiednio 24,1% i 15,6% w 2009r. Natomiast odnośnie importu z Rosji stwierdzić należy, że „szybki wzrost importu z rynku rosyjskiego i skutkujące

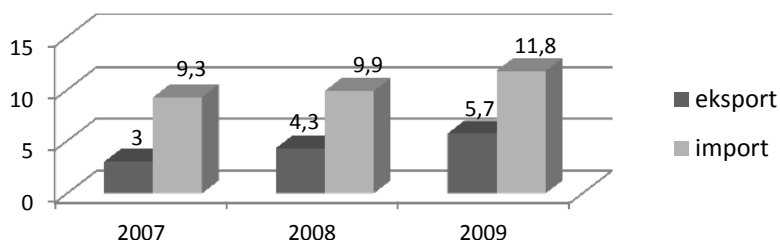
tym pogłębienie się ujemnego bilansu wymiany było w głównej mierze spowodowane wzrostem importu produktów mineralnych, a ten z kolei wynikał ze znacznego wzrostu światowych cen surowców, zwłaszcza surowców energetycznych¹³. Po spadku w 2009 roku import produktów mineralnych zwiększył się do ponad 10 mld EUR w 2010 roku.

Z Ukrainą - kolejnym naszym partnerem handlowym wśród krajów należących do WNP, nastąpiło pogorszenie salda wymiany towarowej z wyrobami dominującymi, a mianowicie z wyrobami przemysłu elektromaszynowego. w 2009 roku nastąpił spadek nadwyżki o niemalże 0,9 mld EUR, sięgając 475 mln EUR. Z kolei poprawa salda wymiany nastąpiła w obrotach produktami mineralnymi, zmniejszając deficyt o 62 mln EUR oraz wyrobami metalurgicznymi, gdzie doszło do zwiększenia nadwyżki o 97 mln EUR.

Zmian struktur towarowych należy upatrywać również wśród wyrobów zaliczonych do kategorii high – tech. Lista tych produktów według klasyfikacji OECD jest stosunkowo krótka i obejmuje następujące grupy produktów: sprzęt lotniczy, komputery – maszyny biurowe, elektronika – telekomunikacja, środki farmaceutyczne, aparatura naukowo – badawcza, maszyny elektryczne, maszyny nonelektryczne, chemikalia i uzbrojenie¹⁴. O ile w 2008 roku w stosunku do roku poprzedniego, nastąpił wzrost eksportu wyrobów wysokiej techniki w eksporcie ogółem z 3,0% do 4,3%, to w 2009 roku wzrost ten utrzymał się sięgając już 5,7%. Import wyrobów wysokiej techniki do importu ogółem również wzrósł z 9,3% w 2007 roku do 11,8% w roku 2009 (rys. 3). Ogólnie eksport wyrobów high-tech wyrażany w złotych wzrósł z 11 505 mln poprzez 17 429 mln sięgając poziom 24 153,4 mln w 2009 roku, a import z 42 316 mln do 54 504,7 mln.

Rysunek 3. Udział importu i eksportu produktów wysokiej techniki w Polsce w wymianie handlowej ogółem w %

Figure 2 The share of imports and exports of high-tech products in Poland in the total trade in %



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych [w:] *Nauka i technika w Polsce w 2009 roku.*, GUS, Warszawa 2011, s. 345, *Nauka i technika w Polsce w 2008 roku.*, GUS, Warszawa 2010, s. 264.

¹³ Polska 2011. Raport o stanie handlu zagranicznego...op. cit. s. 43.

¹⁴ *Nauka i Technika w Polsce w 2008 roku*, GUS, Warszawa 2010, s. 262.

Podsumowanie

Conclusions

Reasumując, po okresie trwania światowego kryzysu gospodarczego, w roku 2010 wystąpił w polskiej gospodarce wzrost wartości PKB na poziomie 3,8%. Wzrasta również znaczenie handlu międzynarodowego Polski w rozwoju gospodarczym kraju. Świadczy o tym nie tylko większy niż w ubiegłych latach udział obrotów handlowych w PKB, ale także wyższe obroty handlu per capita. Należy jednak podkreślić, że są one ciągle niższe niż były w okresie przed światowym kryzysem gospodarczym, czyli do 2007 roku.

Czynnikiem determinującym wielkość i dynamikę polskich obrotów towarowych były zmiany koniunkturalne na rynkach naszych głównych partnerów handlowych, w tym unijnych. Dlatego wzrost popytu na światowych rynkach przyczynił się do ożywienia gospodarczego w Unii Europejskiej w 2010r., w tym również w Niemczech – u naszego największego kontrahenta. Jednakże nie był to jedyny czynnik wpływający na odbudowę polskiego eksportu po kryzysie. Równie istotne było ożywienie popytu krajowego, który stanowi jeden z ważniejszych wewnętrznych uwarunkowań naszej wymiany towarowej z zagranicą. Sytuacja taka sprawiła, że załamanie w polskich obrotach towarowych trwające od ostatniego kwartału 2008 roku kończy się w roku 2010, kiedy to następuje systematyczna ich odbudowa. Deficyt obniżył się z 26,2 mld EUR w roku 2008 do niemalże 13,8 mld EUR w roku 2010. Stwierdza się, że zarówno w okresie kryzysu, jak i w fazie wychodzenia z niego podkreśliła się kluczowa rola rynków zachodnich, a szczególnie rynków unijnych, w polskich obrotach towarowych, sięgając po stronie eksportu poziom niemalże 80%, przy prawie 60% po stronie importu. w roku 2010, podobnie jak w latach wcześniejszych, produkty przetworzone stanowiły ponad 80% całego eksportu, jak i importu. Jednakże wciąż ogromną barierą dla dalszego rozwoju handlu jest mała ilość produktów wysokiej techniki w polskim eksporcie.

Literatura

Bibliography

- Jantoń-Drozdowska E., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Poznań 2009.
- Maciejewski M., *Konkurencyjność polskiego eksportu na rynku państw Unii Europejskiej* [w:] *Konkurencyjność w handlu międzynarodowym – czynniki i uwarunkowania*, red. K. Kaszuba, M. Maciejewski, S. Wydymus, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. naukowy A. Budnikowski, PWE, Warszawa 1996.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze (wybrane zagadnienia)*, red. E. Skawińska, Politechnika Poznańska, Poznań 2010.

- Misala J., *Pozycja konkurencyjna w zewnętrznych stosunkach gospodarczych*, [w:] *Polska, Raport o konkurencyjności 2011*, Instytut Gospodarki Światowej SGH w Warszawie, Warszawa 2011.
- Misztal P., *Hipoteza wzrostu gospodarczego stymulowanego przez eksport. Doświadczenia Polski w okresie 1997-2009* [w:] *Teoria i polityka wzrostu gospodarczego – osiągnięcia i doświadczenia*, red. naukowa J. Misala, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Nauka i Technika w Polsce w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2010.
- Nauka i technika w Polsce w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2011.
- Polska 2010. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010.
- Polska 2011. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011.
- Polska 2011. Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011.
- Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2010*, GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2011*, GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, GUS, Warszawa 2007–2010.
- The World Competitiveness Yearbook*, IMD 2010.
- Woźniak M., *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2004.
- WTO, *International Trade Statistics 2009*.
- WTO, *International Trade Statistics 2010*.

Handel międzynarodowy Polski i jego znaczenie dla rozwoju gospodarczego kraju

Streszczenie

Handel zagraniczny jest wciąż postrzegany jako czynnik wpływający na wzrost i rozwój gospodarczy kraju. Jednak w Polsce pod względem najważniejszych wskaźników wpływających na ten proces występuje ciągle znaczna luka. Równocześnie stwierdza się, że saldo handlu zagranicznego niezmienne przybiera ujemne wartości. W związku z tym, celem pracy była analiza handlu międzynarodowego Polski w latach 2004-2010 i próba oceny jego wpływu na wzrost gospodarczy kraju. W jego realizacji wykorzystano źródła wtórne. Przedstawiono rolę handlu międzynarodowego we wzroście i rozwoju gospodarczym Polski. Ponadto zaprezentowano również charakterystykę obrotów towarowych Polski, uwzględniając miejsce naszego kraju w handlu zagranicznym na świecie. Artykuł wskazuje także na zmiany, jakie powstały w strukturze geograficznej handlu międzynarodowego Polski, szczególnie na rynku krajów UE. Przedstawiono tu największych partnerów handlowych Polski, pokazując jednocześnie strukturę produktową eksportu. Analizę handlu zagranicznego uzupełniono o przedstawienie najważniejszych danych dla importu.

Polish international trade and its importance for economic development

Summary

Foreign trade is still seen as a factor in economic growth and development of the country. However, in Poland in terms of key indicators affecting this process there is still a considerable gap. At the same time states, that the foreign trade balance takes constant negative values. Therefore, the aim of this study was the analysis of Polish international trade in the years 2004-2010 and an attempt to assess its impact on economic growth of the country. In its implementation used secondary sources. Presented here the role of international trade in the economic growth and development of Poland. Moreover, also presents characteristics of Polish trade turnover, including place of our country in foreign trade in the world. Article also points out the changes that arose in the geographical structure of Polish international trade, especially in EU countries. Presented here the largest Polish trade partners, showing also the structure of export product. The analysis of foreign trade was supplemented with the most important data for import.

AGNIESZKA KOZERA, CEZARY KOZERA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych we wzroście gospodarczym Polski

The importance of foreign direct investment in Polish economic growth

Wstęp Introduction

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) należą do podstawowych form międzynarodowych przepływów kapitałowych w gospodarce światowej. W literaturze bezpośrednie inwestycje zagraniczne określane są najczęściej jako forma długoterminowych lokat kapitału, która przyjmuje postać wykupywania udziałów w zagranicznej firmie, budowania za granicą przedsiębiorstwa od podstaw, bądź też zakładania zagranicznej filii. BIZy przyjmują także formę tworzenia za granicą spółek typu joint venture lub też mogą dotyczyć reinwestowania zysków w przedsiębiorstwach zagranicznych. Taka forma przepływu kapitału realizowana jest na trzech płaszczyznach: kapitału sensu stricte, doświadczenia oraz technologii, dlatego należy ją traktować nie tylko jako dodatkową podaż kapitału ale także jako jeden z kanałów transferu nowoczesnych technologii.

Według koncepcji konwergencji gospodarczej stworzonej przez Walta W. Rostowa, kraje które nie posiadają wystarczających zasobów rodzimego kapitału, mogą zdynamizować wzrost gospodarczy i ekonomiczny dzięki napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)¹. Napływ inwestycji bezpośrednich jest wysoce pożądanym przez państwa, szczególnie przez kraje rozwijające się, dla których napływ BIZ-ów jest katalizatorem wzrostu produkcji, eksportu i wzrostu gospodarczego.

W opracowaniu przedstawiono teoretyczne aspekty wpływu BIZ-ów na wzrost gospodarczy, a także przeanalizowano zmiany w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski. Podjęto także próbę wskazania wpły-

¹ Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost polskiej gospodarki w okresie poakcesyjnym, GUS 2009, Departament Statystyki Finansów.

wu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost gospodarczy Polski i zmiany w polskim PKB.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a wzrost gospodarczy kraju goszczącego – zagadnienia teoretyczne

Foreign direct investment and economic growth of the host country - theoretical issues

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne definiowane są najczęściej jako strumień kapitału mający na celu zapewnienie inwestorowi zagranicznemu kontroli nad firmą powstałą zagranicą. Jej zdobycie jest możliwe poprzez przejęcie firmy na własność, albo posiadanie większościowych udziałów w przedsiębiorstwie. Do inwestycji zagranicznych zalicza się więc zarówno przepływy finansowe skierowane do filii zagranicznych lub oddziałów, jak i przekazywanie technologii, patentów i dóbr rzeczowych w zamian za udziały². W słowniku handlu zagranicznego BIZ definiowane są jako forma długoterminowej lokaty kapitału za granicą, polegającej na stworzeniu w obecnym państwie nowego przedsiębiorstwa i wyposażeniu go w kapitał zakładowy, lub wykupieniu takiej ilości akcji zagranicznego przedsiębiorstwa, która pozwala na kontrolowanie jego działalności³.

W rozważaniach nad bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi zwraca się uwagę na powiązania korporacji międzynarodowych z gospodarką kraju goszczącego i płynące stąd efekty dla tej gospodarki. Wpływ inwestycji na wzrost gospodarczy przejawia się zarówno w sposób bezpośredni – poprzez zwiększenie zasobów kapitału oraz w sposób pośredni, poprzez oddziaływanie na wzrost produktywności czynników wytwórczych – pracy i kapitału, jednakże badanie efektu ich napływu na wzrost gospodarczy kraju przyjmującego jest trudne. W literaturze przedmiotu istnieją różne koncepcje dotyczące sposobu oceny znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla wzrostu gospodarczego kraju goszczącego, jedną z metod jest budowa modeli wzrostu gospodarczego. Punktem wyjścia w budowie modeli traktujących wzrost gospodarczy jako zmienną zależną od wzrostu podaży kapitału jest teza, że o przebiegu cyklu koniunkturalnego decydują zmiany stopy i kapitałochłonności inwestycji i są już znane od czasów Johna Maynarda Keynesa oraz Michała Kaleckiego.

W modelach wzrostu gospodarczego jako czynniki wzrostu, decydujące o zwiększeniu produkcji dóbr i usług występują cztery elementy: wzrost kapitału, wzrost ludności (rozumiany jako ilościowy i jakościowy wzrost zasobów pracy), postęp techniczny oraz inwestycje stanowiące nakłady na stworzenie

² Pach J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle bezpieczeństwa ekonomicznego na przykładzie Polski w latach dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków 2001.

³ K. Białecki, A. Dorsz, W. Januszkiewicz, *Słownik handlu zagranicznego*, Warszawa 1986.

nowych lub powiększenie istniejących zasobów kapitału, które w ujęciu makroekonomicznym są „starterem” uruchamiającym wszystkie pozostałe czynniki wzrostu⁴.

Metody ekonometryczne wiążą zmiany napływu inwestycji zagranicznych w czasie z różnymi miernikami wzrostu gospodarczego np. z wielkością PKB na jednego mieszkańca. Podejście to ma jednak liczne ograniczenia, bowiem istnieje trudność zastosowania jej w praktyce. Trudność ta wynika ze sprzężonej współzależności inwestycji zagranicznych i wzrostu dochodu narodowego. Wysoka dynamika PKB powoduje napływ inwestycji, natomiast inwestycje zagraniczne bezpośrednio lub pośrednio przyczyniają się do wzrostu PKB.

Liczne prace empiryczne i teoretyczne badające znaczenie inwestycji zagranicznych dla wzrostu gospodarczego przyjmowało wielkość napływu kapitału jako jedną ze zmiennych objaśniających tendencje zmian PKB. W analizach ekonometrycznych dla różnych krajów osiągnięto różnorodne rezultaty. Pozytywne oddziaływanie inwestycji bezpośrednich na wzrost gospodarczy potwierdza weryfikacja modeli ekonometrycznych prowadzona przez różnych autorów dla krajów rozwijających się i Polski.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych a sytuacja makroekonomiczna Polski

Foreign direct investment and macroeconomic Polish

Na przestrzeni ostatnich 10 lat zainteresowanie Polską jako krajem alokacji BIZ wzrastało. Polska, ze względu na swoje geopolityczne położenie jest krajem atrakcyjnym dla inwestorów zagranicznych, a na jej atrakcyjność inwestycyjną ma wpływ duży rynek zbytu⁵ oraz stabilna sytuacja gospodarcza⁶. Opublikowany we wrześniu 2010 roku przez UNCTAD, agendę ONZ ds. handlu i rozwoju, raport dotyczący przepływu inwestycji zagranicznych na świecie, umieścił Polskę na wysokim, 12. miejscu najbardziej atrakcyjnych krajów dla lokowania inwestycji, to jest o jedno miejsce wyżej niż przed rokiem⁷. Warto zauważyć, że w czołówce państw najbardziej atrakcyjnych dla inwestorów zagranicznych, Polska znajduje się już od kilku lat. Jest także zdecydowanym liderem jako miejsce planowanych inwestycji zagranicznych w Europie.

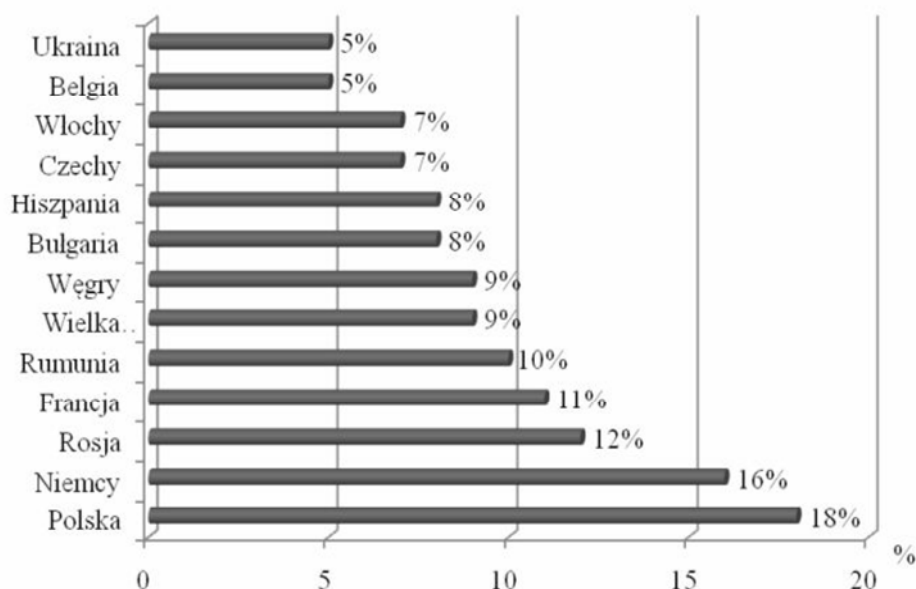
⁴ *Wzrost gospodarczy i rozwój społeczny jako paradygmaty współczesności*, red. Joachim Osiński, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2003.

⁵ Polska jest jednym z największych krajów Unii Europejskiej. Jest to szósty najliczniejszy rynek zbytu w UE oraz 32. na świecie. Nasz kraj jest też największym rynkiem Europy Środkowo-Wschodniej. Jest to rynek znacznie liczniejszy, bardziej chłonny i zróżnicowany niż innych państw regionu – więcej na temat czytaj na www.paiizz.gov.pl

⁶ M. Jaworska, C. Kozera; *Stan i perspektywy rozwoju działalności korporacji transnarodowych w sektorze spożywczym Polski*; [w:] *Agrobiznes 2006, Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, Tom 2, Wrocław 2006

⁷ Patrz: *World Investment Prospects Survey 2010 – 2012*

Rysunek 1. Lokalizacje w Europie rozważane dla nowych projektów inwestycyjnych
 Figure 1. Locations in Europe being considered for new investment projects



Źródło: Raport Ernst & Young (2008).

W latach dziewięćdziesiątych podjęto w Polsce próbę zbadania wpływu BIZ na dochód narodowy i wzrost gospodarczy⁸. Do tego celu wykorzystano statystyczne metody badania dynamiki i współzależności zjawisk oraz metodologię modelowania statystycznego. Badania wpływu inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski pozwoliły na sformułowanie odpowiednich spostrzeżeń makroekonomicznych. Wyliczona wartość współczynnika elastyczności wskazywała, że wzrost BIZ o 10% powodował przeciętnie wzrost PKB o 0,31%. Badania dowiodły istnienia statystycznie istotnego, dodatniego wpływu BIZ na poziom sprzedanej produkcji przemysłu oraz istnienie pośredniej zależności pomiędzy poziomem inwestycji zagranicznych a wielkością polskiego eksportu⁹. Również dzisiaj, analizując podstawowe wskaźniki makroekonomiczne, można zauważyć wysoki poziom ich zależności od napływu BIZ.

Upraszczając bardzo mocno i nie biorąc pod uwagę innych czynników można zauważyć, że stopień korelacji pomiędzy napływem BIZ do Polski i wzrostem PKB wynosi 0,83 – co świadczy o wysokim poziomie związku badanych zjawisk i ich wzajemnej zależności. Oczywiście wnioskowanie takie jest bardzo uproszczone i trudno za jego pomocą konstruować nieomyłne tezy, jed-

⁸ Wpływ inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski, Raport nr 7, Warszawa 1998, s. 35-40.

⁹ J. Pach, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle bezpieczeństwa ekonomicznego na przykładzie Polski w latach dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków 2001.

nak trudno nie zauważyć, że wzrost PKB i wzrost napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych idą równolegle. Można się ewentualnie zastanowić, czy to wzrost PKB jest wynikiem napływu BIZ, czy napływ BIZ uwarunkowany jest wzrostem gospodarczym kraju. Oba te zjawiska są jednak wzajemnie powiązane na tyle silnie, że można wnioskować, że napływ BIZ przekłada się w sposób bezpośredni na wzrost gospodarczy kraju.

Tabela 1. Główne wskaźniki sytuacji gospodarczej Polski w latach 2000–2009
Table 1. Key indicators of the Polish economic situation in the years 2000 - 2009

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Wzrost PKB (%)	4,0	1,0	1,0	3,8	5,3	3,6	6,2	7,0	5,1	1,7
Wzrost cen dóbr konsumpcyjnych w %	10,1	5,5	1,9	0,8	3,5	2,1	1,0	2,5	4,2	3,5
Stopa bezrobocia rejestrowanego (na koniec roku)	15,1	17,5	18	20	19	17,6	14,8	11,4	9,5	11,9
Saldo obrotów towarowych (mld EUR)	-18,7	-15,8	-14,9	-12,8	-11,7	-9,8	-12,9	-18,6	-26,2	-8,7
Napływ inwestycji zagranicznych (w mld EUR)	10,3	6,4	4,4	4,6	10,3	8,3	15,6	17,2	10,0	8,3
Dynamika napływu BIZ, rok poprzedni = 100%	151,5	62,1	68,8	104,5	223,9	80,6	188,0	110,3	58,3	82,8

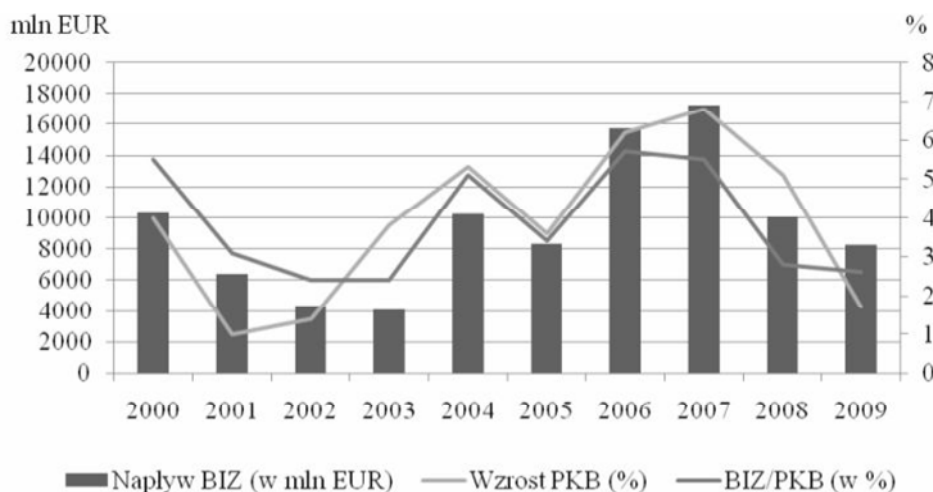
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki: *Raport o stanie gospodarki z lat 2005–2009*.

Od roku 2003 Polska znajdowała się w okresie silnego wzrostu, który obejmował wszystkie główne sektory gospodarki. W roku 2008 zauważyć można spowolnienie tendencji wzrostowej. Roczny wzrost PKB wyniósł 5,1% i był niższy niż w dwóch poprzednich latach. Kolejny rok 2009 przyniósł ledwie 1,7% wzrost PKB, co jednak na tle krajów trzecich okazało się i tak niezłym wynikiem. Pomimo globalnego spowolnienia gospodarki wywołanego kryzysem finansowym, Polska wykazuje się wciąż dużą stabilnością gospodarki i systemu finansowego, co wyróżnia ją spośród krajów europejskich i jest istotną przesłanką dla zagranicznych inwestorów – najlepsze lata pod względem napływu BIZ do Polski to rok 2006 i 2007, kiedy to inwestycje zagraniczne w Polsce osiągnęły poziom odpowiednio 15,8 i 17,2 mld euro. Zwiększony strumień napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, był również zauważalny w roku 2004, co zbiegło się w czasie z akcesją Polski do UE i wzrostem wiarygodności Polski na forum międzynarodowym. W roku 2009 napływ BIZ do Polski wyniósł 8,3 mld euro, jednak przewiduje się, że rok bieżący i przyszły zaowocują ponownie wzrostem inwestycji zagranicznych w Polsce. Wysoka dynamika napływu BIZ, szczególnie w latach 2003 – 2007 do Polski spowodowała wzrost ich skumulowanej wartości. W efekcie większe-

go napływu BIZ do Polski nastąpił wzrost znaczenia tego typu inwestycji w gospodarce, czego wyrazem była zmiana udziału bezpośrednich inwestycji zagranicznych w PKB.

Rysunek 2. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do Polski (w mln EUR) oraz ich udział w PKB (%)

Figure 1. The inflow of foreign direct investment (FDI) into Polish (in million) and their share in GDP (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki: *Polska – podstawowe wielkości i wskaźniki w latach 1995 – 2009*, Warszawa 2010 oraz danych Narodowego Banku Polskiego – *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce (raporty z lat 2003 – 2009)*.

Analizując kierunki napływu BIZ-ów do sektorów polskiej gospodarki łatwo można zauważyć, że nakierowane są one głównie na sektor usług (47,9%) i na przetwórstwo (34%), czyli na branże, które odgrywają największą rolę w tworzeniu PKB. Od roku 2003 największy ich przyrost odnotowano w pośrednictwie finansowym, obsłudze nieruchomości, informatyce, nauce oraz usługach związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Warto także zaznaczyć, że napływ inwestycji zagranicznych do Polski można podzielić na dwa główne etapy. Pierwszy etap związany był przede wszystkim z istnieniem dużego rynku wewnętrznego i wiązał się z poprawą efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw, która dokonywała się głównie poprzez rosnącą wydajność i efektywność pracy, a co za tym idzie poprzez wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw. Słabnące tempo wzrostu spożycia wewnętrznego oraz wzrastająca konkurencja zapoczątkowały drugi etap napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ukierunkowanych na osiągnięcie korzyści płynących ze wzrostu tempa eksportu i coraz większego zaangażowania inwestorów zagranicznych w sektory produkujące na eksport¹⁰. Kluczowym argu-

¹⁰ Raport o stanie gospodarki, 2005, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.

mentem, z tego punktu widzenia, wydaje się być aspekt położenia Polski w bliskości docelowych rynków zbytu, to jest Unii Europejskiej i rynków Europy Wschodniej.

Tabela 2. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do głównych sektorów polskiej gospodarki (w mln euro)

Table 2. The inflow of foreign direct investment in key sectors of the Polish economy (million euro)

Wyszczególnienie	2003	2009	Struktura %	
			2003	2009
Rolnictwo i rybołówstwo	34	25,5	0,79	0,26
Górnictwo i kopalnictwo	-1,9	-14	-0,04	-0,14
Przetwórstwo przemysłowe	1719,6	3359,5	39,87	34,06
<i>w tym produkcja art. spożywczych, napojów i wyrobów tyt.</i>	<i>134,3</i>	<i>1711,3</i>	<i>3,11</i>	<i>17,35</i>
Wytwarzanie i zaopatrzenie w en. elektryczną, gaz wodę	315	856,4	7,30	8,68
Budownictwo	-56,8	416,1	-1,32	4,22
Usługi ogółem	2302,7	4724,5	53,38	47,90
<i>Handel i naprawy</i>	<i>1193,4</i>	<i>948</i>	<i>27,67</i>	<i>9,61</i>
<i>Hotele i restauracje</i>	<i>31,4</i>	<i>26,3</i>	<i>0,73</i>	<i>0,27</i>
<i>Transport, gospodarka magazynowa i łączność</i>	<i>-142,1</i>	<i>157,6</i>	<i>-3,29</i>	<i>1,60</i>
<i>Pośrednictwo finansowe</i>	<i>465,4</i>	<i>1616,6</i>	<i>10,79</i>	<i>16,39</i>
<i>Obsługa nieruchomości, informatyka, nauka, usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej</i>	<i>518,2</i>	<i>2047,6</i>	<i>12,01</i>	<i>20,76</i>
<i>Inne usługi</i>	<i>236,4</i>	<i>-71,6</i>	<i>5,48</i>	<i>-0,73</i>
Pozostałe nigdzie niesklasyfikowane	0,8	370,7	0,02	3,76

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce* (raporty z lat 2003 i 2009).

Podsumowanie

Conclusion

1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne odgrywają coraz ważniejszą rolę we współczesnej, zglobalizowanej gospodarce, przeobrażając się z klasycznych przepływu kapitału w nowoczesne kanały transferu technologii.

2. Polska jako miejsce lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest dobrze postrzegana przez zagranicznych inwestorów, co odzwierciedlają choćby różnorakie rankingi, plasujące Polskę w ścisłej czołówce atrakcyjnych państw.

3. Pokazanie zależności pomiędzy wzrostem gospodarczym a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi jest bardzo trudne, jednak wysoki poziom korelacji i zbieżność w zmianach obu tych wartości wskazuje na ich bezpośrednią zależność.

4. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wpływają na wzrost gospodarczy, jednak trudno wykazać, czy to inwestycje powodują wzrost gospodarczy, czy to wzrost PKB przyciąga zagraniczne inwestycje. Zdecydowanie między tymi zjawiskami występuje sprzężenie zwrotne.

Literatura

Bibliography

- Białecki K., Dorsz A., Januszkiewicz W., *Słownik handlu zagranicznego*, Warszawa 1986.
- Jaworska M., Kozera C., *Stan i perspektywy rozwoju działalności korporacji transnarodowych w sektorze spożywczym Polski*, [w:] *Agrobiznes 2006, Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, Tom 2, Wrocław 2006.
- Pach J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle bezpieczeństwa ekonomicznego na przykładzie Polski w latach dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków 2001.
- Polska – podstawowe wielkości i wskaźniki w latach 1995–2009*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010.
- Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, 2005–2009, Warszawa
- World Investment Prospects Survey 2010–2011*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Genewa 2010.
- Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost polskiej gospodarki w okresie poakcesyjnym*, GUS 2009, Departament Statystyki Finansów.
- Wpływ inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski*, Raport nr 7, Warszawa 1998.
- Wzrost gospodarczy i rozwój społeczny jako paradygmaty współczesności*, red. Joachim Osiński, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2003.
- Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, raporty z lat 2003 – 2009, NBP, Warszawa.

Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych we wzroście gospodarczym Polski

Streszczenie

W opracowaniu przedstawiono teoretyczne aspekty wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost gospodarczy, a także przeanalizowano zmiany w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski. Przeanalizowano kierunki napływu do sektorów polskiej gospodarki. W artykule podjęto także próbę określenia wpływu BIZów na wzrost gospodarczy Polski.

The importance of foreign direct investment in Polish economic growth

Summary

The paper presents the theoretical aspects of the impact of FDI on economic growth, and also analyzed changes in the inflow of foreign direct investment into Polish. We analyzed trends flow to sectors of the Polish economy. The article also attempt to the impact of FDI on economic growth Polish.

Kategorie procesu globalizacji i jego wpływ na rozwój usług turystyki

The categories of globalization process and its influence on tourism services development

W literaturze przedmiotu występują różne kategorie procesów globalizacji i ich wpływ na rozwój usług turystycznych. I tak np. wyróżnia się globalizację polityczną, ekonomiczną, naukowo-techniczną, ekologiczną i kulturową. Dla wyjaśnienia tych pojęć zaczerpnięto od cytowanych autorów w tej pracy, niektóre symptomy i czynniki procesów globalizacji.

Jak pisze Zbigniew Krawczyk i Marek Pietraś procesy globalizacji są zespołem złożonych, dynamicznych i wielowymiarowych zmian zachodzących w funkcjonowaniu cywilizacji ludzkiej. Oznacza to, że nie mamy do czynienia z jedną globalizacją, lecz z wieloma globalizacjami. Zachodzą one w płaszczyznach: gospodarczej, informacyjnej, strukturalnej, politycznej i ekologicznej... Mimo różnorodności treści procesów właściwych każdej z tych płaszczyzn łączy je zespół cech wspólnych, uważanych za istotę zjawiska globalizacji. Należy do nich, po pierwsze, przede wszystkim zacieśnienie czasu i przestrzeni. Są to, więc zjawiska, dla których terytorialnie określone dystanse są nieistotne. Po drugie, jest to transgraniczny charakter tych procesów i tworzenie swoistej transnarodowej przestrzeni społecznej, istniejącej poza obszarem określonym granicami państw narodowych i ich suwerennej jurysdykcji. Po trzecie, jest to jednoczesne występowanie tych procesów na poziomie wnętrza państwa i środowiska międzynarodowego. Tym samym łączą to, co lokalne, z tym, co globalne, a granice państw stają się bardziej otwarte. Cechy te oznaczają kształtowanie się nowej jakości życia społecznego, która nie respektuje granic i dystansów, jednocześnie dzieje się „tu” i „tam”¹.

Jak zauważa Władysław Gaworecki wszystkie te procesy sprzyjają ilościowemu i jakościowemu rozwojowi turystyki w skali międzynarodowej. Oznacza

¹ Z. Krawczyk, *Turystyka jako symptom i czynnik procesów globalizacji*. [w:] red. Z. Dziubiński, P. Rymarczyk, *Kultura fizyczna a globalizacja*, Warszawa, 2010, s. 103-113; M. Pietraś, *Globalizacja jako proces zmiany społeczności międzynarodowej*, [w:] M. Pietraś, red., *Oblicza procesów globalizacji*, Lublin 2002, s. 65.

to, że rośnie w przyspieszonym tempie zarówno popyt jak i podaż na usługi turystyczne. Toteż, jak wskazują na to dane statystyczne, światowy ruch turystyczny zwiększa się jak nigdy dotąd z roku na rok. I tak – w świetle danych Światowej Organizacji Turystyki – w 1990 roku w międzynarodowej turystyce uczestniczyło 415 mln turystów. W 2001 było ich już 1 mld, zaś przewiduje się, że ta liczba wzrośnie w 2005 roku do 1 mld, a w 2020 do 1,6 mld osób².

Liderami procesów globalizacji pozostają kraje wysoko uprzemysłowione: USA, państwa Europy Zachodniej, Japonia oraz kilka krajów Azji Południowo-Wschodniej. Generują one wielkie korporacje ponadnarodowe i przyczyniają się w ten sposób do szybkich postępów integracyjnych rozwiniętych i rozwijających się cywilizacyjnie regionów świata³. W tych regionach turystyka wyjazdowa, jak i przyjazdowa, ilościowo rzecz ujmując, jest wprost proporcjonalna do wskaźnika postępującej globalizacji.

Według Zbigniewa Brzezińskiego i Z. Krawczyka procesy globalizacji politycznej są uwikłane w fundamentalną sprzeczność. Z jednej mianowicie strony na arenie międzynarodowej pojawiają się problemy wymagające zintegrowanych działań transgenicznych, takich jak zagrożenia ekologiczne, klęski żywiołowe, wyczerpywanie się źródeł energii, nierównomierność procesów demograficznych, nierównomierność rozwoju społeczno-gospodarczego, zjawisko głodu, łamanie praw człowieka, konflikty zbrojne, międzynarodowy terroryzm i tym podobne. Z drugiej jednak strony polityczna organizacja świata opiera się na zasadzie niepodległości i niezawisłych państw narodowych. Stąd model jurysdykcji obowiązującej w tych krajach jest bardzo często sprzeczny z logiką transgranicznych procesów globalizacji. W tej sytuacji jedynie Stany Zjednoczone jako supermocarstwo mogą sobie pozwolić na podejmowanie pewnych decyzji i działań w obrębie polityki globalnej, niekoniecznie licząc się ze stanowiskiem poszczególnych państw. Ale te sprawy dotyczą głównie gaszenia ognisk zapalnych świata w różnych jego regionach⁴. Natomiast pozostałe kwestie wymagają rozwiązań przez międzynarodowe organizacje i instytucje, takie jak ONZ, UNESCO, Pakt Północno-Atlantycki, Unia Europejska, Wspólnota Niepodległych Państw oraz inne wspólnoty regionalne, które to coraz częściej przyjmują część kompetencji będących dotąd w gestii poszczególnych państw narodowych. Turystyka w miarę jej rozwoju, wzrostu znaczenia gospodarczego, edukacyjnego i kulturowego stała się jednym z istotnych pól aktywności państwa. Wyrazem tego były powstające już od końca XIX stulecia narodowe organizacje turystyczne o charakterze samorządowym. Odegrały one i odgrywają nadal istotną rolę w stwarzaniu warunków dla rozwoju turystyki, a także patro-

² W. Gaworecki, *Turystyka*, Warszawa 2000, s. 144-147.

³ Komitet prognoz „Polska w XXI wieku” przy Prezydium PAN, *Globalizacja gospodarki światowej a integracja regionalna*, Warszawa 1998, s. 23.

⁴ Z. Brzeziński, *Wielka szachownica. Główne cele polityki amerykańskiej*, Warszawa 1998; Z. Krawczyk op. cit., s. 104.

nowaniu żywiłowemu ruchowi turystycznemu. Jednakże w miarę wzrostu znaczenia turystyki dla realizacji podstawowych celów polityki państwa powstawać zaczęły - już na początku XX stulecia – turystyczne agendy władzy państwowej, zajmujące się sprawami turystyki. Następnym krokiem było powołanie i działalność międzynarodowych organizacji turystycznych: międzyrządowych, stowarzyszeniowych i biznesowych. Do najbardziej znanych i zasłużonych należy zapewne powstała w 1975 roku Światowa Organizacja Turystyki. Jest to organizacja o statusie wyspecjalizowanej agendy Organizacji Narodów Zjednoczonych i posiada charakter instytucji międzyrządowej. Obecnie WTO zrzesza ponad 100 członków pełnoprawnych oraz około 170 afiliowanych. Jest więc potężnym instrumentem rozwoju światowej turystyki. Do jej głównych zadań należy:

- planowanie przestrzenne, niezbędne dla rozwoju światowego ruchu turystycznego;
- planowanie gospodarcze z uwzględnieniem potrzeb turystyki;
- kształcenie zawodowe specjalistów dla potrzeb turystyki;
- marketing i promocja turystyki;
- interwencjonizm państwa w zakresie uczestnictwa turystycznego (dotyczy to głównie dzieci i młodzieży);
- prowadzenie i stymulowanie badań naukowych w dziedzinie turystyki, w tym organizowanie prac statystycznych.

„Do najważniejszych instrumentów polityki turystycznej” – pisze Wiesław Alejziak – „oprócz kształtowania ilości i struktury czasu wolnego ludności oraz poziomu dochodów, należą: tworzenie i egzekwowanie prawa turystycznego, wpływ na zagospodarowanie turystyczne, koncesje, kategoryzacja bazy noclegowej, subwencje, dotacje, dofinansowania, kredyty, ulgi inwestycyjne, możliwości, jakie stwarza system podatkowy (zwolnienia, ulgi), kształcenie kadr, informacja i propaganda, zaś wobec turystyki zagranicznej – dodatkowo formalności graniczne (przepisy paszportowe, wizowe, celne, dewizowe, graniczne)”⁵. Jak zatem widzimy, polityka turystyczna państwa i organizacji międzynarodowych związana jest w dużej mierze z polityką ekonomiczną dotyczącą całego globu.

Według niektórych badaczy globalna ekonomia jest możliwa dzięki globalnej infrastrukturze produkcji i usług, globalnej komunikacji, globalnemu systemowi transportu, globalnej aktywności finansowej i globalnemu zasobowi wiedzy praktycznej o środkach i sposobach gospodarowania⁶. Ponadto chodzi tu o integrację rynków dóbr, usług, informacji i finansów ponad granicami państw narodowych. Są to niezbędne czynniki do prowadzenia określonej produkcji

⁵ W. Alejziak, *Turystyka w obliczu wyzwań XXI wieku*, Kraków 2000, s. 114, Z. Krawczyk op. cit., s. 109.

⁶ A. Targowski, *From Global to Universal Civilization*, Dialogue and Universalism, nr 3-4, 2004, s. 129.

w różnych częściach świata⁷. Na tym gruncie przyspieszona została wymiana technologiczna i handlowa, czemu sprzyja pojawienie się i szybki wzrost międzynarodowych korporacji, aktywnych w głównych przejawach życia gospodarczego. W 14 najbogatszych państwach świata w latach 1969-94 ich liczba wzrosła z 7 do 24 tys., zaś w końcu lat dziewięćdziesiątych ilość istniejących korporacji w tych krajach szacowano na 60 tys. oraz ponad 500 tys. filii⁸.

Przypomniane wyżej w lakonicznym skrócie zjawiska i procesy objęły swoim zasięgiem światowe usługi turystyczne, traktowane często jako „niewidzialny” eksport i import. Przejawia się to w produkcji sprzętu turystycznego, w budowaniu obiektów i urządzeń turystycznych umożliwiających realizację ofert turystycznych. Chodzi tu ponadto o rozwój światowej komunikacji samochodowej, autokarowej, pociągowej i samolotowej. Dalej w zakresie tej działalności wchodzi usługi krajoznawcze, rekreacyjne i lecznicze. Wreszcie na uwagę zasługuje sieć hoteli, moteli, pól campingowych itp. Warto także zwrócić uwagę na sieć instytucji realizujących żywienie turystów: restauracji, barów, kawiarni i innych różnorodnych punktów gastronomicznych, a także obiektów handlowych, instytucji rozrywkowych itp. Wszystkie one umożliwiają realizację programów turystycznych oferowanych przez biura podróży. A także projektowanych przez indywidualnych turystów.

Jak zauważa Wiesław Aleziak, gospodarcze znaczenie turystyki przejawia się w tym, że wpływy z światowego eksportu usług turystycznych wynoszą obecnie aż 23% wszystkich usług, a usługi znajdują się na drugim miejscu za transportem, który obejmuje 30% globalnego eksportu usług. A jeżeli zauważymy, że część dochodów z transportu pochodzi z turystycznych świadczeń komunikacyjnych, to nietrudno obliczyć, że turystyka przynosi około 1/3 globalnej wartości eksportu usług⁹.

Główne ekonomiczne znaczenie turystyki polega dzisiaj na zwiększeniu dochodów rejonów recepcyjnych, stymulowaniu koniunktury gospodarczej oraz zapewnieniu pracy miejscowej ludności, najczęściej zamieszkałej na terenach słabiej zindustrializowanych. Dalej, chodzi tu, w przypadku turystyki zagranicznej, o jej funkcjonowanie jako części międzynarodowego obrotu towarowego. O kierunkach migracji turystycznych stanowią z reguły ceny usług i koszty utrzymania turysty. Tak więc turyści kierują się z bogatszych rejonów świata do biedniejszych. Tu korzystają z usług i tu nabywają towary. W ten sposób w miejscach recepcyjnych zostawiają swoje pieniądze przyczyniając się tym samym do zbliżania się poziomów życia w różnych krajach¹⁰.

⁷ M. Łuczak, *Proces globalizacji i jego wpływ na przemiany w gospodarce światowej*, cz. II, Zeszyty Naukowe WSE, nr 4 (30), 2002, s. 155.

⁸ M. Pietraś, op. cit., s. 45.

⁹ W. Aleziak, *Turystyka w obliczu wyzwań XXI wieku*, Kraków 2000, s. 130.

¹⁰ Ibidem, s. 131-137.

Badacze globalizacji naukowo-technicznej uważają, że przez wieki ludzie informowali się za pomocą przekazu ustnego. Dopiero wynalazek druku w XV stuleciu umożliwił przekazywanie informacji na odległość. Sprzyjała temu poszerzająca się zbiorowość ludzi posiadająca umiejętność pisanie i czytania. Kolejna faza rozwoju „informacji na odległość” związana była z wynalazkiem telefonu, a – na początku XX wieku – radia i telewizji. Jednakże skokowy rozwój sieci informacyjnych zawdzięczamy dopiero łączności satelitarnej technice komputerowej, a przede wszystkim Internetowi.

Zdaniem Krzysztofa Kandefera, „Najważniejsze zadania, jakie mogą firmy zrealizować wykorzystując Internet, to:

- budowanie i umacnianie wizerunku firmy;
- umożliwienie szybkiej i taniej komunikacji z otoczeniem;
- zapewnienie lepszej organizacji pracy;
- umożliwienie błyskawicznego dostępu do potrzebnych danych i informacji;
- aktywne i niedrogi wyszukiwanie nowych klientów;
- przyjmowanie zamówień od klientów, zbieranie ich opinii o produktach;
- prowadzenie działań marketingowych – realizowanie kampanii promocyjnych, działań w zakresie *public relations* i *publicity*;
- sprawniejsze zarządzanie i kontrola;
- przedstawienie otoczeniu przedsiębiorstwa jako firmy otwartej na nowe techniki i technologie”¹¹.

Wszystkie te spostrzeżenia odnoszą się do różnorodnego rozwoju firm turystycznych i towarzyszących turystyce jako zjawiska międzynarodowego.

W turystyce przez wiele lat podstawowym źródłem informacji były przewodniki, foldery, albumy i wszelkiego innego rodzaju informatory o charakterze słownym i ikonicznym. Następnie pojawiły się liczne tytuły prasy turystycznej, ogólnej i specjalistycznej. Dziś turysta ma w przekazie internetowym do swojej dyspozycji bank informacji dotyczących wszelkich interesujących go obiektów, a także warunków oraz środków realizacji swych celów. Wykorzystaniu tych informacji sprzyja fakt, iż większość z nich podawana jest w języku angielskim, a ten z kolei staje się coraz szybciej globalnym narzędziem porozumiewania się ludzi w obrębie całego świata. Warto zauważyć, że turyści oglądane przez siebie obiekty i zdobyte doświadczenia eksploracyjne rozpowszechniają wśród licznych kręgów osób zainteresowanych dzięki powszechnie dostępnym środkom elektronicznym. w ten sposób to, co globalne, jest odbierane i przeżywane w grupach rodzinnych, przyjacielskich, zbiorowości hobbystów itp.¹².

¹¹ K. Kandefer, *Urządzenia elektroniczne narzędziem komunikacji w globalizującej się gospodarce*. [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w warunkach integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Warszawa 2003, s. 26-27; Z. Krawczyk, op. cit., s.107.

¹² J. Merski, *Informacja turystyczna*, Warszawa 2002.

Cechą charakterystyczną procesów globalizacji ekologicznej – według A. Jankowskiej jest to, że posiadają one wyraziste znamiona transgraniczne. Przejawia się to przede wszystkim w postaci globalnego zagrożenia ekologicznego spowodowanego przez efekt cieplarniany, „dziurę ozonową”, niszczenie lasów, erozję gleb oraz deficyt słodkiej wody¹³. Chodzi tu ponadto o zanikanie bioróżnorodności, zanieczyszczanie mórz i oceanów i ich rabunkową eksploatację, wreszcie na szczególną uwagę zasługują takie negatywne zjawiska, jak kwaśne deszcze, oraz deficyt surowcowy. Te negatywne efekty szybkich i w gruncie rzeczy głównie żywiołowych postępów cywilizacji industrialnej wymagają budowania globalnej świadomości ekologicznej oraz zarysowania wielorakich scenariuszy ekorozwoju. Szczególna rola w tym zakresie przypada międzynarodowemu środowisku naukowemu, a także międzynarodowym i pozarządowym organizacjom ekologicznym. Warto tu także odnotować konstruktywne idee ruchów ekologicznych i antyglobalistycznych, które ostatnio zmierzają nie tyle do cofnięcia procesów globalizacji, ile minimalizacji ich negatywnych skutków, w tym także destrukcji naturalnego środowiska. Zjawiska te i działania oznaczają interakcje i więzi nie na dystans, w poprzek terytorium, lecz bez dystansów i relatywnie oderwane od konkretnej lokalizacji. Inaczej mówiąc zachodzą one bez wyraźnej lokalizacji w terytorialnie określonej przestrzeni globu, a istniejące dystanse nie mają istotnego znaczenia dla ich funkcjonowania¹⁴. Problematyka ta ma dla współczesnej turystyki ogromne znaczenie. Z jednej strony uświadamia ona licznym rzeszom turystów dobrodziejstwa środowiska naturalnego dla zdrowia, regeneracji sił fizycznych i psychicznych człowieka oraz inne pożytki, jakie płyną z przynajmniej okresowych „powrotów do natury”. Dzieje się to głównie dzięki turystyce wrazeniowej i estetycznej, a także turystyce leczniczej czy ekoturystyce. Stale tworzące się na świecie „tereny chronione” każą państwom i organizacjom międzynarodowym myśleć o nich jako oazach naturalnego dobra, które należy zachować i, w miarę możliwości, pomnożyć. Sprzyja temu nasilający się ruch turystyczny, który właśnie skierowany jest głównie na te tereny. Tak więc immanentne potrzeby turystyczne, do których m.in. należy nieskażone środowisko, przyczyniają się do zachowania a często wstrzymania jego destrukcji¹⁵.

Z drugiej jednak strony, zwiększające się rzesze turystów, którzy, jak wspominałem, głównie kierują się na tereny cywilizacyjne niezdegradowane, stanowią zagrożenie dla środowiska naturalnego. Chodzi tu głównie o tzw. turystykę masową, która sprzyja nabywaniu przez handlowców czystych ekologicznie

¹³ A. Jankowska, *Zagrożenia środowiska przyrodniczego jako problem globalny współczesnego świata*. [w:] I. Michalków, red., *Gospodarka Polski wobec wyzwań globalizacji*, Warszawa 2003, s. 57.

¹⁴ M. Pietraś, J. Olchowski, *Ekologiczna ścieżka globalizacji*. [w:] M. Pietraś, red., *Oblicza procesów globalizacji*, Lublin 2002, s. 138.

¹⁵ T. Łobożewicz red., *Turystyka aktywna i kwalifikowana na obszarach chronionych*, Augustów 2001; J. Merski, op. cit.

przestrzeni ziemi i wody, ażeby zabudować je dla potrzeb turystycznych. Wreszcie warto zauważyć dosłowne wręcz „zajeżdżanie” i „zadeptywanie” bezbronnej przyrody przez niewydukowanych ekologicznie turystów.

Zdaniem Z. Krawczyka i P. Sztompki czynnikiem wpływającym na rozwój usług współczesnej turystyki jest globalizacja kultury. Piszą oni, że turyści podróżują po świecie to głównie mieszkańcy krajów najbardziej rozwiniętych, którzy dysponują nadwyżkami dochodu. i sami sobą, swoim zachowaniem, ubiorem itp. demonstrują wzory kultury zachodniej. Ale, co więcej, lokalni przedsiębiorcy turystyczni ze względów komercyjnych starają się sprostać nawykom i upodobaniom przybyszów, ulegają swoistej „akulturacji antycypującej”¹⁶ stawiają budki z hamburgerami, meblują hotele tak samo jak w Kalifornii, budują tarasy z basenami blokujące dostęp do morza i naturalnej plaży itp. Wreszcie określone wzory kulturowe są narzucane przez urządzenia i produkty, od samochodu niosącego cały ogromny kompleks kultury samochodowej, po komputery i kulturę Internetu.

„Wymienione tendencje i czynniki sprawiają – pisze Marek Pietraś – że istotną cechą kulturowej ścieżki globalizacji jest traglizacja. Jest to proces jednoczesnej globalizacji i homogenizacji wartości i wzorów zachowań kulturowych oraz fragmentacji polegającej na eksponowaniu kulturowej różnorodności i odmienności tego, co lokalne. Znaczący to, że procesy globalizacji w płaszczyźnie kulturowej produkują nie tylko globalną wioskę, ale także wioski na globie”¹⁷.

Słowem, transgranicznej, globalnej kulturze masowej przeciwstawione zostają inne, lokalne modele kultury. W konsekwencji więc mamy do czynienia w świecie z rozlicznymi kulturami alternatywnymi, które obok sportu¹⁸, także w dużej mierze dzięki rozwojowi turystyki, docierają do odbiorców rekrutujących się z wielu regionów globu.

Badania i obserwacja międzynarodowych tendencji i trendów w pobycie turystycznym prowadzi do następujących wniosków¹⁹:

- spada zainteresowanie turystyką nastawioną na bierny wypoczynek, a wzrasta zainteresowanie czynnym wypoczynkiem i turystyką poznawczą;
- wzrasta świadomość znaczenia corocznego wypoczynku dla normalnego funkcjonowania organizmu;
- czas wypoczynku jest wydłużony, często urlop wykorzystywany jest dwa razy w roku;

¹⁶ P. Sztompka, *Socjologia, Analiza społeczeństwa*, Kraków 2002, s. 591-592; Z. Krawczyk, op. cit., s. 112-113.

¹⁷ M. Pietraś, op. cit., s.47.

¹⁸ D. Rowe, *Sport and the Repudiation of the Global*, *International Review for the Sociology of Sport*, nr 3/38, 2003.

¹⁹ W. Siwiński, *Trendy rozwojowe usług turystycznych w warunkach globalizacji*, [w:] *Rozwój usług turystyczno-rekreacyjnych i hotelarsko-gastronomicznych w warunkach globalizacji*, Poznań 2010, s. 15-19.

- wzrasta zainteresowanie wyjazdami do miast historycznych;
- wzrasta znaczenie ekoturystyki;
- rozwija się turystyka biznesowa i następuje wzrost wyjazdów służbowych powodowanych globalizacją działalności gospodarczej;
- wzrasta liczba wyjazdów indywidualnych – mniejsze jest natomiast zainteresowanie grupowymi wyjazdami zorganizowanymi; następuje odwrót od turystyki masowej ku turystyce indywidualnej i imprezom niestandardowym;
- zmieniły się kierunki geograficzne oraz motywacje podróży zagranicznych;
- nastąpił wzrost liczby podróży krajowych.

Najistotniejszym segmentem rynku turystycznego będą:

- wyjazdy po słońce i nad wodę; obejmują one dalekie podróże, w tym wyjazdy o łączonych celach, np. zwiedzanie miast i wypoczynek nad morzem;
- podróże motywowane sportem (zwłaszcza narciarstwo, żeglarstwo i golf);
- podróże motywowane chęcią doświadczenia przygód;
- turystyka kulturalna;
- turystyka wiejska;
- turystyka biznesowa (konferencje, spotkania służbowe itp.);
- rejsy morskie.

Należy oczekiwać, że przyszłe trendy w turystyce związane będą z:

- uwarunkowaniami dotyczącymi ilości czasu wolnego i poziomu zamożności;
- wzrastającą świadomością ekologiczną, środowiskową i kulturową;
- wzrastającym zapotrzebowaniem na wysoką jakość usług;
- rozwojem dużych przedsiębiorstw turystycznych związanych z nowoczesnymi technologiami;
- wzrostem znaczenia transportu samochodowego w podróżach turystycznych.

Aktualne trendy w zakresie popytu na usługi turystyczne przedstawiają się następująco:

- wzrasta potrzeba bezpieczeństwa podróży;
- obawy turystów związane z występowaniem epidemii w różnych regionach świata wskazują na konieczność podejmowania wspólnych działań rządów i podmiotów gospodarki turystycznej w celu zminimalizowania ich następstw;
- ludzie podróżują częściej, ale wyjazdy są krótsze. Nadal popularne są podróże krajowe i regionalne;
- nadal utrzymuje się duży popyt na tanie linie lotnicze;
- wzrasta wykorzystanie Internetu w zakresie rezerwacji usług turystycznych;

- istnieje zapotrzebowanie na autentyczne przeżycia, obejmujące lokalną kulturę, powrót do natury. Atrakcyjne są programy edukacyjne dotyczące profilaktyki zdrowotnej.

Zwraca się m.in. uwagę na nowe czynniki cechujące turystykę w XXI wieku. Wśród wymienionych mega trendów uwagę zwraca fakt, że wiele z nich bezpośrednio, bądź pośrednio dotyczy informacji, że:

- wybór miejsc docelowych będzie uzależniony od technologii informacyjnej;
- w większym stopniu będzie wykorzystana internetowa inspekcja hoteli do wyboru miejsc podróży;
- więcej turystów będzie wyruszało do miejsc poza utartymi szlakami;
- nastąpi wyraźna polaryzacja gustów klientów na tych, którzy pragną komfortu oraz tych, którzy zorientowani są na przygodę;
- będzie większa troska o wizerunek miejsc docelowych, jako warunek wstępny zróżnicowania i zwiększenia siły przyciągania turystów.

Europejska Komisja Turystyki w swoim raporcie ocenia, że rola Internetu, w tym nowych środków prezentacji wizualnej, będzie coraz większa, a w przyszłości okaże się najważniejsza. Powoduje to określone konsekwencje dla sektora turystycznego:

- dostępność informacji turystycznej o kierunkach podróży i produktach będzie sprzyjać porównywaniu ofert i w ten sposób będzie intensywniej wpływać na konkurencję;
- doświadczeni turyści coraz częściej będą komponować własne wakacje z dostępnych modułów, dokonując bezpośrednich rezerwacji;
- rola biur podróży będzie malała, gdyż zakup imprez zorganizowanych coraz częściej odbywać się będzie przez Internet;
- Internet będzie coraz szybciej zmniejszać rolę krajowych organizacji turystycznych i izb turystyki;
- dostępność odpowiednich odnośników do usługodawców będzie coraz ważniejsza jako podstawowy, wstępny warunek sukcesu stron internetowych;
- możliwość zakupów przez Internet będzie skutkować rezerwacjami dokonywanymi z mniejszym wyprzedzeniem.

Technologia informacyjna to obecnie główna siła oddziałująca i kierująca wszystkimi trendami rozwoju turystyki (dotyczącymi zarówno usługodawców, jak i usługobiorców oraz miejsc podróży).

Podsumowując powyższe rozważania o globalizacji jako procesie zmiany społeczności międzynarodowej i jej oblicza w zakresie trendów rozwojowych usług turystycznych należy szczególnie podkreślić, że:

1. Rozwój nowych usług turystycznych, tak, jak w każdej działalności usługowej zależy od oceny wartości usługi przez klienta.
2. Fenomen czasów globalizacji – turystyczne przeżycia powodują większe dostosowanie sektora usług turystycznych do oczekiwań

- klientów, dostrzeganie subiektywnych potrzeb turysty w zakresie odczuwania określonych przeżyć i uwzględnianie ich w procesie kreowania nowych usług.
3. Interaktywna telewizja, Internet oraz sieci telefonii komórkowej stają się wiodącymi nośnikami informacji marketingowej.
 4. Instrumentem konkurencji w warunkach globalizacji, decydującym o rentowności firmy turystycznej jest jakość świadczenia usług turystycznych. Poprawa jakości to inwestycja w pozyskanie stałych i lojalnych klientów.
 5. Turystyka przyszłości to wysoka jakość usług turystycznych powiązana z dobrze zachowanym i pielęgnowanym krajobrazem, rolnictwem ekologicznym, sztuką regionalną, z zachowaniem tradycyjnego stylu budownictwa.

Literatura

Bibliography

- Alejsiak W., *Turystyka w obliczu wyzwań XXI wieku*, Kraków 2000.
- Brzeziński Z., *Wielka szachownica. Główne cele polityki amerykańskiej*, Warszawa 1998.
- Gaworecki W., *Turystyka*, Warszawa 2000.
- Jankowska A., *Zagrożenia środowiska przyrodniczego jako problem globalny współczesnego świata*. [w:] Michalków I., red., *Gospodarka Polski wobec wyzwań globalizacji*, Warszawa 2003.
- Kandefor K., *Urządzenia elektroniczne narzędziem komunikacji w globalizującej się gospodarce*. [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w warunkach integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Warszawa 2003.
- Komitet prognoz „Polska w XXI wieku” przy Prezydium PAN, *Globalizacja gospodarki światowej a integracja regionalna*, Warszawa 1998.
- Krawczyk Z., *Turystyka jako symptom i czynnik procesów globalizacji*, [w:] Dziubiński Z., Rymarczyk P. red., *Kultura fizyczna a globalizacja*, Warszawa 2010.
- Łobożewicz T., red. *Turystyka aktywna i kwalifikowana na obszarach chronionych*, Augustów 2001.
- Łuczak M., *Proces globalizacji i jego wpływ na przemiany w gospodarce światowej*, cz. II, *Zeszyty Naukowe WSE*, nr 4 (30), 2002.
- Merski J. *Informacja turystyczna*, Warszawa 2002.
- Pietraś M., Olchowski J., *Ekologiczna ścieżka globalizacji*. [w:] M. Pietraś, red., *Oblicza procesów globalizacji*, Lublin 2002.
- Rowe D., *Sport and the Repudiation of the Global*, *International Review for the Sociology of Sport*, nr 3/38, 2003.
- Siwiński W., *Trendy rozwojowe usług turystycznych w warunkach globalizacji*, [w:] *Rozwój usług turystyczno-rekreacyjnych i hotelarsko-gastronomicznych w warunkach globalizacji*, Poznań 2010.
- Sztompka P., *Socjologia, Analiza społeczeństwa*, Kraków 2002.
- Targowski A., *From Global to Universal Civilization, Dialogue and Universalism*, nr 3-4, 2004.

Kategorie procesu globalizacji i jego wpływ na rozwój usług turystyki

Streszczenie

W pracy przedstawiono różne kategorie rodzajów procesów globalizacji i ich wpływ na rozwój usług turystycznych. Wyjaśniono niektóre symptomy i czynniki procesu globalizacji politycznej, ekonomicznej, naukowo-technicznej, ekologicznej i kulturowej. Stwierdzono między innymi, że czynnikiem konkurencji w warunkach globalizacji, decydującym o rentowności firmy turystycznej jest jakość świadczenia usług turystycznych.

The categories of globalization and its influence on tourism services development

Summary

The paper describes different categories of the globalization and its influence on tourism services development. Some of the symptoms and factors of political, economic, scientific and technical, ecological and cultural globalization were clarified. It has been found among other, that the most crucial factor the profitability of the travel company is the quality of tourism services.

KRZYSZTOF KASPRZAK, MATYLDA AWEDYK

Akademia Wychowania Fizycznego im. E. Piaseckiego w Poznaniu

Czynniki kształtujące globalną przestrzeń turystyczną Polaków – wiek i płeć

Factors influencing Polish tourist travel to non-european destinations: age and gender

*Zasadą podróży zagranicznej jest brać ze sobą swój zdrowy rozsądek, a pozostawiać
uprzedzenia.*

Celem podróżowania jest widzieć i uczyć się.

Wiliam Hazlitt, 1826¹

Wprowadzenie Introduction

Pozaeuropejska przestrzeń geograficzna i funkcjonalnie wyróżniająca się w niej przestrzeń turystyczna to zdumiewające regiony ściągające od wielu lat turystów z całego świata. Ogromna różnorodność odmienności kulturowej, społecznej i przyrodniczej tych regionów zawłaszcza wyobraźnię spragnionych wrażeń i przygód turystów. Podróż w dalekie egzotyczne regiony jest nierzadko, zwłaszcza w przypadku osób starszych, spełnieniem marzeń okresu młodości. Regiony przestrzeni globalnej (megaprzestrzenie) są wielkimi obszarami geograficznymi skupiającymi istotny w skali globalnej potencjał demograficzny, gospodarczy, naukowy i kulturowy. Są także obszarami znacznie zróżnicowanymi przestrzennie, na których nie występują jednak istotne bariery hamujące wolny przepływ osób, dóbr, informacji i kapitału. Różnorodność życia i związana z nią różnorodność kulturowa dalekich regionów z jednej strony fascynuje, z drugiej stwarza często pozory chaosu. Azja, Afryka, Bliski Wschód, czy Ameryka Południowa i Środkowa to od lat regiony niespokojne i bardzo aktywne społecznie i politycznie. Turystów przyciąga jednak biologiczna i kulturowa różnorodność objawiająca się w odmiennych formach życia,

¹ W. Hazlitt., *Notes of a Journey through France and Italy* (1826). Collected Works of William Hazlitt. Wyd. A.R. Waller, A. Glover, t. IX, London-New York 1903, s. 89.

zarówno dawnych, jak i obecnych cywilizacji. I aby to wszystko zobaczyć i doznać odbywają się w przestrzeni globalnej podróże ludzi młodych i starszych, kobiet i mężczyzn, wszystkich zainteresowanych potrzebami nowych doznań i mających możliwości finansowe, aby te potrzeby spełnić.

Celem niniejszej pracy jest wskazanie roli wieku i płci turystów – dwóch podstawowych czynników egzogenicznych mających wpływ na rozwój ruchu turystycznego – w realizacji pozaeuropejskich wycieczek poznawczych do różnych regionów przestrzeni globalnej.

Wiek i płeć jako czynniki egzogeniczne ***Age and gender as exogenic factors***

Na rozwój ruchu turystycznego wpływa tak wiele czynników, że samo ich wyliczenie, a co dopiero sklasyfikowanie, jest bardzo trudne². Trudno jest nawet wskazać te najważniejsze, bezpośrednie i „konkretne”, które przekształciły turystykę ze zjawiska o marginalnym znaczeniu społeczno-ekonomicznym w zjawisko masowe o olbrzymim potencjale gospodarczym, które wywołuje szerokie reperkusje społeczno-kulturowe³.

W literaturze przedmiotu istnieje wiele przykładów podejść badawczych, których celem jest wyjaśnienie i określenie czynników sprawczych, zachowań rekreacyjnych bądź turystycznych. WTO wymienia ponad 130 takich czynników, od których uzależniony jest ruch turystyczny. Dlatego wszystkie podziały i kryteria są umowne, a wpływ poszczególnych czynników jest różny w zależności od rozpatrywanych zjawisk i kontekstów.

Klasyfikację czynników wpływających na zachowanie ludzkie przedstawia A. Krzymowska-Kostrowicka⁴. Autorka wyróżnia czynniki endogeniczne, do których zalicza predyspozycje genetyczne, psychogenetyczne, psychofizjologiczne i genetyczno-zdrowotne, oraz czynniki egzogeniczne, czyli środowiskowe i socjokulturowe. Do czynników środowiskowych autorka zalicza czynniki przyrodnicze, technologiczne, ergonomiczne i patologiczne, a do czynników socjokulturowych czynniki historyczno-kulturowe, społeczne, informacyjno-edukacyjne i indoktrynacyjne. Każde zachowanie ludzkie jest efektem oddziaływania wielu czynników zarówno endogenicznych, jak i egzogenicznych, które z różną mocą wpływają na działania, jakie podejmuje człowiek. Czynniki te wywołują określone reakcje, które w danym miejscu, czasie i okolicznościach

² S. Wodejko, *Ekonomiczne zagadnienia turystyki*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa, Warszawa 1998, s. 66.

³ W. Alejziak, *Aktywność turystyczna i rekreacyjna polskich elit finansowych*, Turyzm, 2001, z. 1, s. 39-52.

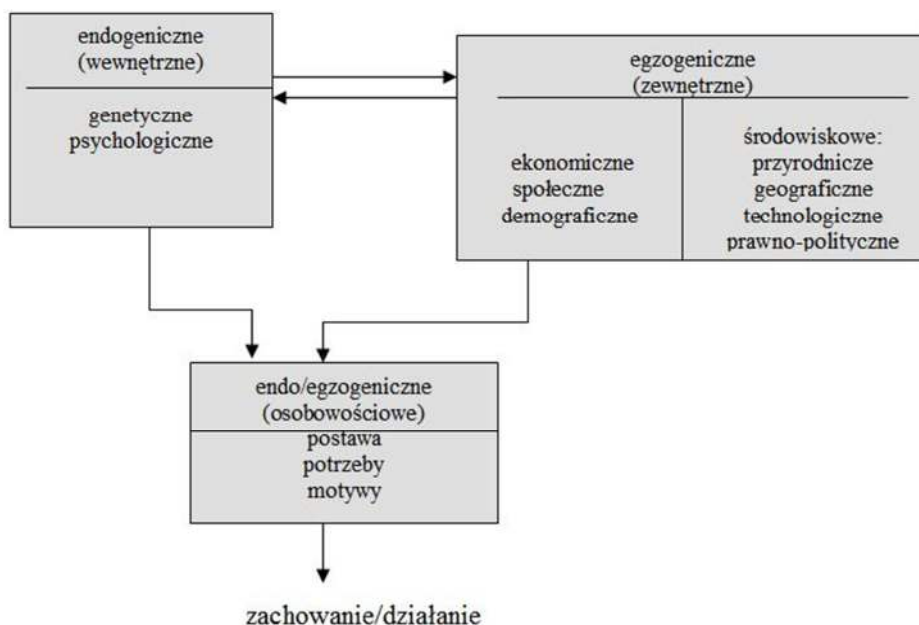
⁴ A. Krzymowska-Kostrowicka, *Z problematyki badawczej zachowań turystyczno-rekreacyjnych w środowisku przyrodniczym*, Turyzm, 1995, z. 2, s. 65-76.

decydują o takim lub innym zachowaniu, wpływają na postawę i wybory człowieka, jego decyzje i motyw działania.

Ze względu na charakter niniejszej analizy, która dotyczy przede wszystkim czynników wpływających na rozwój turystyki wyjazdowej, model A. Krzymowskiej-Kostrowickiej został w nieznacznym stopniu zmodyfikowany i wyróżniono czynniki, które w stopniu najwyższym decydują o rozwoju ruchu turystycznego (rys.1).

Rysunek. 1. Czynniki rozwoju ruchu turystycznego

Figure 1. Factors in tourism growth



Źródło: M. Awedyk⁵

Płeć **Gender**

Zróznicowanie aktywności turystycznej ze względu na płeć wynika z dwóch odmiennych grup uwarunkowań. Jedne są związane ze strukturą biopsychiczną, drugie ze strukturą socjologiczną. w znaczeniu pierwszym, płeć stanowi konsekwencję odrębności biologicznych i psychicznych, znajdujących przede wszystkim wyraz w sferze zainteresowań, a także fizycznych możliwości uprawiania turystyki. Natomiast w drugim znaczeniu jest przejawem tradycji kultu-

⁵ M. Awedyk, *Pozaeuropejska turystyka poznawcza mieszkańców Polski w aspekcie przemian ustrojowych*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2009., 16.

ralnych, wzorów zachowań związanych z pełnieniem roli kobiety lub mężczyzny w przeszłości oraz współczesnej sytuacji w tym względzie⁶.

Według wielu badaczy płeć jest czynnikiem wpływającym na popyt turystyczny. Na przykład H. Robinson⁷ twierdzi, że w turystyce potwierdzają się obserwacje poczynione przez geografów w czasie badań nad migracjami stałymi. Wykazywały one, że kobiety chętniej akceptują zmiany otoczenia niż mężczyźni. Na tej podstawie badacz wysunął hipotezę, że „...kobiety wykazują większą skłonność do podejmowania migracji turystycznych niż mężczyźni”. Inne badania wykazały, że płeć w dużym stopniu różnicuje preferencje mężczyzn i kobiet w zakresie aktywności turystycznej⁸. Dotyczy to nie tylko wyboru kierunku wyjazdu, ale także form i sposobów uprawiania turystyki⁹. Przeprowadzone w 2003 roku badania przez J. Smalla badania wśród młodych i dojrzałych (powyżej 40 roku) życia) mieszkanek Australii wykazały również, że postrzegają one aktywność turystyczną jako jeden z instrumentów przełamывania stereotypów na ten temat oraz przejaw wolności i emancypacji kobiet¹⁰.

Wiek Age

Czynnikiem demograficznym wpływającym na popyt turystyczny jest wiek. Obecnie istnieje stała tendencja do wydłużania przeciętnego czasu trwania życia człowieka. w krajach wysoko rozwiniętych jest także obniżana granica wieku emerytalnego, a jakość życia i poziom cywilizacyjny stają się coraz wyższe.

W ostatnim okresie jesteśmy świadkami głębokich zmian w strukturze demograficznej ludności oraz przemian stylu życia i wzorów konsumpcji w poszczególnych grupach wiekowych wywołują one na tyle duże skutki w sferze turystyki, że dotychczasowe opinie na temat zależności pomiędzy wiekiem a aktywnością turystyczną muszą zostać zrewidowane. Dotyczy to przede wszystkim osób starszych. Rozwój gospodarczy i postęp w medycynie spowodowały, że obecni emeryci – oprócz tego, że ich populacja jest znacznie licz-

⁶ L. Bomirska, G. Gawlak-Kica, E. Kraśnicki, *Społeczno-ekonomiczne bariery uczestnictwa młodzieży szkolnej i studiującej w turystycznych formach rekreacji*, [w:] *Wyznaczniki i bariery uczestnictwa w turystycznych formach rekreacji*, red. S. Wykrętowicz, Akademia Wychowania Fizycznego, Warszawa 1988, s. 56.

⁷ H. Robinson, *A Geography of Tourism*, MacDonald and Evans, London 1976, cyt. za: K. Kuciński, *Geografia turystyki, Szkoła Główna Planowania i Statystyki*, Warszawa 1981, s. 69.

⁸ N.G. McGehee, L. Loker-Murphy, M. Uysal, *The Australian international pleasure travel market: Motivation from a gender perspective*, *Journal of Tourism Studies*, 1996, vol. 7(1), s. 45-57.

⁹ I.B. McIntosh, K.G. Power, J.M. Reed, *Prevalence, Intensity, and Sex Differences in Travel related Stressors*, *Journal of Travel Medicine*, 1996, vol. 3, s. 99.

¹⁰ J. Small, *Voices of older woman tourists*, *Tourism Recreation Research*, 2003, vol.28 (2). cyt. za W. Alejziak, *Determinanty i zróżnicowanie społeczne aktywności turystycznej*, Akademia Wychowania Fizycznego im. Bronisława Czecha, Kraków 2009, s. 31-39.

niejsza niż kiedykolwiek wcześniej – różnią się zdecydowanie od poprzednich pokoleń ludzi starszych. Są oni najzdrowszymi i najbogatszymi „starcami w dziejach ludzkości, których cechuje niespotykana wcześniej aktywność turystyczna (zwłaszcza krótko po przejściu na emeryturę). Wskazują na to badania przeprowadzone w kilkunastu krajach Unii Europejskiej, a zwłaszcza w Niemczech, gdzie w ostatnich trzydziestu latach aktywność turystyczna wzrosła w dwóch najwyższych przedziałach wiekowych, czyli w 60-69 lat i >70+ lat¹¹. W wielu raportach podkreśla się, że finansowo zabezpieczeni emeryci stanowią obecnie „rdzeń wzrostu turystyki”¹². Zjawisko to nie dotyczy jednak Polski, ze względu na bardzo niewielką liczbę emerytów mających odpowiednie środki finansowe, które mogą wykorzystać na atrakcyjne wycieczki zagraniczne, zwłaszcza do odległych regionów.

Ponieważ wycieczki do krajów pozaeuropejskich, oferowane przez biura podróży, są drogie, coraz większą grupę uczestników stanowią osoby, które po wielu latach pracy mogą korzystać ze swoich oszczędności. Dotyczy to także osób, które przeszły na emeryturę i dysponują dużym zasobem czasu wolnego. Mogą one wybierać „mniej kosztowne” (tj. poza sezonem) terminy wyjazdów.

Wiek wpływa nie tylko na poziom, ale także na formy wypoczynku i turystyki. Decyduje między innymi o takich aspektach wyjazdów turystycznych, jak rodzaj turystyki, preferowane środki transportu i zakwaterowania (od tego zależy wielkość i struktura wydatków turystycznych), długość wyjazdu, sezon, kierunek.

Metodologia badań

Methodology of the investigations

Informacje dotyczące uczestnictwa Polaków w pozaeuropejskich wycieczkach poznawczych uzyskano dzięki analizie danych pochodzących od lidera sprzedaży tego typu produktów turystycznych na rynku polskim. Źródłem informacji była każdorazowo umowa o świadczenie usług turystycznych podpisywana pomiędzy biurem a klientem. Informacje zawarte w umowach, czyli wiek, płeć, miejsce zamieszkania turysty oraz wykonywany zawód pozwoliły na wyciągnięcie wniosków nie tylko odnośnie destynacji turystycznych i ich sezonowości, ale również wpływu czynników społecznych i demograficznych na kierunek, czas trwania wycieczki, sezon i cenę. Analiza obejmowała dwa przedziały czasowe: pozaeuropejskie wycieczki poznawcze, które odbyły się w latach 1998-2002 oraz 2003-2007. W pierwszej grupie analizie zostało pod-

¹¹ W. Alejsiak, *Determinanty i zróżnicowanie społeczne aktywności turystycznej*, Akademia Wychowania Fizycznego im. Bronisława Czecha, Kraków 2009, s. 228.

¹² *Changes in Leisure Time. The impact on Tourism*, World Tourism Organization Business Council, Madrid 1999, s. 137.

danych 2953 turystów, w drugiej 7793. Turyści brali udział w wycieczkach do 42 krajów świata, które zostały sklasyfikowane do ośmiu regionów: Afryki, Ameryki Południowej i Środkowej, Ameryki Północnej, Bliskiego Wschodu, Australii i Oceanii, Azji, Dokoła Świata i Antarktydy.

Wyniki badań ***Results of investigations***

Biorąc pod uwagę okres 1998-2002, największy wzrost uczestnictwa w wycieczkach pozaeuropejskich zanotowano w 1999 roku, w którym wyjechało o 34,8% więcej uczestników niż w 1998 roku. Poza tym wyjątkiem, liczba wyjazdów w poszczególnych latach ulegała nieznacznym zmianom i wszystkie wynosiły ponad 1500 na rok. Niemniej jednak z roku na rok zwiększała się dynamika wzrostu uczestnictwa Polaków w wycieczkach pozaeuropejskich. W badanym okresie analizowany był również rok 2000 – „milenijny”, w którym liczba wycieczek wzrosła w stosunku do 1999 roku tylko o 5,8%, a który był wynikiem wyższym niż osiągnięte w latach późniejszych. Rokiem, w którym nastąpił bardzo niewielki wzrost uczestnictwa w wycieczkach pozaeuropejskich, był rok 2001. Wzrost wyniósł jedynie 0,2% względem roku poprzedniego i spowodował krótkotrwałe załamanie rynku wycieczek międzynarodowych po zamachu terrorystycznym w Stanach Zjednoczonych 11 września 2001. W 2002 roku liczba wycieczek do krajów pozaeuropejskich wzrosła o 4,3% w stosunku do roku poprzedniego, co mogło świadczyć o tym, że kryzys w roku 2001 był krótkotrwały. W 2002 roku uczestnictwo w tego typu wycieczkach było wyższe o 49,1% niż w 1998 roku.

Najintensywniej rozwijającym się kierunkiem geograficznym wśród wycieczek pozaeuropejskich Polaków była Azja (Ryc.2). w latach 1998-2002 uczestnictwo w wycieczkach na ten kontynent stanowiło 34% wszystkich wyjazdów. w 1998 roku region ten miał udział tylko w 21,6% wszystkich wycieczek, natomiast w latach 2000 i 2001 wzrósł do, odpowiednio, 39,4% i 33,1%.

Kolejnymi kierunkami geograficznymi cieszącymi się dużą popularnością wśród turystów były Afryka (18,5% wszystkich wycieczek w latach 1998-2002) oraz Ameryka Środkowa i Południowa (17,8%).

Inaczej przedstawiała się sytuacja Ameryki Południowej i Środkowej. Był to region, który w 2002 roku zaliczał się do najpopularniejszego kierunku na świecie i stanowił 35,6% wszystkich wycieczek, wyprzedzając w popularności nawet Azję (33,1% wszystkich wycieczek w 2002 roku).

Wspomniana, zmniejszona aktywność turystyczna w kierunku Ameryki Północnej spowodowana była atakami terrorystycznymi w USA 11 września 2001 roku. Uczestnictwo w wycieczkach na ten kontynent było w 2001 roku niższe o 30% niż w 2000 roku i nadal spadało, by w 2002 roku stanowić tylko 18,6%

wartości z 2000 roku. W 1998 roku wycieczki do Ameryki Północnej stanowiły 17,6% wszystkich organizowanych wycieczek, a w 2002 roku tylko 2,7%.

Również sytuacja polityczna na Bliskim Wschodzie spowodowała, że coraz mniej chętnych znajdowały wycieczki w ten region świata. W 2002 roku wycieczki na Bliski Wschód miały udział tylko w 7,6% wszystkich wycieczek organizowanych w tym roku – to dużo mniej w porównaniu z rokiem 2000 i 2001, gdy wycieczki na Bliski Wschód stanowiły odpowiednio 15,6% i 16,1%.

Coraz częściej Polacy decydowali się na odwiedzenie Australii i Nowej Zelandii (+106% w stosunku do 1999 roku). Pomimo tego, że poziom uczestnictwa w wycieczkach do tego regionu świata był nadal dość niski, bo udział wynosił tylko 2,3% wszystkich odbytych wycieczek w latach 1998-2002, popularność Australii i Nowej Zelandii systematycznie wzrastała. W 1999 roku wycieczki na Antypody stanowiły tylko 1,9% wszystkich wycieczek, natomiast w 2002 roku już 3,5%.

Niedużą grupą, ale dość stabilną, były wycieczki Dookoła Świata. W 1998 roku stanowiły one 4,2% wszystkich wyjazdów, a w 2002 roku prawie o połowę mniej, czyli 2,4%. Był to jednak efekt ataków terrorystycznych w USA, gdyż duża część trasy wiedzie przez to właśnie państwo. W 2001 roku spadek popularności wyjazdów na tej trasie wynosił 56,7% w stosunku do roku poprzedniego, ale już w roku następnym wzrósł o 44%. Ich udział wynosił 3,4% wszystkich wycieczek w badanym okresie.

Dwa razy zostały również zorganizowane ekspedycje na Antarktydę. Uczestnictwo w tych wycieczkach było jednak bardzo znikome w porównaniu do pozostałych kierunków geograficznych, gdyż wynosił zaledwie 0,23%. Prawdopodobnie decydowała o tym bardzo wysoka cena.

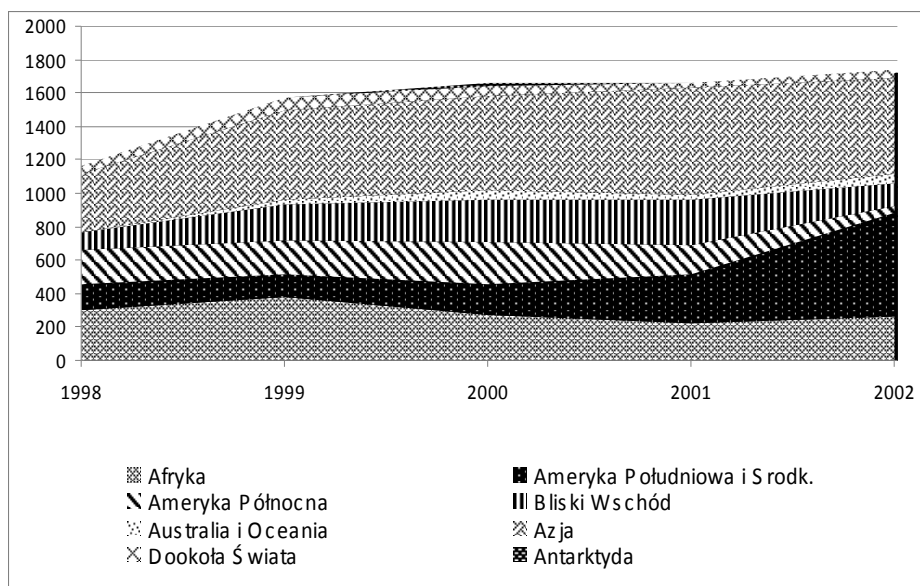
W kolejnym analizowanym przedziale czasowym, czyli w latach 2003-2007 największą popularnością cieszyły się również wycieczki organizowane do Azji, ale także bardzo popularne okazały się wycieczki do Ameryki Południowej i Środkowej (Rys.3). Obie destynacje stanowiły ponad 30% wszystkich organizowanych w tym czasie wyjazdów (Ameryka Południowa i Środkowa 33,15%, Azja 32,73%). Podobnie jak w latach 1998-2002, najrzadziej turyści wybierali wycieczki najdroższe.

Należały do nich wycieczka Dookoła Świata, która miała udział 0,77% we wszystkich organizowanych w tym czasie oraz wycieczka na Antarktydę (0,39%). Analizując dynamikę wzrostu uczestnictwa turystów w pozaeuropejskich wycieczkach poznawczych według poszczególnych lat można zauważyć, że rok 2007 był rokiem, w którym udział turystów był znaczny na wszystkich kierunkach (+50,5% w stosunku do roku 2006). Najwięcej turystów uzyskiwały Bliski Wschód – wzrost o 436,2%, Dookoła Świata – wzrost

o 112,5%, Azja o 66,3%, Ameryka Południowa i Środkowa – wzrost o 37,6%, Afryka 36,8%.

Rysunek 2. Uczestnictwo w wycieczkach poznawczych do krajów pozaeuropejskich w latach 1998-2002 według kierunku

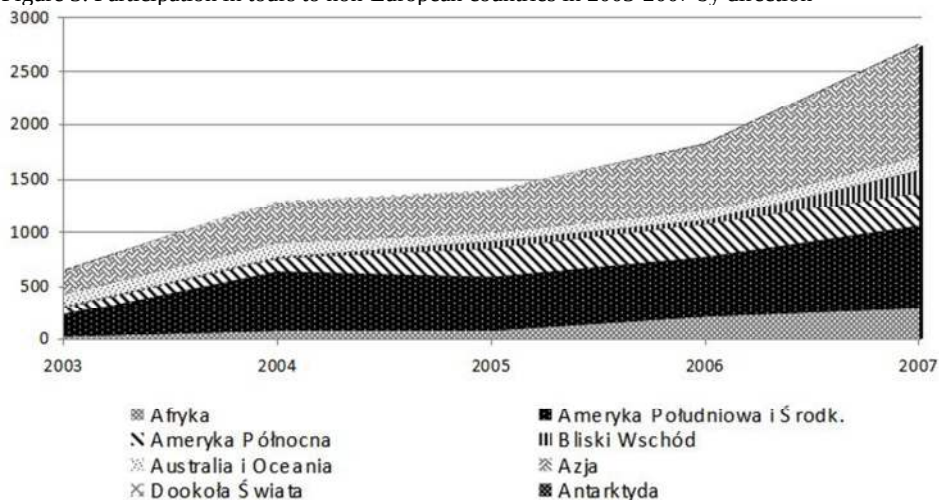
Figure 2. Participation in tours to non-European countries in 1998-2002 by direction



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 3. Uczestnictwo w wycieczkach poznawczych do krajów pozaeuropejskich w latach 2003-2007 według kierunku

Figure 3. Participation in tours to non-European countries in 2003-2007 by direction



Źródło: opracowanie własne.

W latach 1998-2002, na 3066 przebadanych turystów 53,4% stanowiły kobiety, co stanowiło nieznacznie większość (Tabela 1). Analizując strukturę płci według grup wiekowych można zaobserwować, że zarówno wśród kobiet jak i wśród mężczyzn najaktywniejszą grupą wiekową byli turyści mający od 41-60 lat (55,2%). Kobiety w tej grupie wiekowej stanowiły 56,8% wszystkich kobiet uczestniczących w pozaeuropejskich wycieczkach, a mężczyźni 53,3%. Turyści powyżej 60 roku życia stanowili drugą najaktywniejszą grupę (22,5%), następnie turyści w wieku 26-40 lat (17,2%), a najmniej uczestników było w wieku poniżej 26 lat (5,2%).

W strukturze płci według kategorii wiekowych można zauważyć przewagę kobiet nad mężczyznami w grupie najmłodszej, czyli wśród osób w wieku poniżej 26 lat (134 kobiety/100 mężczyzn), która utrzymywała się również w grupach wiekowych od 21 do 40 lat (112/100) oraz w grupie od 41 do 60 lat (122/100). Natomiast w grupie powyżej 60 lat, proporcja ta się odwróciła i mężczyźni w tej grupie wiekowej byli częściej uczestnikami wycieczek niż kobiety w tej samej grupie wiekowej (96 kobiet/100 mężczyzn).

Tabela 1. Struktura płci według kategorii wiekowych wśród badanych turystów w latach 1998-2002

Table 1. Gender breakdown by age group among tourists surveyed in 1998-2002

Grupy wiekowe	Liczba kobiet		Liczba mężczyzn	
	osoby	w %	osoby	w%
do 26 lat	91	5,6	68	4,7
26-40 lat	279	17,0	248	17,3
41-60 lat	929	56,8	762	53,3
powyżej 60 lat	337	20,6	352	24,6
ogółem	1636	53,4	1430	46,6

Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzone badania wykazują, że struktura płci według grup wiekowych wśród przebadanych turystów nie nawiązywała do struktury płci ludności w Polsce ogółem w latach 1998-2002. W dwóch najmłodszych grupach osób podróżujących istniała przewaga kobiet nad mężczyznami, natomiast wśród ogólnej liczby Polaków proporcje te kształtowały się odwrotnie – większa liczba mężczyzn przypadła na liczbę kobiet w tych właśnie grupach wiekowych. Natomiast w obu przypadkach (tj. wśród turystów, jak i Polaków ogółem) w grupie wiekowej 41-60 lat liczba kobiet była większa od liczby mężczyzn, jednak wśród turystów wskaźnik ten był wyższy. Wśród turystów grupy wie-

kowej powyżej lat 60 dominowali mężczyźni, natomiast w tej grupie wiekowej ludności Polski zdecydowanie dominowały kobiety.

Mężczyźni w starszym wieku mają większą zdolność poruszania się od kobiet i swobodę w zakresie samoobsługi. Dodatkowo, wśród osób powyżej 60 roku życia odsetek mężczyzn całkowicie zdrowych jest dwukrotnie wyższy niż ma to miejsce w przypadku kobiet¹³. Oznacza to, że dalekie podróże, które są dla osób w starszym wieku związane z pewnym wysiłkiem fizycznym, są gorzej znoszone przez kobiety niż przez mężczyzn. Mimo wskazanych ograniczeń i utrudnień wśród uczestników wycieczek pozaeuropejskich w analizowanym przypadku odsetek ludzi starszych, tj. powyżej 60 roku życia, był dość znaczny.

W latach późniejszych analiza wieku podróżujących wykazała pewne zmiany (Tabela 2). Z wyjątkiem najstarszej grupy wiekowej, turystów po 60 roku życia, wzrosła liczba uczestników we wszystkich grupach wiekowych. W grupie wiekowej do 26 lat o 1,7%, w grupie od 26-40 lat o 0,3%, w grupie 41-60 lat o 3,2%. Niestety dość znaczny spadek aktywności turystycznej, bo o 5,3% został zaobserwowany w najstarszej grupie turystów. Spadek ten należy wiązać ze znacznym wzrostem kosztów utrzymania w kraju i brakiem i zmniejszeniem się dochodów w warunkach nie zmieniającej się wielkości emerytury. Dla wielu starszych osób wycieczki takie stały się obecnie nieosiągalnym dobrem luksusowym.

Również w latach 2003-2007 zauważa się dominację kobiet. Stanowiły one 54,0% wszystkich uczestników pozaeuropejskiej turystyki poznawczej i jest to trend wzmacniający się w porównaniu do okresu wcześniejszego. Tak jak w latach poprzednich, w strukturze płci według kategorii wiekowych można zauważyć przewagę kobiet nad mężczyznami w grupie najmłodszej, czyli wśród osób w wieku poniżej 26 lat (126 kobiet/100 mężczyzn), która utrzymywała się również w grupach wiekowych od 21 do 40 lat (128/100) oraz w grupie od 41 do 60 lat (119/100). Przyczynił się do tego wzrost w dużych miastach grupy młodych kobiet wykształconych, dobrze zarabiających, mających poczucie swojej wartości, bez obciążeń rodzinnych i szukających atrakcyjnych wrażeń i różnych nowych doznań. Nie bez znaczenia są także wspólne zachowania w tej grupie społecznej, chęć dorównania innym i stania się tym samym bardziej interesującym.

Natomiast w grupie powyżej 60 lat liczba kobiet w stosunku do liczby mężczyzn w latach poprzednich wzrosła i stanowiła połowę wszystkich turystów w tej grupie wiekowej (100,2 kobiet/100 mężczyzn). Można z tego wnioskować, że kobiety powyżej 60 roku życia są bardziej aktywne od mężczyzn w nauce i poznawaniu świata o ile mają na ten cel odpowiednie środki finansowe.

¹³ H. Balicka-Kozłowska H., *Potrzeby socjalne ludzi starszych oraz ich zaspokajanie*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1981, s. 45.

Tabela 2. Struktura płci według kategorii wiekowych wśród badanych turystów w latach 2003-2007

Table 2. Gender breakdown by age group among tourists surveyed in 2003-2007

Grupy wiekowe	Liczba kobiet		Liczba mężczyzn	
	osoby	w %	osoby	w%
do 26 lat	320	7,6	253	7,1
26-40 lat	744	17,7	580	16,1
41-60 lat	2473	58,8	2082	58,1
powyżej 60 lat	671	15,9	670	18,1
ogółem	4208	54,0	3585	46,00%

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione poniżej Tabela 3 oraz Tabela 4 obrazują strukturę demograficzną turystów uczestniczących w wyjazdach pozaeuropejskich w latach 1998-2002 oraz 2003-2007.

Tabela.3 Struktura wiekowa turystów uczestniczących w wycieczkach pozaeuropejskich w latach 1998-2003

Table 3. Age breakdown among participants in non-European tours in 1998-2003

		do 26 lat	26-40 lat	41-60 lat	powyżej 60 lat	
AFR	K	0,0%	14,1%	27,2%	6,4%	100%
	M	2,1%	14,0%	22,8%	13,4%	
ANT	K	0,0%	0,0%	5,6%	11,1%	100%
	M	11,1%	5,6%	33,3%	33,3%	
AZ	K	0,3%	12,9%	32,2%	9,3%	100%
	M	0,3%	10,2%	23,2%	11,6%	
DS	K	0,4%	5,1%	26,5%	15,0%	100%
	M	0,4%	6,9%	27,3%	18,4%	
AUS	K	0,5%	7,8%	30,0%	13,9%	100%
	M	1,7%	10,6%	23,3%	12,2%	
BW	K	1,3%	9,0%	32,9%	18,0%	100%
	M	0,8%	7,4%	19,0%	17,6%	
APN	K	3,3%	5,4%	32,0%	11,7%	100%
	M	1,8%	7,4%	24,5%	13,8%	
APD	K	1,7%	11,8%	30,0%	8,5%	100%
	M	1,2%	7,5%	28,0%	8,8%	

AFR – Afryka, ANT – Antarktyda, AZ – Azja, DS – Dokoła Świata, AUS – Australia, BW – Bliski Wschód, APN – Ameryka Północna, APD – Ameryka Południowa.

K – kobiety, M - mężczyźni

Źródło: opracowanie własne

Tabela.4. Struktura wiekowa turystów uczestniczących w wycieczkach pozaeuropejskich w latach 2003-2007

Table. 4. Age breakdown among participants in non-European tours in 2003-2007

		do 26 lat	26-40 lat	41-60 lat	powyżej 60 lat	
AFR	K	7,8%	5,4%	32,8%	8,6%	100%
	M	4,2%	5,1%	27,7%	8,6%	
ANT	K	0,0%	10,7%	17,9%	10,7%	100%
	M	3,6%	3,6%	42,9%	10,7%	
AZ	K	3,5%	11,6%	32,6%	8,8%	100%
	M	2,6%	7,9%	25,1%	8,0%	
DS	K	4,8%	3,2%	29,0%	14,5%	100%
	M	0,0%	3,2%	25,8%	19,4%	
AUS	K	3,3%	7,8%	32,3%	8,2%	100%
	M	1,9%	7,8%	28,3%	10,3%	
BW	K	2,2%	7,5%	32,1%	15,3%	100%
	M	1,9%	6,5%	21,8%	12,8%	
APN	K	5,6%	6,7%	28,7%	10,1%	100%
	M	4,5%	5,8%	29,1%	9,5%	
APD	K	3,5%	10,6%	31,9%	6,9%	100%
	M	3,7%	8,5%	27,2%	7,7%	

AFR – Afryka, **ANT** – Antarktyda, **AZ** – Azja, **DS** – Dookoła Świata, **AUS** – Australia, **BW** – Bliski Wschód, **APN** – Ameryka Północna, **APD** – Ameryka Południowa

K – kobiety, **M** – mężczyźni

Źródło: opracowanie własne

W celu weryfikacji założonej hipotezy zależności pomiędzy wybieranymi kierunkami wyjazdów a płcią i wiekiem turysty, została wykorzystana jedna z technik statystycznych mogących zweryfikować istotność zachodzącego zjawiska, a mianowicie test χ^2 . Wykazano, że korelacja pomiędzy kierunkiem a płcią jest istotna statystycznie ($\chi^2 = 16.35$, $p < .05$). Także korelacja pomiędzy kierunkiem a wiekiem turysty jest również istotna statystycznie ($\chi^2 = 147.72$, $p < .05$).

Z przeprowadzonej analizy można wyciągnąć następujące wnioski:

- na większości kierunków dominowały osoby w wieku od 41-60 lat, z dość istotną przewagą kobiet; w latach 1998-2002, na Bliski Wschód aż 18% wszystkich wyjeżdżających stanowiły kobiety powyżej 60-tego roku życia; na żadnym innym kierunku grupa ta nie była tak licznie reprezentowana; wynika to ze specyfiki wycieczek do Izraela, która prawdopodobnie przez większość uczestników jest traktowana jako pielgrzymka do Ziemi Świętej; jest to szczególnie istotne dla osób starszych, które często traktują taką wycieczkę jako „podróż swojego życia”;
- w latach 1998-2002 jedynym wyjątkiem była Antarktyda, która została zdominowana przez mężczyzn powyżej 41 roku życia; było to prawdopodobnie wynikiem intensywnej i męczącej podróży, odbywanej przez dłuższy czas na statku wypływającym z Ushuaia (Chile) na Antarktydę; dobra kondycja fizyczna była w tym przypadku niezbędna, ponieważ wzburzone morze u wszystkich uczestników powoduje chorobę morską,

a bardzo niskie temperatury wymagają dużej odporności organizmu, w latach 2002-2007 zwiększył się już jednak udział kobiet na tym kierunku, a w szczególności turystek w grupie wiekowej 26-40 lat;

- w latach 1998-2002 niewielką grupę we wszystkich wycieczkach stanowiły osoby poniżej 26 roku życia, mówiąc o udziale tej grupy wiekowej, analizę można by właściwie ograniczyć do wycieczek na Bliski Wschód, w których uczestnictwo również wiąże się z aspektami religijnymi, oraz do Ameryki Północnej, gdzie prawdopodobnie rodzice realizują marzenia dzieci o podróży do USA; część osób najmłodszych wyjechało także do Afryki (właściwie sami chłopcy) i do Ameryki Południowej oraz Środkowej, ale grupa ta stanowiła bardzo niski odsetek wszystkich uczestników (poniżej 2%); w latach późniejszych wzrósł udział uczestników najmłodszych, szczególnie na kierunkach takich jak Afryka (+9,9%), Ameryka Północna (5,0%) oraz Ameryka Południowa i Środkowa (4,3%);
- w latach 2003-2007 spadł udział uczestników najstarszych na każdym kierunku (z wyjątkiem kobiet podróżujących do Afryki + 2,2% oraz mężczyzn na kierunku Dokoła Świata + 1,0%);
- na prawie wszystkich kierunkach spadł udział osób w wieku 27-40 lat, jedynie na Antarktydę (+10,7%) i do Ameryki Północnej (+1,3%) pojechało więcej kobiet niż w poprzednim analizowanym okresie oraz mężczyźni do Ameryki Południowej (+1,0%); wiek 30-40 lat jest tym okresem w życiu zarówno kobiet (a przede wszystkim kobiet) jak i mężczyzn, w którym zakłada się rodzinę oraz aktywność zawodowa jest na najwyższym poziomie; małe dzieci oraz krótki urlop, związany z wykonywaniem pracy zawodowej uniemożliwia potencjalnym turystom w tym wieku na uczestnictwo w wycieczkach pozaeuropejskich, które zwykle trwają od 2-3 tygodni;
- zarówno wśród kobiet jak i mężczyzn w wieku 41-60 lat wzrósł udział na prawie każdym kierunku o 2-3%; jedynie do Ameryki Północnej (-2,3%) i na Bliski Wschód (-0,8%) pojechało mniej kobiet w okresie 2002-2007 niż 1998-2002 oraz nieznacznie mniej mężczyzn do Ameryki Południowej i Środkowej (-0,8%) oraz Dokoła Świata (-1,5%);
- wzrost uczestnictwa w pozaeuropejskich wycieczkach turystów z grupy najmłodszej, do 26 lat oraz turystów w wieku 41-60 lat jest również wynikiem zmian w strukturze wyjazdów rodzinnych; coraz więcej turystów z tych właśnie grup wiekowych, decyduje się na dalekie podróże w czasie wakacji, które chce spędzić z dziećmi bądź rodzicami;
- w wycieczkach do Ameryki Północnej, Australii z Oceanią i Dokoła Świata odsetek osób najstarszych (powyżej 60 roku życia) był najwyższy, uczestnictwo w wycieczkach do „krajów cywilizowanych” daje poczucie komfortu psychicznego, który jest dla osób starszych bardzo istotny; potwierdza to także analiza uczestnictwa turystów według wieku i płci do Afryki, Ameryki Południowej i Azji; na tych trasach grupa wiekowa turystów powyżej 60 lat ustępowała uczestnikom dużo młod-

szym, czyli grupie od 27-40 lat; dla tej grupy prawdopodobnie przeżycie przygody oraz odwiedzanie tych zakątków świata, do których masowi turyści nie docierają, jest najważniejsze.

Wnioski

Conclusions

Wyniki przeprowadzonych analiz wykazały znaczne zmiany w trendach w turystyce egzotycznej Polaków w porównaniu do badań przeprowadzonych w latach 90. XX w. Obecnie, pomimo tego, że nadal największą grupę turystów stanowią osoby zamożne, po 41 roku życia, wzrasta uczestnictwo turystów młodszych. Także turyści starsi, którzy wcześniej decydowali się na kierunki gwarantujące bezpieczeństwo w kraju docelowym wynikające z dobrze zorganizowanej infrastruktury turystycznej oraz stabilnej sytuacji politycznej decydują się na egzotyczne destynacje, nawet kiedy standard podróżowania jest dość niski.

Poza wiekiem i płcią czynnikami kształtującymi obecnie globalną przestrzeń turystyczną Polaków są warunki społeczno-ekonomiczne. To właśnie one w znacznie większym niż dotychczas stopniu kształtować będą intensywność pozaeuropejskich wyjazdów turystycznych w naszym kraju.

Prognozuje się, że trendy w turystyce egzotycznej Polaków będą się zmieniać wraz z modą oraz siłą działania czynników zewnętrznych i wewnętrznych. Należy również założyć, że globalny charakter przestrzeni turystycznej będzie miał dla Polaków taką samą cechę, jak dla wszystkich innych turystów podróżujących po świecie - będzie to przestrzeń dostępna.

Wyniki przedstawionych w pracy badań oraz wnioski zostały zaprezentowane podczas międzynarodowej konferencji turystycznej ICOT 2011 „Tourism in an Era of Uncertainty”, która odbyła się w dniach 27-30 kwietnia 2011 roku na Rodos, w Grecji.

Literatura

Bibliography

- Alejziak W., *Aktywność turystyczna i rekreacyjna polskich elit finansowych*, „Turyzm” z. 1, Łódź 2001.
- Alejziak W., *Determinanty i zróżnicowanie społeczne aktywności turystycznej*, Akademia Wychowania Fizycznego im. Bronisława Czecha, Kraków 2009.
- Awedyk M., *Pozaeuropejska turystyka poznawcza mieszkańców Polski w aspekcie przemian ustrojowych*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2009.
- Balicka-Kozłowska H., *Potrzeby socjalne ludzi starszych oraz ich zaspokajanie*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1981.
- Bomirska L., Gawlak-Kica G., Kraśnicki E., *Społeczno-ekonomiczne bariery uczestnictwa młodzieży szkolnej i studiującej w turystycznych formach rekreacji*, [w:] *Wyznaczniki i bariery uczestnictwa w turystycznych formach*

- rekreacji*, red. S. Wykrętowicz, Akademia Wychowania Fizycznego, Warszawa 1988.
- Changes in Leisure Time. The impact on Tourism*, World Tourism Organization Business council, Madrid 1999.
- Krzymowska-Kostrowicka A., *Z problematyki badawczej zachowań turystyczno-rekreacyjnych w środowisku przyrodniczym*, Turyzm, z. 2, 1995.
- Kuciński K., *Geografia turystyki*, Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Warszawa 1981.
- McGehee N.G., Loker-Murphy L., Uysal M., *The Australian international pleasure travel market: Motivation from a gender perspective*, Journal of Tourism Studies, Vol. 7(1), 1996.
- McIntosh I.B., Power K.G., Reed J.M., *Prevalence, Intensity, and Sex Differences in Travel related Stressors*, Journal of Travel Medicine, Vol. 3, 1996.
- Robinson H., *A Geography of Tourism*, MacDonald and Evans, London 1976.
- Small J., *Voices of older woman tourists*, Tourism Recreation Research, Vol.28 (2), 2003.
- Wodejko S., *Ekonomiczne zagadnienia turystyki*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa, Warszawa 1998.

Czynniki kształtujące globalną przestrzeń turystyczną Polaków – wiek i płeć

Streszczenie

Intensywny rozwój międzynarodowego ruchu turystycznego, coraz większe i oryginalniejsze potrzeby turystów, mające zaspokoić najróżniejsze gusta powodują, że liczba kierunków do których podejmowany jest ruch turystyczny cały czas wzrasta. Zmienia się również forma spędzania czasu wolnego. Dzięki ciągle rozwijającym się sieciom połączeń lotniczych turyści mogą dotrzeć w krótkim czasie do najdalszych zakątków świata. Niedostępna dotychczas z powodów ekonomicznych i politycznych dla szerokiego grona podróżujących turystyka egzotyczna jest obecnie tą formą turystyki, która rozwija się bardzo dynamicznie.

Po zmianie ustroju politycznego, dla Polaków otworzyły się nowe możliwości poznawania świata. Regiony niedostępne dla polskiego turysty przed rokiem 1989, są dziś nową przestrzenią geograficzną i kulturową, która jest celem turystyki egzotycznej. Zorganizowane wycieczki, oferujące podróże do najbardziej oddalonych miejsc na Ziemi, pomimo swoich wysokich cen, mają dużą grupę odbiorców.

Informacje dotyczące uczestnictwa Polaków w pozaeuropejskich wycieczkach poznawczych uzyskano dzięki analizie danych pochodzących od lidera sprzedaży tego typu produktów turystycznych na rynku polskim. Źródłem informacji była każdorazowo cywilno-prawna umowa o świadczenie usług turystycznych podpisywana pomiędzy touroperatorem a klientem. Każda umowa zawierała informacje o płci, wieku, miejscu zamieszkania i zawodzie uczestnika wycieczki oraz miejscu zakupionej wycieczki (agent/touroperator). Przeanalizowano 7960 wyjazdów do 42 krajów świata, które miały miejsce w okresie od stycznia 2003 roku do grudnia 2007 roku. Uzyskany bogaty zasób danych źródłowych pozwolił na wyciągnięcie wniosków nie tylko odnośnie destynacji turystycznych i ich sezonowości, ale również wpływu czynników społecznych i demograficznych na kierunek, czas trwania wycieczki i sezon wybieranych przez turystów wyjazdów.

Wyniki przeprowadzonych analiz wykazały znaczne zmiany w trendach w turystyce egzotycznej Polaków w porównaniu do badań przeprowadzonych w latach 90. XX w. Obecnie, pomimo tego, że nadal największą grupę turystów stanowią osoby zamożne, po 41 roku życia, wzrasta

uczestnictwo turystów młodszych. Także turyści starsi, którzy wcześniej decydowali się na kierunki gwarantujące bezpieczeństwo w kraju docelowym wynikające z dobrze zorganizowanej infrastruktury turystycznej oraz stabilnej sytuacji politycznej, decydują się na egotyczne destynacje, nawet kiedy standard podróżowania jest dość niski.

Prognozuje się, że trendy w turystyce egzotycznej Polaków będą się zmieniać wraz z modą oraz siłą działania czynników zewnętrznych i wewnętrznych. Zakłada się, że globalny charakter przestrzeni turystycznej będzie miał dla Polaków taką samą cechę, jak dla wszystkich innych turystów podróżujących po świecie - będzie to przestrzeń dostępna.

Factors influencing Polish tourist travel to non-european destinations: age and gender

Summary

After the political transformation in Poland new opportunities for discovering the world have been opened to Polish citizens. Regions unavailable before 1989 are now a new geographic and cultural space to explore for Polish tourists and are the goal of outbound sightseeing tourism. Trips to the farthest places on the earth organized by travel agencies have a large number of participant despite very high prices.

Information about Polish tourists activity in outbound sightseeing tourism were obtained through data analysis from sales leader in Polish tourism market. Each time the source of information was a civil-law contract for the provision of tourism services signed between the tour operator and the client. Contract contained such information as gender, age, residence and profession of travel participants. Subject to analysis were 7960 trips between January 2003 and December 2007 to 42 countries. Obtained data lead to conclusions not only about tourist destinations and its seasonality but also on the impact of social and demographic factors on destinations of travel, length thereof and seasonality of trips chosen by tourists.

Results of studies showed significant changes in outbound sightseeing tourism trends in Poland since 90's of XX century. Still the biggest group of the tourists taking part in exotic tourism are wealthy citizens of the age of over 40 years, however, with participation of younger tourists increasing. Also, older tourists who used to choose destinations with well organized tourist infrastructure and stable political are more and more willing to visit places where standard of travel remains still quite low.

According to forecasts exotic tourism destinations of Polish citizens will change together with actual trends and intensity of influence of exogenous and endogenous factors. It is assumed that global character of tourist space will have the same attributes for Poles as it has for every tourist traveling around the world – it will be available.

ADRIAN P. LUBOWIECKI-VIKUK

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Istota funkcjonowania międzynarodowych organizacji turystyki medycznej

The nature of functioning of international associations of medical tourism

Wprowadzenie Introduction

Współczesny rynek turystyczny, w zakresie tworzenia odpowiednich warunków materialno-technicznych i organizacyjnych na rzecz turystów i lokalnych mieszkańców, wymusił na przedstawicielach wielu instytucji, organizacji i innych podmiotów nawiązywanie ciągłej współpracy – nie tylko na szczeblu lokalnym, regionalnym, krajowym, ale europejskim oraz międzynarodowym. Tym samym, organizacje turystyczne działają na rzecz niemal wszystkich rodzajów i form turystyki, gdzie skutki globalizmu – m. in. ciągły postęp cywilizacyjny, gospodarczy, technologiczny, etc. – powodują dalszy ich rozwój oraz powstawanie nowych organizacji, w tym, także klastrow turystycznych. Jak powszechnie wiadomo, wyjazdy turystyczne w celach medycznych nie są zjawiskiem nowym, jednakże sam fenomen turystyki medycznej stał się obecnie przedmiotem wielu rozważań naukowych, jak również elementem działania różnych międzynarodowych organizacji i stowarzyszeń.

Przez pojęcie „międzynarodowa organizacja” należy rozumieć zrzeszenie państw bądź też innych osób prawnych (najczęściej krajowych związków i stowarzyszeń) lub osób fizycznych z różnych krajów, powołane w celu realizacji zadań określonych w statucie¹. W warunkach globalizacji, organizacje te kształtują międzynarodowy ruch i tworzą nową gałąź gospodarki turystycznej. w tym ujęciu, międzynarodowe organizacje turystyki medycznej są podmiotami szeroko rozumianej polityki w tym zakresie, pełniąc różnorodne funkcje: regulacyjne, kontrolne, operacyjne, stabilizacyjne, legitymizacyjne, integracyjne²,

¹ W. Alejsiak, T. Marciniak, *Międzynarodowe organizacje turystyczne*, F.H-U. „Albis”, Kraków 2003, s. 74-75.

² *Ibidem*, s. 85-86; por. J. Barcik, *Elementy międzynarodowego prawa publicznego w turystyce*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 144.

a przede wszystkim ekonomiczne i społeczno-kulturowe. Uwzględniając różne kryteria podziału organizacji międzynarodowych, należy zwrócić uwagę na organizacje rządowe (*International Governmental Organizations* – IGO) i pozarządowe (*International Non Governmental Organizations* – INGO lub NGO), gdyż jest to istotne z punktu widzenia zjawiska turystyki. Jak się okazuje, w turystyce medycznej największe znaczenie mają INGOs. Organizacje te, to „zorganizowane stowarzyszenia o względnie trwałym charakterze, powstałe zazwyczaj na mocy aktu o charakterze porozumienia prywatnego, którego członkami są wyłącznie lub przede wszystkim osoby fizyczne, związki osób lub osoby prawne z co najmniej trzech państw, posiadające własne, stałe organy, którego działalność ma międzynarodowy charakter”³. Stowarzyszenia turystyki medycznej posiadają własny statut, w którym zapisane są ich specjalistyczne kompetencje, natomiast działają na podstawie przepisów prawa krajowego głównej siedziby organizacji. Powstają one w wyniku umowy cywilno-prawnej lub porozumienia o współpracy. Z reguły są organizacjami otwartymi, przyjmują różne podmioty (osoby fizyczne i instytucje) turystyczno-medyczne spełniające określone warunki. Ponadto, organizacje te nie są nastawione na zysk (non profit). Korzyści wynikające z członkostwa w tego typu organizacjach są jasno sprecyzowane, tj. możliwość nawiązywania współpracy, dostęp do badań naukowych, sprawozdań i informacji branżowych, korzystanie z bezpłatnych instrumentów promocji (reklama w telewizji, Internecie, prasie, radiu), częściowa partycypacja kosztów za uczestnictwo w targach, konferencjach, szkoleniach i inne.

W ostatnich latach powstało kilkanaście organizacji i stowarzyszeń turystyki medycznej celem wspierania i rozwoju tej branży oraz podnoszenia świadomości konsumentów o możliwości uzyskania opieki zdrowotnej poza stałym miejscem ich zamieszkania (kierunki wyjazdów medycznych przedstawiono na rys. 1.). Tym samym, podmioty te wykorzystują różnorodne strategie marketingowe celem promowania, poddawania rutynie (traktując jako standard obecnego stylu i jakości życia) oraz uzyskania normalizacji w międzynarodowej opiece zdrowotnej⁴, kształtując współczesne tendencje w turystyce.

Stąd, celem artykułu jest analiza funkcjonowania międzynarodowych (w tym, krajowych i lokalnych) organizacji i stowarzyszeń działających na rzecz turystyki medycznej oraz określenie ich misji i kompetencji. Zakres czasowy pracy dotyczy okresu pierwszej dekady XXI wieku, kiedy to zaczęły pojawiać się pierwsze doniesienia naukowo na temat przemysłu turystyczno-medycznego, a tym samym zaczęły powstawać pierwotne organizacje turystyki

³ W. Alejziak, T. Marciniak, op. cit., s. 78.

⁴ L. Turner, „Medical Tourism” and the global marketplace in health services: U.S. patients, international hospitals, and the search for affordable health care, *International Journal of Health Services* 2010, vol. 40, no. 3, s. 464.

medycznej. Zastosowaną metodą badawczą jest metoda indukcyjna, zaś techniką badawczą – analiza źródeł zastanych (*desk research*), w tym przypadku analiza dokumentów statutowych poszczególnych organizacji i stowarzyszeń. Zatem, głównym źródłem informacji były publikacje dostępne na oficjalnych portalach internetowych prezentowanych podmiotów, artykuły prasowe, raporty branżowe, foldery promocyjne i inne.

Rysunek 1. Kierunki wyjazdów turystów medycznych wg ich miejsca stałego zamieszkania
Figure 1. Medical tourists travel directions according to their permanent place of residence



Komentarz: blisko 100% podróżnych medycznych z Oceanii, 95% turystów medycznych z Afryki, 45% z Ameryki Północnej oraz 39% z Europy wybiera kraje azjatyckie, 93% azjatyckich turystów podróżuje wewnątrz kontynentu, zaś 87% podróżnych medycznych z Ameryki Łacińskiej wybiera Amerykę Północną – podobnie jak 58% turystów z Środkowego Wschodu.

Źródło: T. Ehrbeck, C. Guevara, P.D. Mango, *Mapping the market for medical travel*, Health Care, May 2008, McKinsey&Company, s. 5, <http://www.cosmashealth.com/workspace/assets/uploads/McKinsey-MedicalTravel.pdf> (30.08.11).

Poniżej scharakteryzowano istotne organizacje i stowarzyszenia działające w obszarze turystyki medycznej, co ma na celu ukazanie reakcji podmiotów rynku na zmieniające się potrzeby turystów. Zgodnie z ideą aktywnego wypożyczynku, współczesny konsument usług turystycznych pragnie zachować nie tylko wigor i zdrowie, ale także chce zadbać o własny wygląd i estetykę sylwetki, łącząc zatem podróże z konsumpcją usług medycznych.

Organizacje i stowarzyszenia na rzecz turystyki medycznej – obszar i zakres działań

Organizations and associations for medical tourism – the area and scope of activity

Przemysł turystyki medycznej osiąga globalne rozmiary. Niemal na każdym kontynencie znajdują się ośrodki obsługujące turystów medycznych, a same wydatki rosną w znacznym tempie. W prognozach, niektóre rynki krajów rozwijających się gospodarczo spodziewają się 20% wzrostu. W 2012 roku w Tajlandii i Korei Południowej dochody mają osiągnąć 4 mld USD, w Indiach – 2,2 mld USD, w Singapurze – 1,6 mld USD, a w Malezji 590 mln USD. Zaś w 2013 roku całość globalnego biznesu turystyki medycznej może wynieść 188 mld USD⁵.

Pierwszą z ważniejszych organizacji jest Stowarzyszenie Turystyki Medycznej (*Medical Tourism (Travel) Association* – MTA, inaczej *Global Healthcare Association*), które swoją działalność realizuje od 1 maja 2007 roku⁶, a jego siedziba znajduje się na Florydzie. Posiada kilkanaście regionalnych oddziałów zlokalizowanych niemal na całym świecie, tj.: w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Korei Południowej, na Costa Rica, w Turcji, Izraelu, Argentynie, Niemczech, Brazylii oraz Grecji⁷. MTA należy do jednych z pierwszych międzynarodowych organizacji non profit, działających w zakresie turystyki medycznej. Misją stowarzyszenia są⁸:

- zwiększenie świadomości o wysokim poziomie i wysokiej jakości opieki zdrowotnej dostępnej w różnych krajach,
- promocja stabilnego rozwoju turystyki medycznej i globalnego przemysłu opieki zdrowotnej ze szczególną uwagą na jej transparentność i komunikację,
- dostarczanie wiarygodnych źródeł informacji pacjentom, firmom ubezpieczeń zdrowotnych i pracodawcom o pierwszorzędnym szpitalach, ich jakości oraz rezultatach leczenia,
- ochrona reputacji turystyki medycznej przed szpitalami o złej opinii, pracowników opieki zdrowotnej oraz pośrednikami turystyki medycznej, którzy mogą nie posiadać wymaganego przez standardy odpowiedniego poziomu i zapewnić wysokiej jakości świadczenia usług,
- stanowienie jednego głosu w rozmowach z organizacjami rządowymi i mediami w celu ochrony reputacji turystyki medycznej,

⁵ *Medical travel in Asia and the Pacific. Challenges and opportunities*, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, Report 9-11 October, Bangkok 2007, s. 2, 8, <http://www.unescap.org/ESID/hds/lastestadd/MedicalTourismReport09.pdf> (30.08.11).

⁶ *A History & Timeline of Milestones and Achievements of the Medical Tourism Association*, Medical Tourism Association (MTA), Annual Member Report 2008-2009, January 31st, 2010, s. 19, <http://www.medicaltourismassociation.com/pdf/MTA-Annual-Report-Online-Version-2010.pdf> (29.08.11).

⁷ <http://www.medtourgr.com>

⁸ <http://www.medicaltourismassociation.com/en/about-the-MTA.html> (31.08.11).

- promocja i prowadzenie forum w celu usprawnienia komunikacji i zwiększenia kontaktu pomiędzy pacjentami, pracownikami opieki zdrowotnej i firmami ubezpieczeniowymi,
- poszukiwanie odpowiednich warunków materialno-technicznych i organizacyjnych, które pozwolą międzynarodowym działaczom opieki zdrowotnej na bardziej wydajną pracę w globalnym przemyśle opieki zdrowotnej,
- edukacja pacjentów, firm ubezpieczeń zdrowotnych, agentów, maklerów, konsultantów i lekarzy z całego świata o rozwoju turystyki medycznej i globalizacji opieki zdrowotnej.

Należy podkreślić, iż MTA służy jako „globalny głos” przemysłu turystyki medycznej na całym świecie, wobec czego planuje utworzyć „Strategię Rozwoju Biur” (SDOs), celem budowania i zarządzania własnymi, lokalnymi oddziałami. Co więcej, stowarzyszenie jest pomysłodawcą i wydawcą czasopisma „*Medical Tourism Magazine*”, a także magazynu internetowego www.HealthTourismMagazine.com, poświęconego aspektom zdrowia i *wellness*.

Skądińą, w New Jersey (USA) na rzecz turystyki medycznej, od 2009 roku działa Międzynarodowe Stowarzyszenie Podróży, Wellness i Opieki Zdrowotnej (*International Wellness and Healthcare Travel Association* – IWHTA, wcześniej *International Association of Medical Tourism*), dla którego integralną wartością jest pacjent (turyista medyczny) i koncentracja na zapewnieniu mu wysokiej jakości opieki zdrowotnej i należytej informacji. IWHTA dąży do: (1) wprowadzenia transparentności, publikując raporty z określonymi danymi o rynku usług turystyczno-medycznych, (2) podnoszenia świadomości w zakresie międzynarodowych standardów akredytacji, (3) zapewnienia standardów bezpieczeństwa i jakości usług, (4) współpracy, (5) promocji i rozwoju⁹.

Kolejną organizacją non profit działającą w zakresie m.in. turystyki medycznej jest Rada ds. Globalnej Integracji Opieki Zdrowotnej (*Council on the Global Integration of Healthcare* – CGIH). Rada powstała w 2005 roku, a jej siedziba znajduje się na Florydzie. Członkowie CGIH skupiają się na postępie rozwoju specjalistycznych gabinetów, roli edukacji i badań naukowych w globalnej i zintegrowanej opiece zdrowotnej, w tym, turystyce medycznej. Ponadto, stowarzyszenie ma na uwadze wspieranie rozwoju zawodowego poprzez kształcenie ustawiczne, zapewnienie aktualnych i wiarygodnych informacji o tendencjach w przemyśle opieki zdrowotnej, uwarunkowaniach prawnych oraz promowanie profesjonalnej komunikacji między członkami i innymi organizacjami¹⁰.

⁹ http://www.iwhta.org/index.php?option=com_content&view=article&id=50&Itemid=28 (30.08.11).

¹⁰ http://www.cgih.org/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=63&Itemid=41 (30.08.11).

Wsparciem dla amerykańskich stowarzyszeń turystyki medycznej są prywatne organizacje non profit. Akredytowane Stowarzyszenie Ambulatoryjnej Opieki Zdrowotnej (*Accreditation Association for Ambulatory Health Care* – AAAHC), działające od 1979 roku, Międzynarodowe Stowarzyszenie Turystyki Opieki Zdrowotnej (*Healthcare Tourism International* – HTI), z siedzibą w Los Altos, oraz Komisja Turystyki Medycznej (*Medical Travel Commission* – MTC), która została utworzona z potrzeby certyfikacji branży usług turystyczno-medycznych¹¹. AAAHC uznawane jest za lidera m.in. w opracowywaniu standardów i promowaniu bezpieczeństwa pacjentów, udziela akredytacji tym organizacjom, które działają zgodnie z przyjętymi normami¹². Natomiast HTI zostało pierwszą organizacją, która od 1 kwietnia 2006 roku zajęła się systemem akredytacji przedsiębiorstw turystyczno-medycznych (szpitali, hoteli, linii lotniczych, itp.), w celu poprawy standardów bezpieczeństwa turystów medycznych z całego świata. Jedną z ważniejszych misji HTI jest stworzenie „Narodów Zjednoczonych” branży turystyki zdrowotnej¹³.

Poza tym, na terytorium Meksyku w mieście Tijuana, istnieje Stowarzyszenie Turystyki Medycznej Kalifornii Dolnej (*Baja California Medical Tourism Association* – BCMTA). Organizacja ta posiada swój oddział w San Diego (USA) i jako jedyna w tym państwie, całkowicie promuje przemysł medyczno-turystyczny oraz weterynaryjny¹⁴. Udostępnienia sieci wysoko akredytowanej opieki zdrowotnej, poświęconej praktyce uzdrawiania umysłu (*wellness*) i odnowy biologicznej.

Jak wynika z rys. 1., kontynent azjatycki pełni rolę lidera¹⁵, specjalizującego się w turystyce medycznej. Można zauważyć jednocześnie, silną walkę konkurencyjną w zakresie turystyki medycznej i zdrowotnej, pomiędzy krajami azjatyckimi, nastawionymi na świadczenie usług medycznych turystom z zagranicy. Jednym z przejawów takich działań jest funkcjonowanie klastrów turystyki medycznej¹⁶.

Jedno z istotnych, Azjatyckie Stowarzyszenie Turystyki Medycznej (*Asian Medical Tourism Association* – AMTA) – z siedzibą w Tajlandii – jako organizacja non profit, nie faworyzuje żadnego ze swoich członków. Sporządza bieżące informacje w formie biuletynów oraz występuje w roli koordynatora bazy danych z istotnymi wynikami badań dla branży turystyki medycznej¹⁷. Prioryte-

¹¹ <http://www.medicaltravelcommission.com/Mission.html> (31.08.11).

¹² http://www.aaahc.org/eweb/dynamicpage.aspx?site=aaahc_site&webcode=aaahc_history (31.08.11).

¹³ <http://healthcaretrip.org/aboutus.php> (31.08.11).

¹⁴ <http://www.bajamed.org/what-is-bcmta.php> (31.08.11).

¹⁵ *Medical travel in...*, op. cit., s. 8.

¹⁶ S. Dyrda-Maciałek, *Badanie marketingowych uwarunkowań funkcjonowania klastrów turystycznych*, rozprawa doktorska, Wydział Organizacji i Zarządzania, Politechnika Śląska w Gliwicach, Zabrze 2010, s. 100.

¹⁷ <http://aamti.webs.com/> (28.08.11).

tem działania AMTA jest wspieranie i rozwój branży turystyki medycznej turystyki w regionie Azji i Pacyfiku.

Z kolei przedstawiciele Międzynarodowego Stowarzyszenia Podróży Medycznych (*International Medical Travel Association* – IMTA) działającego niegdyś w Singapurze (obecnie MTA – połączone z uwagi na 3 zasady: transparentności, komunikacji oraz edukacji) zapraszają wielu międzynarodowych dostawców usług opieki zdrowotnej, ubezpieczeń, biura podróży, stowarzyszenia zawodowe oraz tych, którzy zechcieliby stać się ich członkiem. Stowarzyszenie to, nie tylko promuje turystykę medyczną na arenie międzynarodowej, ale także stara się określić i rozwiązać problemy, przed którymi stoi globalna opieka zdrowotna¹⁸. Prywatne zespoły szpitali wspólnie tworzą sieci (przykładem jest *Association of Private Hospital of Malaysia* – APHM oraz *The Hong Kong Medical Association* – HKMA) oraz stowarzyszenia, które następnie sprzedają swoje usługi międzynarodowym pacjentom. APHM istnieje od 1972 roku i posiada obecnie ponad 100 członków z całej Malezji. Stowarzyszenie odgrywa ważną rolę w podnoszeniu standardów opieki medycznej w tym kraju. Niektóre działania zmierzające w tym kierunku to, m.in.: nawiązanie współpracy z sektorem publicznym, jak np. z Narodową Komisją ds. Promocji Turystyki Zdrowotnej (utworzonej w 1998 roku), z Ministerstwem Zdrowia, z Ministerstwem Kultury, Sztuki i Turystyki, z Ministerstwem Międzynarodowego Handlu i Przemysłu, uczestnictwo w krajowych grupach roboczych, tematycznych targach, warsztatach i konferencjach, tworzenie programów szkoleniowych, promocja zdrowotnej działalności turystycznej Malezji i inne¹⁹.

W specjalnym regionie administracyjnym Chin, od 1920 roku działa Hongkońskie Stowarzyszenie Medyczne (*The Hong Kong Medical Association* – HKMA), którego głównym założeniem jest utrzymanie i poprawa standardów praktyki medycznej oraz promowanie przyjaznych stosunków społeczno-zawodowych wśród wszystkich zarejestrowanych lekarzy w Hong Kongu, bez względu na ich rasę, kolor skóry czy wyznanie religijne²⁰.

Władze państwowe i regionalne w krajach takich jak np. Filipiny, Singapur, Tajlandia, podejmują kroki w celu budowy biogospodarki, która ma przekształcić wymienione kraje w medyczne centra dla pacjentów z całego świata²¹. Wzorcem wymienionych zadań jest działalność Tajlandzkiego Klastra Medycznego.

Klaster (grupa partnerska, organizacja, sieć współpracy) turystyki medycznej należy uznać za jeden z nowszych rodzajów klastra turystycznego, zaś sama

¹⁸ S. Kandasamy, P. Rassiah, *Medical tourism "Investigating the contributing factors to medical tourism in Malaysia and its impact on profitability"*, s. 25, http://www.internationalconference.com.my/proceeding/icber2010_proceeding/PAPER_256_MedicalTourism.pdf (28.08.11).

¹⁹ <http://www.hospitals-malaysia.org/portal/index.asp?menuid=55> (28.08.11).

²⁰ <http://www.hkma.org/english/about/about.htm> (28.08.11).

²¹ L. Turner, op. cit., s. 464.

jego działalność oparta jest na sieci współpracy, będącej ideą funkcjonowania określonych podmiotów turystycznych i medycznych w pewnej ich strukturze instytucjonalnej, organizacyjnej i kulturowej²². Instytucje wchodzące w skład tego klastra to biura podróży (touroperatorzy, agencje i pośrednicy turystyczni, w tym tzw. *medical tourism facilitator*, czyli pośrednik organizujący i obsługujący ruch turystów medycznych), przedsiębiorstwa oferujące usługi noclegowe, transportowe, żywieniowe i inne, podmioty obsługujące atrakcje turystyczne oraz świadczące szeroko rozumianą rozrywkę. Opiekę zdrowotną zapewniają prywatne szpitale oraz podmioty reprezentujące takie dyscypliny jak: kosmetologia, chirurgia plastyczna, usługi stomatologiczne, medycyna alternatywna, ziołolecznictwo i tradycyjny masaż tajski. Jak podkreśla S. Dyrda-Maciałek, wszystkie te podmioty, za wyjątkiem szpitali, wykazują w Tajlandii wysokie przychody i stanowią znaczące źródło dochodu²³.

Tymczasem, w New Delhi funkcjonuje Indyjskie Stowarzyszenie Medycznych Podróżów (*Indian Medical Travel Association*, IMTA), którego priorytetem jest, uczynić Indie centrum globalnej opieki zdrowotnej²⁴. IMTA jako przedstawiciel indyjskiej opieki zdrowotnej – zarówno medycyny tradycyjnej jak i współczesnej – oraz turystyki, ma na uwadze przygotowanie krajowych przedsiębiorców do podjęcia wyzwania w globalnym współzawodnictwie przestrzeni turystyki medycznej. w związku z tym, aktywizuje do współpracy wszystkich interesariuszy, którzy wyrażają chęć tworzenia innowacyjnego produktu turystycznego na indyjskim rynku. Misją IMTA jest: (1) promocja o międzynarodowym charakterze, (2) budowanie kanałów komunikacji z otoczeniem oraz (3) edukacja członków stowarzyszenia w kierunku nowych technologii, działań marketingowych oraz najlepszych, stosowanych praktyk. Należy podkreślić, iż członkiem IMTA może stać się każda spółka zainteresowana podróżami medycznymi i prowadzeniem bezpośredniej opieki medycznej lub serwisu wspierającego podróże medyczne, lub każda inna organizacja, która w opinii stowarzyszenia może przyczynić się do wypełniania określonych zadań statutowych (członek zespołowy) oraz każdy członek, który działa we własnym zakresie i według stanowiska zarządu może przyczynić się do wypełniania zadań stowarzyszenia (członek indywidualny).

Turyści medyczni kierują się także na kontynent afrykański, gdzie w 2006 roku w Johannesburgu, zostało utworzone Stowarzyszenie Turystyki Medycznej Republiki Południowej Afryki (*Medical Tourism Association of South Africa* – MTASA). Jest to organizacja reprezentująca przemysł usług turystycznych w zakresie: zdrowia, medycyny oraz *wellness*. Do najważniejszych zadań

²² A. Zajadacz, J. Śniadek, *Klaster turystyczny jako forma współpracy podmiotów gospodarki turystycznej w powiecie leszczyńskim*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Usług, nr 19, Poznań 2010, s. 171.

²³ S. Dyrda-Maciałek, op. cit., s. 97.

²⁴ <http://www.indianmedicaltravelassociation.com/images/Indian-Medical-Travel-Association.pdf> (30.08.2011).

MTASA należą²⁵: poszanowanie wszelkich wartości każdego z wymienionych sektorów, nawiązywanie dialogu i współpracy oraz możliwości podejmowania decyzji na kształtowanie się polityki i przepisów związanych z transgraniczną opieką zdrowotną.

Przeciwnie zaś, na Starym Kontynencie, w Budapeszcie funkcjonuje Europejski Związek Podróży Medycznych (*European Medical Travel Alliance – EuMTA*) i jako organizacja non profit zajmuje się m.in.: reprezentowaniem interesów zainteresowanych stron w rozwijającej się branży medycznych podróży na rynkach: brytyjskim, europejskim i amerykańskim, harmonizacją działań sektora, tworzeniem aktywnego forum przemysłu, poprawą mobilności pacjentów i ich swobodnego wyboru dostawców usług medycznych, a także jest atrakcyjną alternatywą dla systemów opieki zdrowotnej w Wielkiej Brytanii, USA i innych²⁶. Podobne działania realizuje Europejska Organizacja Transgranicznej Opieki Zdrowotnej (*European Cross-Border Healthcare Organization – ECHO*) z siedzibą w Belgii (Bruksela) oraz oddziałami w Hiszpanii i Niemczech.

Znacznym wsparciem dla rozwoju gospodarki turystyki medycznej nie tylko na rynku europejskim, ale i międzynarodowym, jest innowacyjna platforma komunikacji „*Treatment Abroad*”²⁷, którą stworzyli Brytyjczycy. Dzięki niej turysta medyczny jest w stanie zorientować się, na czym polega uczestnictwo w tej formie turystyki, porównać ceny, zakres i rodzaje usług turystyczno-medycznych, główne kierunki wyjazdów, poznać doświadczenia innych pacjentów (turystów), jak również zapoznać się z procedurami prawno-administracyjnymi, dotyczącymi podjęcia leczenia za granicą. Strona ta – jako przykład, jest doskonałym źródłem informacji dla przedstawicieli branży turystyki medycznej, naukowców i innych zainteresowanych podmiotów, np. organizacji i stowarzyszeń.

Z kolei, w Belgradzie działa Serbski Klaster Turystyki Medycznej (*Serbian Medical Tourism Cluster*), powołany do zaangażowania zainteresowanych państwowych i prywatnych organizacji w rozwój usług medycznych i turystycznych; obecnie liczy 19 członków²⁸. Na podobnych zasadach istnieje Chorwackie Stowarzyszenie Turystyki Medycznej (*Medical Travel Association in Croatia*)²⁹ z siedzibą w Zagrzebiu, które dodatkowo organizuje spotkania branżowe, konferencje i sympozja. Ich misję wspiera Stowarzyszenie Turystyki Medycznej (*Udruga za razvoj medicinskog turizma*)³⁰, tworząc – wspólnie z ekspertami – konkurencyjny, chorwacki produkt turystyki medycznej.

²⁵ <http://www.medicaltourismassociation.org.za> (30.08.11).

²⁶ <http://eumta.org/> (30.08.11).

²⁷ <http://treatmentabroad.com>

²⁸ <http://www.medicaltreatmentinserbia.com>

²⁹ <http://www.cromedicalnetwork.com>

³⁰ <http://www.umt.hr>

Oprócz wymienionych, funkcjonuje jeszcze wiele innych organizacji pokrewnych, które pośrednio mogą wpływać na rozwój turystyki medycznej w skali globalnej, są to m.in.:

- na rynku amerykańskim – Międzynarodowe Stowarzyszenie Pomocy Medycznej Podróżnym (*International Association for Medical Assistance to Travellers – IAMAT*³¹), Stowarzyszenie Day Spa (*Day Spa Association – DSA*³²), Międzynarodowe Stowarzyszenie Organizatorów Podróży Medycznych (*International Society of Travel Medicine*³³), Międzynarodowe Stowarzyszenie Spa (*International Spa Association – ISPA*³⁴), Amerykańsko-Izraelskie Stowarzyszenie Medyczne (*American Israeli Medical Association*³⁵), Meksykańskie Stowarzyszenie Turystyki Zdrowotnej (*Mexican Health Travel Association – MHTA*³⁶), Karaibskie Stowarzyszenie Spa (*Caribbean Resort & Day Spa Association*³⁷), Kolumbijski Klaster Usług Medycznych i Stomatologicznych (*Cluster Servicios de Medicina y Odontologia – Medical and Dental Services Cluster*³⁸),
- na rynku azjatyckim – Tajlandzka Rada Nauki i Przemysłu Turystyki Zdrowotnej (*Health Travel Industry Research Society of Thailand – HTRIS*),
- na rynku europejskim – Brytyjskie Stowarzyszenie Turystyki Zdrowotnej (*British Travel Health Association*³⁹), Międzynarodowa Rada Turystyki Zdrowotnej (*International Health Tourism Council – IHTC*⁴⁰), Europejskie Stowarzyszenie Spa (*European Spas Association*⁴¹), Węgierskie Stowarzyszenie Głównych Klinik Dentystycznych (*Association of Leading Hungarian Dental Clinics*⁴²), Tureckie Stowarzyszenie Spa (*Turkish Spas Association – TSA*⁴³), Turecka Organizacja Turystyki Zdrowotnej (*Turkish Health Tourism Organization – TUHETO*⁴⁴).

Śladem za zagranicznymi organizacjami turystyki medycznej podąża Polska. Obecnie w naszym kraju działają dwa stowarzyszenia: Polskie Stowarzyszenie Turystyki Medycznej oraz Stowarzyszenie „Medycyna Polska”.

³¹ <http://www.iamat.org>

³² <http://www.dayspaassociation.com>

³³ <http://www.istm.org>

³⁴ <http://www.experienceispa.com>

³⁵ <http://www.aima4u.com>

³⁶ <http://www.mexhta.org>

³⁷ <http://www.caribbeanresortanddayspaassociation.com>

³⁸ <http://www.medellinciadadcluster.com>

³⁹ <http://www.btha.org>

⁴⁰ <http://www.internationalhealthtourismcouncil.com>

⁴¹ <http://www.espa-ehv.com>

⁴² <http://www.hungariandentalclinics.hu>

⁴³ <http://www.spa-turkey.com>

⁴⁴ <http://www.tuheto.org>

Polskie Stowarzyszenie Turystyki Medycznej (*Polish Association of Medical Tourism – PAMT*, z początkową nazwą Izba Gospodarcza Turystyki Medycznej – IGTM) z siedzibą w Gdańsku, jest organizacją pozarządową, od 2009 roku odpowiadającą za rozwój sektora usług turystyki medycznej w naszym kraju. Głównymi założeniami organizacji są: bezpieczeństwo leczenia, promocja oraz edukacja⁴⁵, realizowane poprzez: nadawanie certyfikatów placówkom medycznym, prowadzenie szkoleń w zakresie organizacji i obsługi turystów medycznych, nawiązywanie współpracy z krajowymi i zagranicznymi partnerami biznesowymi oraz podejmowanie różnych działań promocyjnych. Celem działalności PAMT jest⁴⁶:

- reprezentowanie interesów zrzeszonych w Stowarzyszeniu osób fizycznych wobec krajowych organów państwowych, samorządowych, społecznych, instytucji naukowych i gospodarczych, zagranicznych organów i instytucji,
- kształtowanie i upowszechnianie zasad etyki w działalności gospodarczej,
- propagowanie nowoczesnej wiedzy medycznej i turystycznej,
- integrowanie środowiska osób fizycznych i prawnych związanych z turystyką medyczną,
- współdziałanie w ustalaniu programów rozwoju branży turystyczno-medycznej,
- promowanie branży turystyczno-medycznej na rynkach międzynarodowych.

Warto zauważyć, iż w intencjach organizacji występują działania skierowane do podmiotów branży turystyki zdrowotnej, w tym turystyki uzdrowiskowej oraz turystyki Spa i *wellness* – co nieco kłóci się z ideą samej turystyki medycznej. Z podobną inicjatywą występuje Stowarzyszenie „Medycyna Polska”.

Jest to organizacja powstała w 2004 roku, z siedzibą w Tarnowie. Zasadniczym celem stowarzyszenia jest prowadzenie działalności promocyjnej w dziedzinie medycyny, turystyki i w dziedzinach pokrewnych, pomoc osobom potrzebującym, integracja podmiotów publicznych i niepublicznych w zakresie współpracy na rzecz rozwoju szeroko pojętego sektora medycznego i sektora turystycznego, w tym poprzez stworzenie sieci współpracy w ramach Klastra „Medycyna Polska Południowy-Wschód”, umożliwiającej efektywne połączenie i wykorzystanie istniejącego w tym obszarze potencjału osób, przedsiębiorstw, uczelni wyższych, jednostek naukowo-badawczych, instytucji otoczenia biznesu oraz władz lokalnych i regionalnych, wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności w szeroko pojętym sektorze medycznym i sektorze turystycznym oraz tworzenie warunków dla skutecznej komercjalizacji wyników prac

⁴⁵ <http://www.pamt.org/about.php?l=11> (30.08.11).

⁴⁶ Statut Polskiego Stowarzyszenia Turystyki Medycznej, rozdz. II, § 5, <http://www.pamt.org/statut.php?l=11> (30.08.11).

badawczych i rozwojowych, łączenie i rozwijanie zasobów oraz kompetencji w celu efektywnego wykorzystywania zarówno istniejących możliwości, jak i szans związanych z rozwojem innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy, wynikach badań i doświadczeniu⁴⁷.

Jak wynika z celu, organizacja (od 2007 roku) jest także koordynatorem klastra medycznego „Medycyna Polska Południowy-Wschód”, inaczej „*Medcluster*”. Zasięg terytorialny sieci współpracy to pięć województw: małopolskie, śląskie, podkarpackie, świętokrzyskie oraz lubelskie. Klastrer to inicjatywa (obecnie 36) przedstawicieli podmiotów opieki zdrowotnej i innych (m.in.: dostawców sprzętu medycznego, firm telekomunikacyjnych i informatycznych, firm doradczych), którzy zostali podzieleni na 5 grup zadaniowych: administracja publiczna, grupa medyczna, uzdrowiska, B+R oraz consulting & PR. Misją klastra jest stworzenie skoordynowanej opieki medycznej, świadczenie kompleksowych świadczeń medycznych oraz usług turystyki medycznej przy zastosowaniu najnowocześniejszych metod i innowacyjnych technologii (m.in. tele-ekg-gsm, tele-konsultacje, teleradiologia – badania obrazowe)⁴⁸.

Podsumowanie

Conclusion

W świetle dokonanej analizy funkcjonowania międzynarodowych organizacji i stowarzyszeń działających na rzecz turystyki medycznej, należy stwierdzić, iż zostały one utworzone przez podmioty działające w branży turystyki zdrowotnej, w tym świadczące usługi turystyczno-medyczne – jako organizacje pozarządowe, o profilu non profit. Ich ideą jest realizacja określonych celów i zadań statutowych. Powinności te, oparte są przede wszystkim na lobbingu i promocji turystyki medycznej, integracji i doksztalcaniu branży turystyczno-medycznej oraz podnoszeniu świadomości pacjentów o transgranicznej (globalnej) opiece zdrowotnej. Organizacje mają za zadanie zapewnienia każdemu pacjentowi wyjeżdżającemu poza stałe miejsce zamieszkania (turyście medycznemu) jakości usług turystyczno-medycznych oraz dostęp do pełnej przejrzystości otrzymywanej opieki zdrowotnej (także po zabiegowej), zgodnie z ustalonymi normami bezpieczeństwa pacjenta.

Można pokusić się o dokonanie typologii zaprezentowanych organizacji i stowarzyszeń – jednakże z uwagi na krótki okres ich funkcjonowania – taka analiza będzie przedmiotem dalszych badań.

⁴⁷ Statut Stowarzyszenia „Medycyna Polska”, rozdz. II, § 6, <http://www.medcluster.pl/pl/statut-stowarzyszenia.html> (30.08.11).

⁴⁸ <http://www.medcluster.pl/pl/o-klastrze.html> (30.08.2011); S. Dyrda-Maciałek, *op. cit.*, s. 106-107.

Literatura

Bibliography

- A History & Timeline of Milestones and Achievements of the Medical Tourism Association*, Medical Tourism Association (MTA), Annual Member Report 2008-2009, January 31st, 2010, <http://www.medicaltourismassociation.com/pdf/MTA-Annual-Report-Online-Version-2010.pdf> (29.08.11).
- Alejski W., Marciniak T., *Międzynarodowe organizacje turystyczne*, F.H.U. „Albis”, Kraków 2003.
- Barcik J., *Elementy międzynarodowego prawa publicznego w turystyce*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011.
- Dyrda-Maciełek S., *Badanie marketingowych uwarunkowań funkcjonowania klastrów turystycznych*, rozprawa doktorska, Wydział Organizacji i Zarządzania, Politechnika Śląska w Gliwicach, Zabrze 2010.
- Ehrbeck T., Guevara C., Mango P.D., *Mapping the market for medical travel*, Health Care, May 2008, McKinsey&Company, <http://www.cosmashealth.com/workspace/assets/uploads/McKinsey-MedicalTravel.pdf> (30.08.11).
- Kandasamy S., Rassiah P., *Medical tourism “Investigating the contributing factors to medical tourism in Malaysia and its impact on profitability”*, http://www.internationalconference.com.my/proceeding/icber2010_proceeding/PAPER_256_MedicalTourism.pdf (28.08.11).
- Medical travel in Asia and the Pacific. Challenges and opportunities*, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, Report 9-11 October, Bangkok 2007, <http://www.unescap.org/ESID/hds/lastestadd/MedicalTourismReport09.pdf> (30.08.11).
- Statut Polskiego Stowarzyszenia Turystyki Medycznej, rozdz. II, § 5, <http://www.pamt.org/statut.php?l=11> (30.08.11).
- Statut Stowarzyszenia „Medycyna Polska”, rozdz. II, § 6, <http://www.medcluster.pl/pl/statut-stowarzyszenia.html> (30.08.11).
- Turner L., *“Medical Tourism” and the global marketplace in health services: U.S. patients, international hospitals, and the search for affordable health care*, International Journal of Health Services 2010, vol. 40, no. 3.
- Zajadacz A., Śniadek J., *Klaster turystyczny jako forma współpracy podmiotów gospodarki turystycznej w powiecie leszczyńskim*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Usług, nr 19, Poznań 2010.
- [Http://aamti.webs.com/](http://aamti.webs.com/) (28.08.11).
- [Http://eumta.org/](http://eumta.org/) (30.08.11).
- [Http://healthcaretrip.org/aboutus.php](http://healthcaretrip.org/aboutus.php) (31.08.11).
- [Http://www.aaahc.org/eweb/dynamicpage.aspx?site=aaahc_site&webcode=aaahc_history](http://www.aaahc.org/eweb/dynamicpage.aspx?site=aaahc_site&webcode=aaahc_history) (31.08.11).
- [Http://www.bajamed.org/what-is-bcmta.php](http://www.bajamed.org/what-is-bcmta.php) (31.08.11).
- [Http://www.cgih.org/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=63&Itemid=41](http://www.cgih.org/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=63&Itemid=41) (30.08.11).
- [Http://www.hkma.org/english/about/about.htm](http://www.hkma.org/english/about/about.htm) (28.08.11).
- [Http://www.hospitals-malaysia.org/portal/index.asp?menuid=55](http://www.hospitals-malaysia.org/portal/index.asp?menuid=55) (28.08.11).

[Http://www.indianmedicaltravelassociation.com/images/Indian-Medical-Travel-Association.pdf](http://www.indianmedicaltravelassociation.com/images/Indian-Medical-Travel-Association.pdf) (30.08.2011).
[Http://www.iwhta.org/index.php?option=com_content&view=article&id=50&Itemid=28](http://www.iwhta.org/index.php?option=com_content&view=article&id=50&Itemid=28) (30.08.11).
[Http://www.medcluster.pl/pl/o-klastrze.html](http://www.medcluster.pl/pl/o-klastrze.html) (30.08.2011).
[Http://www.medicaltourismassociation.com/en/about-the-MTA.html](http://www.medicaltourismassociation.com/en/about-the-MTA.html) (31.08.11).
[Http://www.medicaltourismassociation.org.za](http://www.medicaltourismassociation.org.za) (30.08.11).
[Http://www.medicaltravelcommission.com/Mission.html](http://www.medicaltravelcommission.com/Mission.html) (31.08.11).
[Http://www.pamt.org/about.php?l=11](http://www.pamt.org/about.php?l=11) (30.08.11).

Istota funkcjonowania międzynarodowych organizacji turystyki medycznej

Streszczenie

Zaprezentowana grupa międzynarodowych organizacji i lokalnych stowarzyszeń (w tym, klastrów turystycznych), działających na rzecz turystyki medycznej, z pewnością stanowi istotne ogniwo, które w mniejszy lub większy sposób wspomaga i koordynuje rozwój – jednej z współczesnych form turystyki zdrowotnej – jaką jest turystyka medyczna. Turystyka medyczna rozumiana jest jako świadoma działalność człowieka, w której podróżny (turysta medyczny) ma na celu uzyskanie szeroko pojmowanej opieki zdrowotnej – zarówno we własnym kraju, jak i zagranicą – polegającej przede wszystkim na zachowaniu (pozyskaniu) lepszego stanu zdrowia, lub/i estetycznego wyglądu własnego ciała, połączonego z wypoczynkiem, regeneracją sił fizycznych i psychicznych, zwiedzaniem atrakcji i walorów turystycznych oraz rozrywką. Należy podkreślić, iż zdrowotny aspekt turystyki znajduje się w kompetencji wielu międzynarodowych organizacji (m.in. UNWTO, WHO), tym samym mogą one podejmować wszelkie działania współpracy, przyczyniając się m.in. do zwiększania świadomości współczesnego społeczeństwa o możliwości uzyskania opieki zdrowotnej poza stałym miejscem ich zamieszkania, czy też normalizacji przepisów prawnych w tym zakresie.

Zatem, celem niniejszego artykułu jest przedstawienie funkcjonowania organizacji turystyczno-medycznych o charakterze międzynarodowym, krajowym i lokalnym, a także wskazania głównych ich misji i kompetencji.

The nature of functioning of international associations of medical tourism

Summary

The group of international organizations and local associations (including tourism clusters) acting for medical tourism, as presented in this article, certainly plays an important role, which in a greater or lesser way supports and coordinates the development of one of the contemporary forms of health tourism, that is medical tourism. Medical tourism has been understood as a conscious activity, in which a traveller (a medical tourist) aims to receive health care services on a broader scale – both in his or her own country and abroad – directed mainly to preserve (or acquire) a better health condition, and/or aesthetic appearance of his or her own body, combined with relaxation, regeneration of physical and mental strength, sightseeing and entertainment. It should be emphasized that the health aspect of tourism is in the competence of various interna-

tional organizations (including the UNWTO, WHO), thus they can take all the co-operation activities, contributing to raising awareness among contemporary people about the possibility of obtaining healthcare beyond their permanent place of residence, or the standardization of legislation in this area.

Therefore, the aim of this article is to present the functioning of the organizations of medical tourism of an international, national and local character and to indicate their main mission and competencies.

BEATA PLUTA

Akademia Wychowania Fizycznego im. Eugeniusza Piaseckiego w Poznaniu
Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Istota i wartości gier sportowo-rekreacyjnych w procesie usprawniania osób z niepełnosprawnościami

***The essence and value of sports and recreational game
in the process of rehabilitations of persons with disabilities***

*„...Dyscypliny współzawodnictwa zespołowego, należy uznać za jeden z najbardziej istotnych elementów procesu rehabilitacji osób niepełnosprawnych, zwłaszcza w aspekcie ich integracji społecznej.”
Komitet Ministrów Rady Europy (1992 r.)*

Wstęp Introduction

Zespołowe gry sportowo-rekreacyjne są jednym z najbardziej spektakularnych przejawów gry sportowej w kręgu kultury europejskiej. Już Pascal pisał o grze z piłką, jako rozrywce królów, z kolei Albert Camus twierdził, iż wszystko co wie o życiu, zawdzięcza piłce nożnej¹. Także Eugeniusz Piasecki, wybitny teoretyk wychowania fizycznego, uważał gry za integralny składnik kultury w ogóle, podkreślając jednocześnie znaczenie tzw. gier tradycyjnie polskich (np. piętówki, kiczki, kręgli polskich, czy polskiej piłki nożnej). Pierwsza gra na kontynencie europejskim, o stosunkowo wysokim poziomie organizacji, to gra *la soule*, popularna we Francji od XII w.

Zespołowa gra sportowo-rekreacyjna należy do gier kinetycznych, nieperformatygowych ("zręcznościowych"), o charakterze ciągłym, a ingerencja w świat gry odbywa się za pomocą fizykalnych aspektów ruchu gracza. Jest rodzajem gry o charakterze mieszanym, przejawiającym zarazem właściwości gry społecznej, organizacyjnej, edukacyjnej, a nawet rynkowej. Gra toczy się o piłkę i wokół piłki, stanowiącej zarazem środek, kryterium i medium relacji międzyludzkich. Uczy, iż kontakt z drugim człowiekiem wymaga uprzedniego

¹ Zdebska H., *Istota i wartości zespołowych gier sportowych*. Seria: Studia i Monografie nr 49, AWF, Kraków 2008.

przygotowania, umiejętności szybkiego podejmowania decyzji, a współodpowiedzialności za efekt finalny takiego kontaktu.

Gry zespołowe są katalizatorem wielu wartości heterogennych - społecznych, etycznych, poznawczych, sakralnych, estetycznych, sprawnościowych, prakseologicznych, weryfikują ich atrakcyjność oraz uzasadniają ich obecność w życiu człowieka. Każda rywalizacja w grach zespołowych stwarza okazję do repetytorium wartości etycznych, przyczyniając się do ich internalizacji i wcielania poza boiskiem. Gra zespołowa prowadzona jest w oparciu o dyrektywy prakseologiczne, a sprawność w walce odnosi się przede wszystkim do ogółu walorów praktycznych działania (racjonalność, skuteczność, niezawodność, cenność, aktywność). Istota zespołowych gier sportowo-rekreacyjnych to także umiejętność budowy relacji i więzi społecznych, przydatnych także poza sportem i rekreacją, to szkoła współdziałania na rzecz osiągnięcia wspólnego celu.

W odniesieniu do osób z niepełnosprawnością zespołowe gry sportowo-rekreacyjne stanowią atrakcyjny środek realizacji celów leczniczych, ruchowych, wychowawczych i dydaktycznych. W kulturze fizycznej osób z niepełnosprawnością gry zespołowe cieszą się dużym zainteresowaniem, na co wskazuje coraz większy ich zasięg, zarówno w formach profesjonalnych, jak i amatorskich (rekreacyjnych)².

Obserwując rzeczywistość gry zespołowej widoczne jest zróżnicowanie form, w jakich się przejawia. Najważniejsze jest to, aby każdy z grających, niezależnie od rodzaju niepełnosprawności, mógł w grze uczestniczyć aktywnie. Szczególnie w przypadku osób z niepełnosprawnością ważna jest zasada egalitaryzmu - w meczu mogą uczestniczyć wszyscy chętni, dla których udział w grze stanowi podstawowy cel. Gra powinna sprzyjać wszechstronnemu rozwojowi zdolności i sprawności psychofizycznej oraz stymulować rozwój indywidualny gracza.

Najważniejsze wartości i funkcje gier zespołowych w odniesieniu do osób z niepełnosprawnością to:

- regulowanie konfliktów społecznych,
- źródło intensywnych przeżyć emocjonalnych,
- wzmacnianie poczucia własnej wartości, wpływ na wyrobienie postawy akceptującej
- niepełnosprawność,
- stymulowanie rozwoju osobowości graczy,
- zaspokajanie potrzeby ruchu,
- pobudzanie rozwoju motorycznego i fizycznego organizmu,

² Molik B. i współł., *Zespołowe gry sportowe osób niepełnosprawnych*, AWF Warszawa 2008.

- integralna składowa programu usprawniania leczniczego (np. zapobieganie wtórnym zmianom wynikającym z bezczynności po zakończeniu zabiegów rehabilitacyjnych),
- strukturalizacja rzeczywistość społecznej (np. gry symulacyjne i strategiczne).

Analizując znaczenie gier zespołowych Lipiec³ wyróżnił dwie kategorie gier z punktu widzenia podmiotowości zespołu. Pierwsza z nich to gry terytorialne (np. siatkówka), w których toczy się wspólna walka o zdobycie punktu, chroniąc jednocześnie własne terytorium. w grach tego rodzaju rozwijane są pożądane u osób z niepełnosprawnością zespołowe zachowania społeczne, budowana jest więź kooperacyjna w oparciu o realne terytorium, którego nie wolno opuszczać.

Druga kategoria gier, to pozycyjnie zmienne (np. koszykówka, rugby), w których zespół określany jest nie poprzez jedność miejsca, lecz drogą wzajemnego podporządkowania się ponadjednostkowemu „my”. W tym przypadku budowa zespołu wymaga dezindywidualizacji, odrzucenia egoizmu poszczególnych graczy, na rzecz wzajemnego inspirowania i pobudzania do realizacji wspólnych celów gry.

Przedstawiona kategoryzacja gier jest szczególnie istotna w odniesieniu do procesu usprawniania osób z niepełnosprawnością. Niepełnosprawność kumuluje bowiem różnorakie upośledzenia w wielu wymiarach sytuacji życiowych (m.in. wykształceniu, pracy zawodowej, uczestnictwie w kulturze fizycznej), co przekłada się na ograniczenie własnych dążeń i aspiracji oraz w konsekwencji prowadzić może do automarginalizacji osób z niepełnosprawnością. Analizy mechanizmów społecznego wyłączenia osób z niepełnosprawnością pozwoliły na typologizację wyraźnie odmiennych podzbiorowości tych osób przyjmując za kryterium konfigurację cech marginalizujących. Są to osoby „upośledzone statusowo”, osoby „aktywne życiowo”, osoby „wyizolowane społecznie” oraz osoby „pasywne życiowo”⁴. Znaczenie zespołowych gier sportowo-rekreacyjnych należy więc odnieść w tym przypadku do wspomagania walki z egoizmem, pobudzania i mobilizowania do podejmowania działania, akceptującego spojrzenia na swoje aktualne możliwości, dostrzegania efektów kooperacji graczy, jako członków jednego zespołu oraz współdziałania w dążeniu do osiągnięcia wspólnego celu.

³ Lipiec J., *Podmiotowość zespołu*. [w:] Żak S. i współl. (red.): *Gry zespołowe w wychowaniu fizycznym i sporcie*. Seria: Studia i Monografie nr 33, AWF Kraków 2005, s. 21-30.

⁴ Bolach E., *Sportowe gry zespołowe w usprawnianiu osób niewidomych i niedowidzących*. AWF Wrocław, 1999.

Zespołowe gry sportowo-rekreacyjne uprawiane przez osoby z niepełnosprawnościami

Team games played by people with disabilities

O wartościach terapeutycznych gier zespołowych stanowi szczególnie poziom wysiłku podejmowanego przez ćwiczących, wynikający bezpośrednio z celów i reguł gry. Profesorowie Dega i Guttman⁵ przypisywali dużą rolę grom sportowym w przyspieszeniu procesu akceptacji inwalidztwa, podkreślając mobilizującą różnorodność i dużą siłę oddziaływania tej formy aktywności ruchowej. Wykorzystanie gier zespołowych w aktywizowaniu osób z niepełnosprawnościami łączy się jednak z odpowiednią adaptacją sprzętu oraz modyfikacją przepisów gry i programów zawodów. Jest to związane z koniecznością dostosowania stopnia trudności poszczególnych elementów technicznych i taktycznych gry do potrzeb i możliwości osób z określonymi dysfunkcjami. Czynniki ruchu, jakie zapewniają gry zespołowe, powinien być zawsze kompatybilny z programem kinezyterapii w danym schorzeniu, usprawniając miejscowo dotkniętą dysfunkcją narząd oraz pełniąc rolę gimnastyki kompensacyjnej w substytucyjnym rozwijaniu sprawności innych części ciała osoby z niepełnosprawnością.

Gry zespołowe wykorzystywane są w usprawnianiu ruchowym osób z różnym rodzajem niepełnosprawności. Najczęściej stosowane gry zespołowe to:

koszykówka na wózkach rugby na wózkach siatkówka na siedząco i na stojąco hokej na lodzie piłka nożna 7-osobowa	}	niepełnosprawność narządu ruchu
goalball – piłka bramkowa rollball – piłka toczona torball – piłka bramkowa piłka nożna 5-osobowa piłka nożna halowa unihokey	}	niepełnosprawność narządu wzroku
hokej halowy koszykówka uproszczona piłka nożna drużyn 5, 7 i 11-osobowych piłka nożna halowa softball (Slow Pitch, Tee Ball)	}	niepełnosprawność intelektualna

⁵ Bolach E., op. cit.

koszykówka
piłka nożna 7, 11-osobowa,
piłka nożna halowa
siatkówka

} niepełnosprawność narządu słuchu

Ranga gier zespołowych w sporcie osób z niepełnosprawnością została doceniona poprzez włączenie ich do programu igrzysk paraolimpijskich (1960 r. Rzym – koszykówka, 1976 r. Toronto – goalball, 1980 r. Arnhem – siatkówka, 1984 r. Stocke-Mandeville, Nowy Jork – piłka nożna, 1996 r. Atlanta – rugby). Stanowią one prawie 10% wszystkich dyscyplin sportowych i rozgrywane są w ramach blisko 50 konkurencji igrzysk⁶.

Tabela 1. Liczba zawodników startujących w igrzyskach paraolimpijskich w zespołowych grach sportowych w latach 2004-2010

Table 1. Number of players competing in the paralympic games in team sports games in 2004-2010

Igrzyska paraolimpijskie	Liczba startujących zawodników							
	goal-ball	koszykówka na wózkach	piłka nożna 7-osobowa	piłka nożna 5 osobowa	siatkówka na siedząco	rugby na wózkach	koszykówka (dyscyplina pokazowa)	hokej na lodzie
Ateny 2004	120	240	96	60	168	96	24	-
Turyń 2006	-	-	-	-	-	-	-	120
Pekin 2008	120	264	96	48	192	88-96	24	-
Whistler 2010	-	-	-	-	-	-	-	135

Źródło: Obliczenia własne

Głównym celem sportu paraolimpijskiego jest współzawodnictwo rozumiane, jako działalność kulturalno-wychowawcza ukierunkowana na osiągnięcie optymalnego wyniku sportowego oraz propagowanie rozwoju sportu masowego wśród osób dotkniętych dysfunkcją.

⁶ Prystupa E. i współ., *Dyscypliny sportowe i tendencje kształtowania programów zawodów sportowych na igrzyskach paraolimpijskich*. [w:] *Aktywność ruchowa osób niepełnosprawnych* (red.) Migasiewicz J., Bolach E., AWF Wrocław 2004, s. 117-130.

Tabela 2. Podstawowe charakterystyki zespołowych gier osób niepełnosprawnych
 Table 2. Basic characteristics of team games of disabled people

Rodzaj gry		Klasyfikacja niepełnosprawności	Liczba graczy	Wymiary boiska	Czas gry	Ciężar piłki/krażka
Goalball		B1,B2, B3	3	18 m x 9 m, bramka 1.3 m x 9 m	2x5 min przerwa 2 min.	dźwiękowa 1 kg (kobiety) 1,25 kg (mężczyźni)
Rollball		B1,B2, B3	5	26 m x 13 m bramka 1.3 m x 5 m	2x7 min przerwa 4 min	dźwiękowa 1 kg (kobiety) 1,25 kg (mężczyźni)
Torball		B1,B2, B3	3	16m x 7 m bramka 1.3 m x 7 m	2x5 min przerwa 3 min	dźwiękowa 450-500 g (kobiety) 600-650 g (mężczyźni)
Unihokej		B1,B2, B3	4	18 m x 9 m bramka 90 cm x 60 cm z sygnalizatorami akustycznymi	2x10 min przerwa 3 min	dźwiękowa 150 g
Koszykówka na wózkach		klasyfikacja funkcjonalno-medyczna – 1 - 4.5 pkt.	5	15m x 28 m	4x10 min przerwa 15 min	600-650 g
Koszykówka uproszczona		niepełnosprawność intelektualna niepełnosprawność narządu słuchu	5, 3 5	15m x 28 m 15m x 14 m (połowa) 15m x 28 m	4 x 6 min 20 min lub do 20 pkt. 4 x 12 min	600-650 g
Rugby na wózkach		klasyfikacja funkcjonalno-medyczna – 0.5 - 3.5 pkt.	4	15m x 28 m	4x8 min przerwa 4x1 min (na żądanie)	260-280 g
Siatkówka na siedząco		nie obowiązuje podział na klasy, min. poziom niepełnosprawności	6	10m x 6 m wysokość siatki – 105 cm (kobiety) 115 cm (mężcz.)	do trzech wygranych setów	260-280 g
Siatkówka na stojąco		klasyfikacja funkcjonalna – 1-4 pkt. niepełnosprawność narządu słuchu kategorie: A, B, C	6	18m x 9 m wysokość siatki 224 cm (kobiety) 243 cm (mężcz.)	do trzech wygranych setów	260-280 g

Hokej na lodzie		nie obowiązuje podział na klasy, min. poziom niepełnosprawności	6	56-61 m x 26-30 m bramka 1.22 m x 1.83 m	3 x 15 min przerwy po 15 min	156-170 g
Hokej halowy		niepełnosprawność intelektualna	6	24-30 m x 12-15 m bramka 1.2 m x 1.8 m	3 x 9 min przerwy po 1 min	140-225 g
Piłka nożna 7-osobowa		Grupa VI – C6, C7, C8	7	75 m x 55 m	2 x 30 min	410-450 g
Piłka nożna 5-osobowa		B1,B2, B3	5	18–22 m x 38–42 m bramka 3 m x 3m	50 min	dźwiękowa 1,25 kg
Piłka nożna 5, 7,11-osobowa		niepełnosprawność intelektualna niepełnosprawność narządu słuchu	5 7 11	50 m–35 m, bramka–4 m x 2 m 70 m x 50m, bramka–5 m x 4 m 90–120 m x 45–90m bramka–7.32m x 2.44m	2 x 15 min przerwa 5 min 2 x 20 min 2 x 45 min przerwa 15 min	410-450 g
Piłka nożna halowa		niepełnosprawność intelektualna B1,B2, B3	5	25–42m x 15–25 m bramka 3 m x 2 m	2 x 20 min przerwa 15 min	410-450 g dźwiękowa
Softball		niepełnosprawność intelektualna	10	kwadrat o boku 18.3 m	7 wejść do 1,5 godz	166-173 g

Źródło: Obliczenia własne

Zespołowe gry sportowo-rekreacyjne inwalidów narządu wzroku ***Team games for disabled with poor eyesight***

Osoby niewidome i niedowidzące zaliczane są do tzw. osób niepełnosprawnych zdrowych, takich u których narząd ruchu nie jest uszkodzony. Stopień utraty wzroku determinuje więc ich możliwości fizyczne. Podejmowane były próby adaptacji i udźwiękowienia popularnych wśród osób pełnosprawnych i niepełnosprawnych gier zespołowych, tj. koszykówka, siatkówka, piłka ręczna, jednak ze względu na bezpieczeństwo graczy niewidomych nie udało się ich upowszechnić. W Belgii i Holandii zyskały popularność gry sportowe z wykorzystaniem piłek dźwiękowych, które zostały z powodzeniem zaadoptowane w Polsce. Są to: piłka toczona (rollball), piłka bramkowa (torball) oraz piłka bramkowa (goalball)⁷. Są to gry należące do grupy gier o charakterze rywaliza-

⁷ Ulrich P., *Games for all of us. R.V.I.B.*, Burwood Educational Series, no 4, 19. 1989. Retter R., *Torball*. Magglingen, 1993. Bolach E., (1999): Sportowe gry zespołowe w usprawnianiu osób niewidomych i niedo-

cji pośredniej, w której nie dochodzi do bezpośredniego kontaktu fizycznego pomiędzy zawodnikami obu zespołów. Osoby z dysfunkcją analizatora wzroku uprawiają także zmodyfikowane gry o charakterze rywalizacji bezpośredniej – 5-osobową piłkę nożną (futsal) oraz unihokey. Zespołowe gry sportowe dla osób z niepełnosprawnością narządu wzroku zostały w 1976 roku wprowadzone do programu letnich igrzysk paraolimpijskich, natomiast już od następnego roku rozgrywane są mistrzostwa świata w goalball'u⁸. Pierwsze zawody Mistrzostw Polski w goalball'u rozegrane zostały w Chorzowie w 2008 roku, startowało w nich 6 drużyn. w rozgrywkach ligowych aktualnie bierze udział 7 zespołów, tytuł Mistrza Polski należy do zawodników z Lublina.

Z kolei piłka nożna dla niewidomych miała swoje początki w Hiszpanii na początku lat 80-tych XX wieku. Doniesienia mówią o wcześniejszych próbach gry w Wielkiej Brytanii (połowa lat 70-tych XX w) oraz Brazylii (początek lat 80-tych XX w), jednak pierwsze oficjalne zawody - mistrzostwa krajowe, to rok 1986 w Hiszpanii. Od tego czasu zaczęto uprawiać tę dyscyplinę sportu w wielu krajach, a środowisko piłki nożnej dla niewidomych rozwijało się w bardzo szybkim tempie na całym świecie. Pierwsze Mistrzostwa Europy to rok 1997, rok później rozegrano pierwsze Mistrzostwa Świata (zwyciężają Brazylijczycy). w 2004 r. dyscyplina ta debiutuje na igrzyskach paraolimpijskich. w 2008 r piłka nożna 5-osobowa uprawiana jest w 23 państwach (federacja IBSA). W Polsce dyscyplina ta dopiero zaczyna zdobywać popularność, dzięki propagowaniu przez Stowarzyszenie "Croos".

Zespołowe gry sportowe dla osób z niepełnosprawnością są cenną składową procesu rehabilitacji społecznej, zwiększając samodzielność, poczucie własnej wartości i zaufania we własne siły, umiejętność koleżeńskiego współżycia w zespole. Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Bolacha⁹ osoby niewidome i niedowidzące uprawiające gry zespołowe charakteryzują się lepszym poziomem sprawności ogólnej i specjalnej (orientacja przestrzenno-lokomocyjna, koordynacja słuchowo-ruchowa). Widoczny jest korygujący wpływ uprawiania gier na postawę graczy (korekcja skolioz, charakterystycznych u niewidomych i niedowidzących, dzięki wzmocnieniu gorsetu mięśniowego) oraz na uruchamianie mechanizmów kompensacyjnych zmysłu wzroku.

widzących. AWF Wrocław. Bolach E., *Sportowe gry zespołowe w usprawnianiu osób niewidomych i niedowidzących*. AWF Wrocław. 1999.

8 Kearney S., Copeland R., *Goal ball*. Oklahoma Association for Health, Physical Education and Recreation Journal, no 13 (1), pp. 2-4, 1980.

⁹ Bolach E., op. cit.

Zespołowe gry sportowe inwalidów narządu słuchu ***Team games for disabled with hearing impairment***

Osoby z co najmniej 55% dysfunkcją analizatora słuchu uczestniczą we wszystkich formach zespołowych gier sportowych uprawianych przez osoby z pełną sprawnością. Najczęściej uprawiane gry to koszykówka, siatkówka, piłka nożna oraz piłka ręczna¹⁰. Przepisy tych gier są tożsame jak dla osób pełnosprawnych, jedynie zawody dla osób głuchych sędziują sędziowie zrzeszeni w określonej federacji sportu.

Zespołowe gry sportowe inwalidów z niesprawnością intelektualną ***Team games for disabled with intellectual disabilities***

Upośledzenie umysłowe, wg danych Światowej Organizacji Zdrowia, jest uważane za najczęściej występującą na świecie przyczynę niepełnosprawności. Ludzie z upośledzeniem umysłowym to osoby, które z różnorodnych przyczyn mają ograniczone możliwości funkcjonowania intelektualnego, poziomu przystosowania społecznego i, w zależności od stopnia tych ograniczeń, wymagają różnorodnego wsparcia, aby móc uczestniczyć także w kulturze fizycznej. Stopień upośledzenia jest skorelowany z poziomem sprawności ogólnej, koordynacji ruchowej, a przede wszystkim z możliwością uczenia się ruchu. Upośledzenie umysłowe wiąże się zazwyczaj także z różnego stopnia ograniczeniami w sprawności fizycznej. Te dwie istotne cechy: stopień intelektualnych barier i sprawność nie są ze sobą w prosty sposób powiązane. Istnieją osoby, które mimo dużych ograniczeń umysłowych nie mają dużego problemu w uzyskaniu wysokiego poziomu umiejętności ruchowych, ich poziom możliwości jest bardzo wysoki. Jest jednak duża grupa osób z niepełnosprawnością intelektualną gdzie sprawność fizyczna i ich możliwości są bardzo ograniczone i na bardzo niskim poziomie.

Uczestnictwo w zespołowych grach sportowych osób z niepełnosprawnością intelektualną wiąże się niejednokrotnie z sytuacją tworzenia tzw. grup sprawnościowych. Także dzięki temu każda osoba z różnym stopniem upośledzenia umysłowego może uczestniczyć w rywalizacji. Grupy sprawnościowe mogą liczyć od 3 do 8 zawodników lub drużyn, a różnica sprawności pomiędzy najlepszą i najslabszą drużyną lub zawodnikiem w grupie nie może przekroczyć 10%. Teoretycy i naukowcy, którzy stworzyli m.in. ruch Olimpiad Specjalnych stwierdzili, że w tak dobranych grupach każda z drużyn czy też każdy z zawodników ma jednakowe szanse w rywalizacji, a wygra ten, który wykaże lepsze przygotowanie do startu (mechanizm preeliminacji). W grach zespołowych odbywa się to na zasadzie oceny możliwości drużyn w czasie specjalnej rundy

10 Bolach E., *Sportowe gry zespołowe dla osób niepełnosprawnych*. AWF Wrocław 1986.

gier obserwowanych. Bierze się również pod uwagę sprawność każdego z graczy ocenianych punktowo w czasie prób testu nazywanego Testem Oceny Sprawności Drużyny. Dopiero po takiej rundzie wstępnej rozpoczyna się rywalizacja w grupach, gdzie każda z drużyn, tocząc rywalizację z drużynami, w których składzie są zawodnicy o podobnych możliwościach, pozwala każdemu z nich odczuwać chęć do współzawodnictwa, motywować do dalszych treningów i dawać radość z uczestnictwa w sporcie.

Piłka nożna, koszykówka, softball należą do grupy tych gier zespołowych, które cieszą się bardzo dużą popularnością wśród osób z niepełnosprawnością intelektualną. Ich przepisy w Olimpiadach Specjalnych oparte są na przepisach odpowiednich federacji sportowych (np. FIFA, FIBA) z niewielkimi adaptacjami, które wynikają zarówno ze specyfiki niepełnosprawności danej grupy osób, jak i z przepisów ogólnych Olimpiad Specjalnych. Tak więc odbywają się np. rozgrywki piłki nożnej drużyn 11 osobowych ze wszystkimi obowiązującymi przepisami. Istnieją także uproszczone formy wspomnianych gier zespołowych takie jak piłka nożna drużyn 5-osobowych, drużyn 7-osobowych czy też koszykówka drużyn 3-osobowych.

Piłka nożna 7-osobowa dla osób z porażeniem mózgowym po raz pierwszy oficjalnie pojawiła się w 1978 r. podczas CP-ISRA International Games w Edynburgu. Od tego czasu dyscyplina ta stawała się coraz bardziej popularna i zaczęto uprawiać ją w coraz większej liczbie krajów. W 1984 r. została włączona do programu Igrzysk Paraolimpijskich, a od roku 2006 w międzynarodowych zawodach rywalizują między sobą piłkarze reprezentujący 5 kontynentów. W Polsce nie prowadzone są żadne rozgrywki i nie mamy jeszcze reprezentantów na arenie międzynarodowej.

W ramach Olimpiad Specjalnych dla pewnej grupy zawodników przewidywana jest również możliwość rywalizacji w specyficznym zestawie prób sprawnościowych, które określono Indywidualnym Konkursem Sprawności, gdzie oceniane są podstawowe elementy techniki danej gry zespołowej (np. w piłce nożnej: prowadzenie piłki, celność wykonania strzału na bramkę oraz wykonywanie podań).

Zespołowe gry sportowe inwalidów narządu ruchu ***Team games for locomotors disabled***

Ważną rolę w rehabilitacji osób z dysfunkcją narządu ruchu odgrywają takie gry zespołowe jak: koszykówka na wózkach, piłka siatkowa rozgrywana w pozycjach stojącej i siedzącej, rugby na wózkach oraz hokej na lodzie. Aktywne uczestnictwo w grze absorbuje i zapełnia czas wolny osoby niepełnosprawnej oraz wspomaga program leczniczego usprawniania. Popularność gier sportowych na wózkach wynika z ogromnych walorów użytkowych i integracyjnych tych form aktywności ruchowej. W niektórych bowiem grach

zespołowych mogą uczestniczyć także osoby pełnosprawne (np. piłka siatkowa w pozycji siedzącej).

Gracz ćwiczy i doskonali umiejętność posługiwania się wózkiem inwalidzkim, co kompensuje utraconą zdolność samodzielnej lokomocji. Różne sytuacje podczas gry wymuszają perfekcyjną technikę jazdy wózkiem, wykorzystywaną w sytuacjach pozaboiskowych. Elementy techniki poszczególnych gier (np. chwyt, podanie, rzuty) wzmacniają gorset mięśniowy osoby z niepełnosprawnością, głównie obręczy barkowej i mięśni kończyn górnych, zmniejszając zdecydowanie lęk przed wypadnięciem z wózka, są pomocne przy opanowaniu umiejętności samodzielnego wchodzenia na wózek (szczególnie istotne u tetraplegików). Systematyczne i właściwie zaprogramowane zajęcia treningowe umożliwiają maksymalne wykorzystanie zachowanych ruchów czynnych, wytworzenie umiejętności kompensujących przy wykorzystaniu podstawowych czynności życiowych oraz w konsekwencji uniezależnienie w najwyższym stopniu od osób drugich.

Największą popularnością wśród inwalidów narządu ruchu cieszy się koszykówka na wózkach. Jest to najbardziej widowiskowa gra zespołowa uprawiana przez niepełnosprawnych i jedna z nielicznych gier uprawianych także zawodowo przez graczy. Koszykówka na wózkach, która powstała w 1946 roku w Stanach Zjednoczonych, kształtuje zdolności koordynacyjne, szybkościowe, wytrzymałościowe oraz zwinnościowe zawodników¹¹. Poprawia wydolność organizmu, z racji dominacji wysiłków o charakterze mieszanym. Zawodników obowiązują niemal takie same reguły gry, jak w koszykówce dla pełnosprawnych. W Polsce gra ta uprawiana jest od przełomu lat 60 i 70-tych XX wieku. Na świecie w rywalizacji dominują Kanadyjczycy i Australijczycy, w Europie - Włosi, Brytyjczycy i Holendrzy. W lidze polskiej startuje obecnie 7 zespołów, wyróżniające się drużyny to: Rzeszów, Warszawa, Konstancin.

Siatkówka na stojąco po raz pierwszy pojawiła się w Anglii w 1591 roku, jednak dopiero w 1895 r. Amerykanin W. Morgan opracował reguły i podał zasady tej gry. Rozpropagowany przez wojska USA oraz YMCA sport szybko rozpowszechnił się na całym świecie. Pierwsze zawody międzynarodowe to rok 1960. W 1976 roku siatkówka na stojąco została włączona do programu igrzysk paraolimpijskich w Toronto. W Polsce początek rozwoju tej gry to lata 70-te, kiedy powstają pierwsze sekcje sportowe. W 1980 roku polska reprezentacja wzięła udział w igrzyskach w Arnhem, gdzie wywalczyła srebrny medal. Od tego czasu trwa pasmo sukcesów drużyny narodowej, która prezentowanym poziomem sportowym ustępuje jedynie Niemcom. W Polsce w turniejach Mistrzostw Polski bierze udział 5 drużyn, dominują zespoły z Zielonej Góry, Elbląga i Wrocławia.

¹¹ Vanlandewijck Y. C. et al, *The relationship between functional potential and field performance in elite female wheelchair basketball players*. Journal of Sports Sciences, vol. 22, 2004, pp. 668-675.

Z kolei siatkówka na siedząco narodziła się w 1956 roku w Holandii. Była to wariacja niemieckiej odmiany gry w piłkę na siedząco, w którą grały osoby mające trudności z poruszaniem się. Dyscypliną olimpijską stała się dużo później, bo dopiero w 1980 roku w Arnheim. Do Paraolimpiady w Sydney rozgrywano dwa rodzaje siatkówki – na stojąco i na siedząco. Od Paraolimpiady w Atenach zawodnicy rywalizują już wyłącznie na siedząco. W siatkówce na siedząco nie stosuje się - jak w innych dyscyplinach paraolimpijskich - klasyfikacji osób ze względu na stopień niepełnosprawności¹². W rozgrywkach krajowych największe sukcesy odnoszą zespoły z Poznania, Elbląga i Wrocławia. W 2009 roku w turnieju eliminacyjnym Mistrzostw Polski udział wzięło dziewięć drużyn mężczyzn i jedna kobieta.

Rugby na wózkach to gra zespołowa dla osób niepełnosprawnych, zawierająca elementy koszykówki na wózkach, hokeja na lodzie i futbolu amerykańskiego. Zarówno w Polsce jak i na świecie większość zawodników stanowią tetraplegicy, czyli osoby z porażeniami i niedowładami czterokończynowymi. Rugby na wózkach powstało w latach siedemdziesiątych XX wieku w Kanadzie, jako odpowiedź na potrzeby niepełnosprawnych sportowców z tetraplegią. Osoby dotknięte tym schorzeniem nie mogły grać w koszykówkę na wózkach ponieważ wymaga ona rzutów piłką do kosza. Rugby na wózkach w swoich początkach było nazywane morderczą piłką (ang. murderball), z uwagi na dużą ilość kolizji i zderzeń wózków sportowców. Wbrew pozorom nie stwarza to większego ryzyka kontuzji niż w pozostałych sportach na wózkach. Na Paraolimpiadzie rugby pojawiło się po raz pierwszy w Atlancie w 1996 roku. W tej dyscyplinie rywalizują kobiety i mężczyźni o różnym stopniu niepełnosprawności. Rugby na wózkach jest niezwykle popularne w Kanadzie i USA. W Polsce również funkcjonuje liga rugby na wózkach.

Najmniej znaną jeszcze w Polsce zespołową grą sportową jest hokej niepełnosprawnych. Ta forma aktywności ruchowej osób z niepełnosprawnością jest szczególnie popularna w Skandynawii, zachodniej Europie czy Stanach Zjednoczonych¹³. Do Polski hokej zawitał dzięki determinacji elbląskiego klubu oraz Amerykanina polskiego pochodzenia Sylwestra Flisa. Flis, paraolimpijczyk, zdobył złoty medal na olimpiadzie w Salt Lake City w reprezentacji USA, teraz trenuje polskich niepełnosprawnych hokeistów. W grze hokeja niepełnosprawnych bierze udział 6 zawodników, w tym bramkarz. Zawodnicy grają w pozycji siedzącej, poruszając się na specjalnym pojeździe - tzw. sledge'u, przypominającym sanki na łyżwach. Każdy z zawodników ma do dyspozycji dwa kijki, które służą zarówno do poruszania się, jak i do prowadzenia krążka. Pozostałe zasady gry są takie same, jak w tradycyjnym hokeju. Obecnie w Polsce działa

¹² Molik B. i współ., *Sprawność fizyczna wszechstronna i specjalna zawodników w piłce siatkowej na siedząco*. *Fizjoterapia*, vol. 16, 2008, s. 68-75.

¹³ Warren R., *Sledge hockey*. *Sports 'n Spokes Magazine*, vol. 28, 2002, pp. 49-50.

jedna sekcja hokeja na lodzie, powstała w Elblęgu w 2006 r., która w 2007 r. po raz pierwszy wzięła udział w międzynarodowym turnieju w Malmö (Szwecja), gdzie zajęła 6 miejsce (na 8 startujących zespołów).

Podsumowanie

Conclusion

Wybitni polscy naukowcy i teoretycy - prof. Wiktor Dega i prof. Marian Weiss, którzy stworzyli polski model rehabilitacji ruchowej, niejednokrotnie podkreślali niezwykle ważną rolę sportu, w tym gier sportowo-rekreacyjnych, w procesie holistycznego usprawniania osób z różnym typem niepełnosprawności. Aprobata na włączenie w sferę aktywności fizycznej ludzi z niepełnosprawnością to już czasy starożytnej Olimpii, gdzie pierwszy niepełnosprawny zapasnik Demokrates, rywalizował z powodzeniem ze sprawnymi Grekami. W końcu XIX wieku w Paryżu odbył się pierwszy wyścig osób z urazami kończyn dolnych, nazywany „wyścigiem kulawych”¹⁴. Fakt dość późnego rozwoju sportu osób z różnymi dysfunkcjami uwarunkowany był przede wszystkim zachowawczymi koncepcjami leczenia prawie wszystkich jednostek chorobowych, poza tym cele i zadania sportu, szczególnie wyczynowego, nie mieściły w swoich ramach pojęcia inwalidztwa. O ile osoba sprawnie poruszająca się za pomocą wózka dość szybko została zaakceptowana jako sportowiec, ludzie z amputacjami lub wyraźnymi deformacjami kończyn stosunkowo powoli zyskiwali sobie akceptację środowiska sportowego. Dopiero przykład sportu osób na wózkach (w tym zespołowych gier), pozytywne efekty wspierania rehabilitacji sportem przekonywały coraz większe rzesze, że sport mogą uprawiać osoby z różnymi ograniczeniami funkcjonalnymi. Z czasem to właśnie pojawienie się sportu dla „les autres” przyczyniło się w znacznym stopniu do dynamicznego rozwoju wielu dyscyplin sportu (zwłaszcza dla osób chodzących) i ich przepisów oraz badań nad nimi. W XX wieku na szczególne podkreślenie zasługiwała pionierska działalność niesłyszącego Francuza Rubens-Alcais’a, niemieckiego lekarza sir Guttmanna oraz Amerykanki Kennedy-Shriever. Osoby te sprowadziły sport i niepełnosprawność do postaci sportu wykorzystywanego przez osoby pełnosprawne¹⁵.

Początki rozwoju sportu, także zespołowych gier sportowo-rekreacyjnych osób niepełnosprawnych, w Polsce, oprócz sportu głuchych i niedosłyszących, który rozwijał się wcześniej w latach dwudziestolecia międzywojennego, przypadają na lata 50-te i związane jest to powstaniem pierwszych organizacji reha-

¹⁴ Szeliga Ł., *Rola sportu osób niepełnosprawnych w procesie rehabilitacji i integracji społecznej*. Sport niepełnosprawnych nr 4, 2004. str. 29-32.

¹⁵ Şşerefhan D., *The History of Disabled Sports. Amputee Sports for Victims*, Turkish National Paralympic Committee, 2007. Molik B. i współ., *Zespołowe gry sportowe osób niepełnosprawnych*. AWF, Warszawa 2008.

bilitacyjnych. W roku 1952 powstaje Zrzeszenie Sportowe spółdzielczości Pracy "Start", w 1990 r. - Polski Związek Sportu Niepełnosprawnych "Start" oraz Polskie Stowarzyszenie Sportowe dla Osób Upośledzonych Umysłowo Olimpiady Specjalne, w 1991 r. - Stowarzyszenie Kultury Fizycznej Sportu i Turystyki Niewidomych i Słabowidzących "Cross", w 1992 r. - Polskie Towarzystwo Społeczno-Sportowe "Sprawni-Razem" oraz Polski Związek Sportowy Głuchych, w 1998 r. - Polski Komitet Paraolimpijski.

Dzisiejsze gry sportowo-rekreacyjne osób niepełnosprawnych to nie „sportowanie” w rozumieniu profesora Eugeniusza Piaseckiego. Dziś już nie wystarcza uświadomienie niepełnosprawnym sportowcom, że są dzielni, bo przełamują własne słabości i utwierdzanie ich w przekonaniu, iż przełamali wszelkie bariery, osiągając szczyty usprawnienia. Potrzebują oni profesjonalnych treningów, instruktorów, szkoleń, wielkich imprez sportowych i rekreacyjnych, dostępu do mediów i reklamy. Oczywiście nie należy zapominać o głównych celach aktywności ruchowej osób niepełnosprawnych, takich jak: leczniczy, anatomiczno-biologiczny, higieniczno-zdrowotny, społeczny, hedonistyczny. Nasiłające się współzawodnictwo w zespołowych grach osób niepełnosprawnych zaczyna jednak wywoływać także niekorzystne zjawiska (znane ze sportu wyczynowego osób pełnosprawnych) - przeciążeń treningowych prowadzących do pogorszenia stanu zdrowia, dopingiu czy nefizjologicznych stymulacji. Nie zawsze więc realizowany jest podstawowy cel rehabilitacji poprzez sport.

Udział w grach zespołowych wymaga od ćwiczących ciągłego przełamywania barier i kompleksów związanych z byciem człowiekiem niepełnosprawnym. Gry sportowo-rekreacyjne traktowane jako aktywność fizyczna, nie powinny być tylko nowym rodzajem gimnastyki dla osób z dysfunkcjami, lecz należy opierać je na wzorach sportu ludzi zdrowych. Ewentualne zmiany w przepisach, sprzęcie, sędziowaniu powinny być wprowadzane jedynie, gdy wymaga tego bezpieczeństwo graczy. Konieczny wydaje się także podział na grupy i klasy startowe, aby rywalizować mogły osoby o różnych możliwościach funkcjonalnych. Zajęcia sportowe powinny składać się zarówno z zajęć treningowych oraz ze startów w imprezach sportowo-rekreacyjnych¹⁶. Z kolei gry zespołowe traktowane jako forma czynnego wypoczynku i ciekawa aktywność wolnoczasowa niepełnosprawnych, wykazują ogromną wartość empatyczną, hedonistyczną i asertywną¹⁷.

Zespołowe gry sportowo-rekreacyjne niosą więc ze sobą szereg wartości, których rozwój wpływa znacząco na kształtowanie osoby z niepełnosprawnością, jako jednostki psychospołecznej. Kilkudziesięcioletnia historia rozwoju

¹⁶ Brown J., The Americans With Disabilities Act and Its Application to Sport. *Journal of the Philosophy of Sport*, vol. 29, 2002, pp. 66-74. Howe P. D., Jones, *Classification of Disabled Athletes: (Dis)Empowering the Paralympics Practice Community*. *Sociology of Sport Journal*, no 03, 2006, pp. 29-46.

¹⁷ Naglak Z., *Teoria zespołowej gry sportowej: kształcenie gracza*. AWF, Wrocław 2001.

potwierdziła ich stale rosnącą popularność i atrakcyjność oraz znaczenie w procesie rehabilitacji.

Literatura

Bibliography

- Bolach E., *Sportowe gry zespołowe dla osób niepełnosprawnych*. AWF Wrocław 1986.
- Bolach E., *Sportowe gry zespołowe w usprawnianiu osób niewidomych i niedowidzących*. AWF, Wrocław 1999.
- Brown J., *The Americans With Disabilities Act and Its Application to Sport*. Journal of the Philosophy of Sport, vol. 29, 2002.
- Howe P. D., Jones, *Classification of Disabled Athletes: (Dis)Empowering the Paralympics Practice Community*. Sociology of Sport Journal, no 03, 2006.
- Kearney S., Copeland R., *Goal ball*. Oklahoma Association for Health, Physical Education and Recreation Journal, no 13 (1), 1980.
- Lipiec J. *Podmiotowość zespołu*. [w:] Żak S. i współ. (red.), *Gry zespołowe w wychowaniu fizycznym i sporcie*. Seria: Studia i Monografie nr 33, AWF, Kraków 2005.
- Molik B. i współ., *Zespołowe gry sportowe osób niepełnosprawnych*, AWF, Warszawa 2008.
- Molik B. i współ., *Sprawność fizyczna wszechstronna i specjalna zawodników w piłce siatkowej na siedząco*. Fizjoterapia, vol. 16, 2008.
- Naglak Z., *Teoria zespołowej gry sportowej: kształcenie gracza*, AWF Wrocław 2001.
- Prystupa E. i współ., *Dyscypliny sportowe i tendencje kształtowania programów zawodów sportowych na igrzyskach paraolimpijskich*. [w:] *Aktywność ruchowa osób niepełnosprawnych*, (red.) Migasiewicz J., Bolach E., AWF Wrocław 2004.
- Retter R., *Torball*. Magglingen 1993.
- Şserefhan D., *The History of Disabled Sports. Amputee Sports for Victims*, Turkish National Paralympic Committee 2007.
- Szeliga Ł., *Rola sportu osób niepełnosprawnych w procesie rehabilitacji i integracji społecznej*. Sport niepełnosprawnych nr 4, 2004.
- Ulrich P., *Games for all of us*. R.V.I.B. Burwood Educational Series, no 4, 19, 1989.
- Vanlandewijck Y. C. et al., *The relationship between functional potential and field performance in elite female wheelchair basketball players*. Journal of Sports Sciences, vol. 22, 2004.
- Warren R., *Sledge hockey*. Sports'n Spokes Magazine, vol. 28, 2002.
- Zdebska H., *Istota i wartości zespołowych gier sportowych*. Seria: Studia i Monografie nr 49, AWF, Kraków 2008.

Istota i wartości gier sportowo-rekreacyjnych w procesie usprawniania osób z niepełnosprawnością

Streszczenie

W pracy przedstawiono walory gier sportowo-rekreacyjnych wykorzystywane w usprawnianiu osób z różnym typem niepełnosprawności. w kulturze fizycznej osób z niepełnosprawnością gry zespołowe cieszą się dużym zainteresowaniem, na co wskazuje coraz większy ich zasięg, zarówno w formach profesjonalnych, jak i rekreacyjnych. W pracy dokonano syntetycznego opisu najczęściej uprawianych gier oraz wskazano na ich leczniczy, społeczny, hedonistyczny i utylitarny charakter.

The essence and value of sports and recreational games in the process of rehabilitation of persons with disabilities

Summary

The paper presents the values of sport and recreational games used in the improvement of people with different types of disability. In a physical culture of people with disabilities team games are very popular, as evidenced by increasing their reach, both in the forms of professional and recreational. The paper is a synthetic description of the most commonly grown in games and points to their medicinal, social, hedonistic and utilitarian in nature.

Stanisław Kwiatkowski

Zarządzanie bezpieczeństwem w sytuacjach kryzysowych. Szkice socjotechniczne o mądrości przed szkodą.

Akademia Humanistyczna im. Aleksandra Gieysztora. Pułtusk 2011, ss. 169

Autor jest badaczem i nauczycielem akademickim o wieloletnim doświadczeniu, był m.in. doradcą Ministra Obrony Narodowej i Prezesa Rady Ministrów w okresie przemian ustrojowych ostatniej ćwierci XX wieku, w latach 1982-1990 zorganizował Centrum Badania Opinii Społecznej i był jego pierwszym dyrektorem a następnie przez pięć lat kierował Instytutem Gik Polonia. Jest autorem szeregu prac m.in. z zakresu bezpieczeństwa narodowego w różnych jego aspektach, m.in. opublikowanego w 2005 r. skryptu *O bezpieczeństwie obywateli i zarządzaniu kryzysowym* (który stał się punktem wyjścia do napisania prezentowanej tu książki) oraz szeregu artykułów naukowych, takich jak *Socjologiczne aspekty zarządzania kryzysowego*; *Prawo kryzysowe/Bezpieczne państwo czy obywatele*; *Zmiany w systemie organizacji i zarządzania bezpieczeństwem cywilnym (1990-2008)*; *Trzy uwagi do repertuaru językowego struktur bezpieczeństwa*; *Atrybucja stanów zagrożenia/bezpieczeństwa*. Podtytuł książki nadaje jej szczególny wymiar, zapowiada ujęcie tematu wykraczające poza sztywny podręcznikowy wymiar tematu, co stanowi o dynamicznym charakterze wykładu, który – o czym przekonujemy się z lektury – potrafił skutecznie podjąć sięgając do własnych doświadczeń warsztatowych autor, znany z pogłębionych treści jak również błyskotliwego języka, obecnie profesor Akademii Humanistycznej w Pułtusku. Podtytuł *szkice socjologiczne* nie pozostaje w sprzeczności ze zwartym charakterem dzieła poświęconego zarządzaniu bezpieczeństwem w sytuacjach kryzysowych. Wprowadzając go S. Kwiatkowski jedynie chciał się asekurować przed zarzutem, iż nie zdołał omówić w sposób wyczerpujący wszystkich zagadnień dotyczących rozległego tematu. Nadmiar to ostrożności a raczej zbyt daleko posunięta modestia doświadczonego badacza obca większości autorów młodszego pokolenia.

Dyskusje o potrzebie zmian w polityce bezpieczeństwa narodowego trwały od dłuższego czasu. Stały się one palące po wielkich zamachach terrorystycznych w różnych krajach, w Polsce nabrały na znaczeniu podczas powodzi z 1997 r., kiedy okazało się, jak pilną sprawą jest uporządkowanie rozgardiaszu organizacyjnego, co wymagało natychmiastowych decyzji. Autor słusznie zauważył: „Niestety, tworzenie kompleksowego, sprawnego systemu bezpieczeń-

stwa cywilnego, ochrony ludności przedłużało się, głównie z uwagi na zmieniające bądź spóźnione regulacje ustawowe, które z trudem wchodziły w życie. Długo utrzymywały się rozbieżności resortowe wokół ustawy o zarządzaniu kryzysowym. Stąd czasem sprzeczne propozycje dotyczące nierozwiązanych problemów praktycznych a w literaturze i publicystyce tak wiele kontrowersji, niejasności teoretycznych, mętlik pojęciowy w repertuarze językowym struktur bezpieczeństwa.”

S. Kwiatkowski jest badaczem a zarazem doświadczonym praktykiem w zakresie organizacji życia publicznego, stąd powyższa konstatacja ma szczególny wymiar a książka wybiega daleko poza schematy podręcznikowe. We wstępie zwięźle, ale celnie określa stan opracowań naukowych na temat sytuacji kryzysowych, w których dostrzega brak jednolitej teorii oraz zupełną dowolność interpretacyjną. Przyczyn takiego stanu rzeczy opatruje w przypadkowości piszących, którzy z reguły eksponowali swój wąski zakres widzenia i zajmowali się branżowymi drobiazgami nie dostrzegając całościowo problematyki.

Wykład został podzielony na siedem rozdziałów. W pierwszym (*Deficyt bezpieczeństwa*) Autor zajmuje się kwestiami terminologicznymi i na koniec stawia pytanie: czy czujemy się bezpiecznie?, na które odpowiada odwołując się do gruntownych badań ankietowych z następującą konkluzją: „Oceny bezpieczeństwa w miejscu zamieszkania są lepsze niż w wymiarze ogólnokrajowym. Stan bezpieczeństwa we własnym miejscu zamieszkania ocenia się bardziej optymistycznie; większość społeczeństwa (86%) deklaruowała, że w najbliższej okolicy czuje się bezpieczna i spokojna. Zwłaszcza mieszkańcy mniejszych miejscowości są częściej o tym przeświadczeni (ogólnie niż w ocenie sytuacji ogólnokrajowej). Może jest to wpływ mediów, które przepełnione są sensacjami i krytycznymi wiadomościami o sytuacji w państwie, zaś lokalne warunki obserwuje się samemu.”

Jest to spostrzeżenie interesujące, efektowne, choć budzi ono pewne zastrzeżenia. Wystarczy sięgnąć do informacyjnych programów telewizyjnych, w których nie brakuje sensacyjnych doniesień o zbrodniach dokonywanych na tzw. prowincji, na odludziach czy w głuszach leśnych, które stwarzają okazję do sprawnego operowania kamerą podczas rejestrowania obrazów.

Rozdział II (*Bezpieczeństwo obywateli – kategoria konstytucyjna*) dotyczy analizy prawnej w ramach trzech tematów: 1) uspołecznienia bezpieczeństwa poprzez kulturę i edukację, 2) nowego paradygmatu w polityce bezpieczeństwa państwa, 3) społecznych reperkusji „polityki bezpieczeństwa; Autor skupia się na latach 2005-2007 w Polsce oraz na propagandowej sferze i relacjach między bezpieczeństwem a wolnością. Nie szczędzi tu w stosunku do podówczas rządzących uwag krytycznych.

Kolejne tematy to III. *Atrybucja stanów bezpieczeństwa* (stany zwyczajne, stan zagrożenia, stan alarmowy – sytuacja kryzysowa, stany nadzwyczajne –

kryzys bezpieczeństwa, w tym: stan klęski żywiołowej, stan wyjątkowy, stan wojenny), IV: *Z teorii zarządzania bezpieczeństwem w różnych fazach narastającego zagrożenia* (tu o działaniach prewencyjnych w fazie zapobiegania zagrożeniem, zarządzaniu w fazie reagowania w sytuacjach kryzysowych oraz zarządzaniu w fazie alarmowej i w stanach nadzwyczajnych), V: *Zmiany w systemie organizacji i zarządzania bezpieczeństwem cywilnym*, VI: *Zarządzanie kryzysowe w bezpieczeństwie cywilnym* (struktura administracyjna i procedury zarządzania kryzysowego, ochrona ludności i ratownictwo), VII: *Relacje z mediami, zarządzanie informacją w zdarzeniach kryzysowych*. Ostatni rozdział zawiera syntezę wiedzy ogólnej z analizą konkretnych przypadków: została tu wyeksponowana wielka powódź z lipca 1997 r., podczas której szczególnie ucierpiał Wrocław. Specjalne miejsce zostało poświęcone dylematowi mediów w zakresie polityki informacyjnej z uwagą w stosunku do dziennikarzy, którzy nie powinni przeszkadzać w prowadzeniu działań zabezpieczających przed skutkami kryzysu, respektować polecenia organizatorów akcji ratowniczej, unikać powielania nie sprawdzonych doniesień, unikać epatowania emocjami. Wykład zamykają rozważania sformułowane z punktu widzenia zarządzających bezpieczeństwem.

Całość zamyka obszerna bibliografia, znacznie wykraczająca poza potrzeby podręcznikowe, ale ogromnie przydatna w działalności seminaryjnej dla przygotowania prac dyplomowych. Książka Stanisława Kwiatkowskiego spełnia oczekiwania stawiane podręcznikom i znacznie poza takowe wykracza jako dzieło idące w kierunku syntezy analitycznej. Stało się to możliwe dzięki bogatym wieloletnim doświadczeniom Autora z zakresu wiedzy teoretycznej i praktycznej.

Marceli Kosman

Liberalne przesłanki polskiej transformacji gospodarczej

red. nauk. Waław Jarmołowicz, Katarzyna Szarzec

Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, ss. 301

Recenzowana monografia naukowa pt. *Liberalne przesłanki polskiej transformacji gospodarczej* stanowi ważną publikację naukową przygotowaną przez pracowników Uniwersytetu Ekonomicznego oraz Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Redaktorami i autorami tej publikacji są Waław Jarmołowicz, Katarzyna Szarzec, Zbigniew Drozdowicz, Adam Baszyński, Sławomira Kańduła, Agnieszka Kukułka, Dawid Piątek oraz Beata Woźniak. Stanowi ona na polskim rynku wydawniczym oryginalne i nowatorskie dzieło, którego autorzy podejmują się analizy i oceny wpływu koncepcji liberalnej na zakładane cele i zachodzący przebieg transformacji gospodarczej w Polsce, z uwzględnieniem doświadczeń także innych krajów.

Recenzowana praca składa się z pięciu zintegrowanych ze sobą rozdziałów.

W pierwszym z nich (autorstwa: Z. Drozdowicza, K. Szarzec, D. Piątka) przedstawiona została doktryna liberalizmu w jej aspekcie historycznym i społeczno-filozoficznym oraz ekonomicznym. Dokonano tu eksplikacji koncepcji liberalizmu ekonomicznego z uwzględnieniem conceptualizacji idei liberalnej jednostki gospodarującej. Ponadto zrekonstruowano model takiej jednostki poprzez przypisane jej atrybuty takie, jak: wolności, własności i racjonalności. Zaprezentowane zostały w treściach tego rozdziału także elementy dyskusji, jaka nadal się toczy – w teorii ekonomii – wokół kwestii „wolność jednostki vs. przymus państwa”.

W drugim rozdziale pracy (którego autorem jest D. Piątek) dokonana została syntetyczna analiza i ocena rozkładu gospodarki centralnie zarządzanej ze wskazaniem na jej źródła w postaci ograniczania wolności jednostki gospodarującej i braku racjonalności mikroekonomicznej w warunkach dominacji własności państwowej. Ponadto zaprezentowano tu również istotę dwóch głównych strategii transformacji gospodarczej przy uwzględnieniu analizowanych wcześniej atrybutów liberalnej jednostki gospodarującej.

Z kolei – w rozdziale trzecim i czwartym opracowania – scharakteryzowano rzeczywisty przebieg i rezultat polskiej transformacji gospodarczej, w takich jej wyróżnianych obszarach jak: liberalizacja mikroekonomiczna, stabilizacja makroekonomiczna i przebudowa instytucjonalna. W rozdziale trzecim (autorstwa: A. Baszyńskiego, K. Szarzec i D. Piątka) wskazano na warunki początkowe transformacji gospodarczej w Polsce, a także scharakteryzowano i oceniano pakiet reform znany jako tzw. „Plan Balcerowicza”. Jak wynika z prezentowa-

nej analizy wraz z postępami transformacji gospodarczej następowała poprawa sytuacji makroekonomicznej, której konkretne efekty przeanalizowano przy użyciu pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej w zakresie zmian dotyczących: poziomu i tempa wzrostu PKB, stopy inflacji, stopy bezrobocia, salda budżetu państwa oraz rachunku obrotów bieżących. Z kolei, liberalizację mikroekonomiczną omówiono w trzech aspektach: deregulacji działalności gospodarczej, liberalizacji cen oraz demonopolizacji wymiany z zagranicą.

W rozdziale czwartym (którego autorami są: A. Baszyński, W. Jarmołowicz, S. Kańduła, K. Szarzec, D. Piątek i B. Woźniak-Jęchorek) dokonano analizy zmian w płaszczyźnie przebudowy instytucjonalnej. Uwaga skupiona została tu na takich głównie obszarach funkcjonowania polskiej gospodarki, jak sfera przedsiębiorstw i przekształceń własnościowych, sektor finansów publicznych oraz sektor bankowy, a także rynek pracy. Wspólnym elementem tej analizy jest przyjęcie definicji instytucji D. North'a, według którego instytucje to określone i ustalone formalne i nieformalne reguły gry funkcjonujące w społeczeństwie. W analizie skoncentrowano się więc głównie – choć nie wyłącznie – na zmianach w prawie determinujących funkcjonowanie różnych podmiotów w tych właśnie czterech obszarach.

Treść ostatniego rozdziału (autorstwa: A. Baszyńskiego, W. Jarmołowicza, A. Kukułki, K. Szarzec, oraz D. Piątka) podporządkowana została analizie i ocenie wyników 25 krajów transformujących się. Uwaga skupiona została tu przede wszystkim na: warunkach występujących w momencie rozpoczęcia reform, przejawach i postępach w zakresie procesów liberalizacji, stabilizacji i prywatyzacji oraz zmianach instytucjonalnych. Istotnym elementem rozdziału piątego jest również próba pomiaru i oceny wpływu różnych czynników społeczno-ekonomicznych na tempo zmian PKB, dokonywana w oparciu o zebrane materiały statystyczno-ekonomiczne oraz zbudowany i przyjęty do analizy ekonometryczny model badawczy.

Praca zamyka się Zakończeniem (autorstwa W. Jarmołowicza), w którym przedstawiono najważniejsze wyniki przeprowadzonych analiz. Zweryfikowana została hipoteza, że liberalizm ekonomiczny stawał się zwykle dominującym, aksjologicznym zapleczem i instrumentarium wywierającym swój zasadniczy wpływ na poczynania reformatorskie i w rezultacie na możliwie efektywne oraz skuteczne przejście do ustroju gospodarki rynkowej. Ponadto zwrócono uwagę, iż w przypadku Polski wpływ doktryny liberalnej, tak na zachowania mikro-podmiotów, jak i na politykę gospodarczą samego państwa (i to zarówno tę bardziej długookresową, jak i bieżącą) był wyraźnie dostrzegalny, znaczący i najczęściej – choć z różnym natężeniem w czasie – dominujący. W. Jarmołowicz stawia również istotne i ważne pytania o to (1) czy transformację gospodarczą uznać należy za historyczne już dokonanie, oraz (2) czy wpływ doktryny i praktyki liberalizmu ekonomicznego stał się jednocześnie istotnym

i na tyle znaczącym, że uwidocznił się on – zwłaszcza w Polsce – w postaci wyraźnie już ukształtowanego modelu ustrojowego gospodarki rynkowej? O ile na to pierwsze pytanie udzielona zostaje odpowiedź twierdząca, to druga kwestia wydaje się nie do końca rozstrzygnięta, a właściwy model ustrojowy – w praktyce funkcjonowania polskiej gospodarki – pozostaje wysoce nieokreślony.

Należy dodać, że w pracy zawarto również aneksy zawierające spis zmian legislacyjnych konstytuujących sektor finansów publicznych (autorstwa A. Baszyńskiego, S. Kańduły) oraz determinanty wzrostu gospodarczego w krajach transformujących się (autorstwa D. Piątka).

Z całą mocą uznać należy recenzowaną publikację za bardzo cenną inicjatywę zespołu autorów, pod kierunkiem naukowym Wacława Jarmołowicza i Katarzyny Szarzec, a mającą na celu próbę identyfikacji wpływu liberalizmu ekonomicznego na transformację gospodarczą w Polsce. Książka ta stanowi też bez wątpienia niezwykle istotny wkład do dyskusji o teorii i praktyce liberalizmu i transformacji gospodarczej.

Jest to przy tym dzieło w pełni oryginalne i nowatorskie; prezentujące, analizujące i omawiające w sposób syntetyczny, przy wykorzystaniu różnorodnych metod badawczych (jakościowych, ilościowych) problematykę o dużym historycznym i społeczno-ekonomicznym znaczeniu. Stanowi ono niewątpliwie wielce interesującą lekturę dla nauczycieli akademickich, studentów, polityków i działaczy społeczno-gospodarczych, którym zmiany społeczno-ustrojowe w Polsce i na świecie z przełomu XX i XXI w. są bliskie, tak w sferze intelektualnej, jak i emocjonalnej. Książka wpisuje się też – moim zdaniem - do kilku z najważniejszych, jakie ukazały się w Polsce w ostatnich latach i jakie dotyczyły problematyki transformacji gospodarczej.

Autorzy książkę dedykowali pamięci Profesora Wacława Wilczyńskiego.

Kamila Wilczyńska

Sprawozdanie z Konferencji Naukowej Bezpieczeństwo w Poznaniu podczas EURO 2012

2 czerwca 2011 roku Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu wspólnie z władzami miasta Poznania zorganizowała Konferencję Naukową „Bezpieczeństwo w Poznaniu podczas EURO 2012”. Obrady konferencji otworzyła JM Rektor Wyższej Szkoły Handlu i Usług, prof. dr hab. Kamila Wilczyńska.

Konferencja odbywała się jest pod honorowym patronatem Wiceministra Spraw Wewnętrznych i Administracji gen. Adama Rapackiego, przewodniczącego Komitetu do spraw Bezpieczeństwa Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012, a do uczestników konferencji osobiste posłanie skierował Sekretarz Stanu, Szef Biura Bezpieczeństwa Narodowego gen. Stanisław Koziej. Kierownikiem naukowym konferencji był prof. dr hab. Janusz Karwat.

Konferencja adresowana była do przedstawicieli służb odpowiedzialnych za przebieg Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 2012 r., a także badaczy szeroko rozumianej problematyki bezpieczeństwa narodowego i wewnętrznego zajmujących się zagadnieniami poruszonymi w tytule konferencji zarówno w ujęciu teoretycznym, jak i praktycznym. Autorami referatów i komunikatów wygłoszonych podczas Konferencji w zdecydowanej większości byli praktycy związani zapewnieniem bezpieczeństwa podczas EURO 2012, co spowodowało, że nabrała ona charakteru utylitarnego. Oprócz nich wystąpienia mieli przedstawiciele poznańskiego środowiska naukowego, specjalizujący się w problematyce bezpieczeństwa wewnętrznego.

W konferencji wzięło udział ponad stu uczestników. Oprócz referentów, uczestniczyli w niej przedstawiciele administracji publicznej związani z ochroną bezpieczeństwa i porządku publicznego oraz zarządzaniem kryzysowym, reprezentanci wszystkich służb mundurowych, studenci Wyższej Szkoły Handlu i Usług oraz młodzież szkół ponadgimnazjalnych. Konferencja spotkała się również z zainteresowaniem mass mediów, o czym świadczą publikacje na łamach gazet: „Polska Głos Wielkopolski”, „Gazety Wyborczej” i tygodnika „Wprost”, relacje w: TVP Poznań, „Radio Merkury”, „Radio Afera” i informacje podane przez portale internetowe: www.eurosport.pl, www.sport.interia.pl, www.maxsport24.pl, www.euro2012.onet.pl, www.sport.wp.pl.

Konferencja objęła problematykę skupioną na następujących obszarach tematycznych:

- Bezpieczeństwo w mieście (przygotowanie i organizacja bezpieczeństwa w mieście w trakcie turnieju, infrastruktura bezpieczeństwa publicznego miasta i zadania służb ratowniczych, koordynacja służb odpowiedzialnych za bezpieczeństwo w mieście, rola Policji, Państwowej Straży Pożarnej i Straży Miejskiej, organizacja stref kibica, monitoring wizyjny

miasta, komunikacja w mieście, organizacja opieki medycznej w mieście),

- Bezpieczeństwo na stadionie (prawne aspekty organizacji imprez masowych; zmiany przepisów prawa dotyczące bezpieczeństwa imprez sportowych w związku z EURO 2012, zjawiska agresji podczas imprez sportowych, koordynacji służb odpowiedzialnych za bezpieczeństwo na stadionie, elektroniczne systemy zapewnienia bezpieczeństwa na stadionie, organizacja opieki medycznej na stadionie),
- Zagrożenia zamachami terrorystycznymi (dane polskich służb specjalistycznych o zagrożeniach terrorystycznych podczas EURO 2012, przygotowanie służb do zagrożenia terrorystycznego – rola Centrum Antyterrorystycznego, nowe technologie w zwalczaniu terroryzmu, przygotowanie społeczeństwa na zagrożenie terrorystyczne podczas wielkich imprez sportowych, zarządzanie w sytuacjach kryzysowych, koordynacja działań przez służby ratunkowe).

Uczestnicy Konferencji mieli okazję wysłuchać 13 referatów i komunikatów. Jako pierwszy głos zabrał mgr Wojciech Radecki, reprezentujący Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji. W referacie pt. „Przygotowanie do zapewnienia bezpieczeństwa podczas EURO 2012 – »Baw się dobrze, czuj bezpiecznie«” przedstawił pracę, jaką wykonały polskie władze państwowe w zapewnieniu bezpiecznego przebiegu EURO 2012 (powołanie m. in. Komitetu ds. Bezpieczeństwa EURO 2012, opracowanie Zintegrowanej Koncepcji Bezpieczeństwa), doświadczenia, z których polski rząd korzysta przygotowując się do tej imprezy. Wskazał nowe przepisy, jakie wprowadzono w polskim prawie, które mają służyć poprawie bezpieczeństwa Mistrzostw oraz przygotowywane w tym celu nowe projekty zmian.

Następnie dr Zbigniew Dziemianko z Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu przedstawił „Rolę i zadania administracji ochrony bezpieczeństwa i porządku publicznego podczas EURO 2012”. W kolejnym referacie ppłk mgr Rafał Syrysko, Dyrektor Delegatury Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego w Poznaniu, ukazał „Rolę Centrum Antyterrorystycznego (CAT) ABW w przygotowaniach i zapewnieniu bezpieczeństwa wobec zagrożeń terrorystycznych w trakcie EURO 2012”. Ta jednostka koordynacyjno – analityczna powołana w celu przeciwdziałania terroryzmowi i jego zwalczania, funkcjonująca w systemie całodobowym przez 7 dni w tygodniu, skupiła się aktualnie na przeciwdziałaniu zagrożeniom terroryzmem podczas przebiegu EURO w Polsce. Służbę w CAT pełnią, oprócz funkcjonariuszy ABW, oddelegowani funkcjonariusze, żołnierze i pracownicy innych „formacji siłowych” (m.in. Policji, Straży Granicznej, Biura Ochrony Rządu, Agencji Wywiadu, Służby Wywiadu Wojskowego, Służby Kontrwywiadu Wojskowego oraz Służby Celnej; realizują oni zadania w ramach kompetencji instytucji, którą reprezentują.) oraz współpracują z nim inne podmioty uczestniczące w systemie ochrony antyterrorystycznej RP (takie jak Rządowe Centrum Bezpieczeństwa, Ministerstwo Spraw Zagra-

nicznych, Państwowa Straż Pożarna, Generalny Inspektor Informacji Finansowej, Sztab Generalny Wojska Polskiego, Żandarmeria Wojskowa itp.).

Późniejsze dwa referaty konferencji dotyczyły działalności organów administracji publicznej polegającej na zapobieganiu sytuacjom kryzysowym podczas EURO, reagowaniu podczas ich wystąpienia, przejmowaniu nad nimi kontroli i usuwaniu ich skutków. Pierwszy z nich pt. „Planowanie podstawą zarządzania kryzysowego na przykładzie województwa wielkopolskiego” wygłosił mgr Waldemar Paternoga, Zastępca Dyrektora Wydziału Bezpieczeństwa i Zarządzania Kryzysowego Wielkopolskiego Urzędu Wojewódzkiego. Następnie mgr inż. Robert Pękala, Zastępca Dyrektora Wydziału Bezpieczeństwa i Zarządzania Kryzysowego Wielkopolskiego Urzędu Miasta Poznania, omówił „Działania Urzędu Miasta Poznania na rzecz bezpieczeństwa turnieju finałowego UEFA EURO 2012”. Podkreślił on znaczenie miejskiego monitoringu w zapewnieniu bezpieczeństwa podczas Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 2012 roku. Stolica Wielkopolski rozbudowuje go już od kilku lat. Miasto Poznań dysponuje w tej chwili 180 kamerami, docelowo na EURO będzie ich 200 (Nowe zamontowane zostaną przede wszystkim wciągach komunikacyjnych z centrum miasta, dworca, lotniska w stronę stadionu).

Kolejne referaty dotyczyły praktycznych działań poszczególnych służb podczas EURO - Policji, Państwowej Straży Pożarnej, ratownictwa medycznego. Podinsp. mgr inż. Krzysztof Zygmunt, Pełnomocnik Wielkopolskiego Komendanta Wojewódzkiego Policji ds. Ochrony Praw Człowieka ukazał „Zadania policji w Poznaniu w zabezpieczeniu EURO 2012”. Wskazał w nim, że policja stawia przede wszystkim na prewencję. Kieruje się zasadą 3xT, a więc troską, tolerancją i tłumieniem. Policja chce przede wszystkim zapobiegać popełnianiu wykroczeń i przestępstw oraz wykluczyć kibiców, którzy mogą stanowić ryzyko dla bezpiecznego przebiegu EURO 2012. Korzysta przy tym z doświadczeń oraz dobrych praktyk organizatorów wcześniejszych mistrzostw. Następnie st. kpt. mgr inż. Jarosław Kuśmirek z Komenda Miejska PSP w Poznaniu omówił „Koncepcję działań Państwowej Straży Pożarnej podczas EURO 2012 w Poznaniu”, a dr Maria Stachowska, Dyrektor Wielkopolskiego Centrum Zdrowia Publicznego, przedstawiła „Bazę zakładów opieki zdrowotnej oraz personelu medycznego w Poznaniu, ze szczególnym uwzględnieniem okolic stadionu miejskiego”.

Z wystąpieniami tymi związany tematycznie był referat nadbryg. mgr inż. Macieja Schroedera byłego Zastępcy Komendanta Głównego Państwowej Straży Pożarnej. Zatytułowany był on: „Ćwiczenia jako praktyczny i efektywny sposób podnoszenia sprawności indywidualnej i zespołowej służb ratowniczych i ogniw zarządzania kryzysem”. Autor wystąpienia podkreślił ogromne znaczenie, jakie odgrywają ćwiczenia praktyczne dla właściwego przygotowania instytucji i formacji, które mają za zadanie ochronę ludności, do działań

mających na celu zapewnienie bezpieczeństwa życia i zdrowia osób oraz ich mienia.

Kolejne wystąpienia dotyczyły: „Koordynacji zarządzania miastem w sytuacjach zagrożenia terrorystycznego” (dr Marek Obrusiewicz z Wyższej Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu), „Organizacji strefy kibica” (mgr Agnieszka Nowak-Dembińska z Biura Kongresów i Spotkań Urzędu Miasta Poznania) i ukazaniu relacji między „EURO 2012 a zjawiskiem terroryzmu” (dr Józef Grzebienia z Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu).

Ostatni referat Konferencji dra inż. Jana Zycha (z Poznańskiego Parku Naukowo – Technologicznego) pt. „Lessons Learned – innowacyjność w szkoleniu kadr dla zarządzania w sytuacjach kryzysowych” poświęcony był „nauce przez praktykę” kadry menedżerskiej - przedstawieniu wybranych elementów kierowniczej gry decyzyjnej wykorzystywanej do identyfikacji problemów występujących na styku różnych systemów telekomunikacyjnych w zarządzaniu kryzysowym. Jego zdaniem stosując kierownicze gry decyzyjne można weryfikować nowe metody i techniki zarządzania kryzysowego. Odpowiednio skonstruowane kierownicze gry decyzyjne generują dodatkowe możliwości badania złożonych systemów zarządzania w sytuacjach kryzysowych w wymiarze czasowym i przestrzennym. Obserwacja i rejestrowanie zmian zachodzących w tych procesach może prowadzić do istotnych usprawnień organizacyjnych, funkcjonalnych oraz informacyjnych.

Zdecydowana większość wystąpień na Konferencji była wzbogacone prezentacjami multimedialnymi, które uwypukliły cechy specyficzne przygotowań służb i instytucji w zakresie bezpieczeństwa.

Niezwykłe interesująco wypadł panel dyskusyjny pt. Czy Poznań jest rzeczywiście przygotowany do EURO 2012?, który poprowadzili nadbryg. mgr inż. Maciej Schroeder i mgr Krzysztof Konik (Zastępca Dyrektora Naczelnego MPK w Poznaniu). W toku dyskusji podkreślono rolę innych służb, m.in. penitencjarnej, komunikacji miejskiej. Szereg wypowiedzi dotyczyło stanu infrastruktury miejskiej. Pytania uczestników wynikały przede wszystkim z ich troski o bezpieczny przebieg Mistrzostw, a także z obawy o sparaliżowanie codziennego życia mieszkańców Poznania. Autorzy wystąpień zgodzili się ocenić, że dla służb i instytucji odpowiedzialnych za bezpieczeństwo podczas EURO 2012 te Mistrzostwa już trwają. W każdej instytucji mają miejsce różne ćwiczenia, a w Poznaniu utworzono zintegrowany system zapobiegania i reagowania w sytuacjach zagrożeń. W opinii przedstawicieli centralnych instytucji państwa, przygotowania miasta Poznania pod względem bezpieczeństwa, na tle pozostałych miast rozgrywek piłkarskich, ocenić należy wysoko. Nasunął się również wniosek natury ogólnej: obecne wysiłki wszystkich ogniw, stworzone mechanizmy i procedury, nabyte doświadczenia, służyć będą nie tylko EURO 2012, ale w przyszłości mieszkańcom Poznania.

Intencją organizatorów Konferencji Naukowej „Bezpieczeństwo w Poznaniu podczas EURO 2012” było, aby wnioski wypracowane podczas konferencji, przyczyniły się do lepszej realizacji zadań w ramach przygotowań do EURO 2012 i ich bezpiecznego przebiegu w Poznaniu. Innym, równie ważnym celem, było upowszechnienie wśród mieszkańców Poznania informacji na temat zagrożeń, procedur postępowania w niebezpiecznej sytuacji oraz podejmowanych działaniach mających na celu zapewnienie bezpieczeństwa wszystkim biorącym udział w mistrzostwach. Wydaję się, że Konferencja w pełni osiągnęła zakładane cele naukowe, informacyjne i edukacyjne.

Piotr Dwornicki

Sprawozdanie z II Międzynarodowej Interdyscyplinarnej Konferencji z cyklu: Współczesne nurty badawcze młodych naukowców

W dniu 20 października 2011 rok w auli Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu odbyła się II Międzynarodowa Konferencja Interdyscyplinarna z cyklu Współczesne Nurty Badawcze Młodych Naukowców.

Organizatorem konferencji był Instytut Naukowo-Wydawniczy „Maiuscula” oraz Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu. Konferencja skierowana była przede wszystkim do pracowników naukowo-dydaktycznych, doktorantów, asystentów oraz młodych pracowników nauki. Celem konferencji było ukazanie wieloaspektowości współczesnych nurtów badawczych w zakresie nauk politycznych, historycznych, psychologicznych, przyrodniczych, informatycznych, w naukach medycznych i językoznawstwie, w badaniach nad bezpieczeństwem społecznym, technologicznym i ekonomicznym oraz w naukach socjopedagogicznych i medycznych.

W skład Komitetu Naukowego Konferencji weszli: prof. dr hab. Kamila Wilczyńska, prof. dr hab. Świetłana Łapina, prof. dr hab. Mariusz Poślusznny, prof. dr hab. Andrzej Kusztelak, prof. dr hab. Piotr Bartkowiak, dr Joanna Smół, dr Donata Rossa, dr Krystyna Bronowska, dr Elżbieta Żywucka-Kozłowska, dr Józef Grzebielucha, dr Marcin Gołaszewski.

Patronat honorowy objął Starosta Powiatu Poznańskiego Jan Grabkowski.

Tematyka Konferencji obejmowała następujące obszary badawcze:

1. współczesne nurty badawcze w badaniach nad edukacją i wychowaniem,
2. współczesne nurty badawcze w badaniach społecznych, psychologicznych, cywilizacyjnych,
3. współczesne nurty badawcze w badaniach na gruncie prawa i historii,
4. współczesne nurty badawcze w naukach ekonomicznych i przyrodniczych,
5. współczesne nurty badawcze w naukach medycznych,
6. współczesne nurty badawcze w językoznawstwie i mediach,
7. współczesne nurty badawcze w badaniach nad bezpieczeństwem,
8. współczesne nurty badawcze w naukach technicznych i cyberprzestrzeni.

Konferencja rozpoczęła się wystąpieniem dr Magdaleny Baranowskiej-Szczepańskiej, Instytut Naukowo-Wydawniczy MAIUSCULA -przewodnicząca Komitetu Organizacyjnego; dr Zbigniewa Dziemianko, dziekana Wydziału Społeczno-Ekonomicznego Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu (członek Komitetu Organizacyjnego), którzy przywitani gości oraz zapoznali z przebiegiem konferencji. Następnie głos zabrała prof. dr hab. Kamila Wilczyńska, Rektor Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu.

Sesji plenarnej przewodniczył prof. Janusz Karwat. w Sesji Plenarnej referat wygłosili: dr hab. Rafał Matera, Uniwersytet Łódzki, Interdyscyplinarny charakter historii gospodarczej. Perspektywy rozwoju dyscypliny w XXI wieku; mgr Agnieszka Huczek, Uniwersytet Wrocławski, Obiektywizm badań naukowych w kontekście założeń ontologicznych i epistemologicznych; mgr Ada Pałka, Uniwersytet Jagielloński, Między matematyką a sztuką; mgr Viorica Palamarcu, Akademia Humanistyczna im. A. Gieysztora w Pułtusku, The reorganization of contemporaneous society.

Po przerwie na lunch od godziny 13.20 do 17.30 odbyły się obrady w sekcjach. W sekcji współczesne nurty badawcze w badaniach nad edukacją i wychowaniem, w językoznawstwie i mediach, której obrady prowadził prof. dr hab. Janusz Karwat wystąpili: dr Anna Guzy, Uniwersytet Śląski, *Problemy emisji głosu przyszłych nauczycieli*; dr Anna Józefowicz, Uniwersytet w Białymstoku, *Edukacyjny charakter opowieści regionalnych na przykładzie Podlasia*; dr Justyna Deręgowska, Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu, *Świadomość społeczna dotycząca chorób nowotworowych - postulat dla edukacji zdrowotnej*; mgr Rafał Daniszewski, Akademia Pedagogiki Specjalnej im. M. Grzegorzewskiej, *Poszukiwanie uzdolnień matematycznych u dzieci w wieku przedszkolnym*; mgr Anna Gumowska, Uniwersytet Gdański, *Język środowiskowy fanów Harry'ego Pottera w sferze komunikacji codziennej i artystycznej*; mgr Grzegorz Lisek, Ernst-Moritz-Arndt Universität Greifswald, *Niemiecki w konstytucji – najnowsze kierunki debaty o polityce językowej w Niemczech*; mgr Paulina Wiśniewska, Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, *Pojęcie stereotypu i rola środków komunikacji społecznej w jego utrwalaniu*; Dominika Jędrzejczyk, Uniwersytet Warszawski, *Konstrukcja narracyjna współczesnego serialu telewizyjnego*; mgr Ewa Witkowska, Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, *Metody zarządzania klasą - szansa na sukces czy niebezpieczeństwo porażki?*

W sekcji współczesne nurty badawcze w językoznawstwie i mediach, której obrady prowadziła dr Magdalena Baranowska-Szczepańska wystąpili: dr Sylwia Kalińska, Uniwersytet Szczeciński, *Nurty badawcze w językoznawstwie stosowanym dotyczącym języka obcego*; mgr Marta Dorenda-Zaborowicz, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, *Współczesne społeczeństwo obywatelskie jako fenomen komunikacyjny*; mgr Agnieszka Niewiara, Uniwersytet Śląski w Katowicach, *Współczesne spojrzenie na akt komunikacji: komunikacja międzykulturowa a komunikowanie medialne*; mgr Łukasz Paradowski, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, *Wizerunek medialny Andrzeja Leppera - polityka zwykłych ludzi*; mgr Łukasz Scheffs, Uniwersytet im. A. Mickiewicza, *Zjawisko personalizacji polityki*; mgr Marta Mazurek, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, *Zjawisko mediatyzacji polityki – pomiędzy komunikowaniem a próbą kreowania rzeczywistości*; mgr Rafał Ilnicki, Uniwersytet im. A. Mickiewicza, *Relacja*

„techniki” i nauki (*techné i episteme*) u Arystotelesa oraz jej konsekwencja dla mediów technicznych

W sekcji współczesne nurty badawcze w badaniach społecznych, psychologicznych, cywilizacyjnych i medycznych, której obrady prowadził prof. dr hab. Mariusz Posłuszny wystąpili: dr Agata Celińska-Miszczuk, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, dr Kinga Tucholska, *Charakter w badaniach empirycznych (orientacja na współdziałanie z innymi i zabezpieczanie siebie)*; dr Jakub Bartoszewski, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna w Sieradzu, *Abbagnanowska możliwość: teoretyczny model terapii krótkoterminowej*; dr Beata Detyna, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Angelusa Silesiusa w Wałbrzychu, *Karty kontrolne w ocenie efektywności procesów w usługach medycznych*; dr Małgorzata Wójcik, Wyższa Szkoła Pedagogiki i Administracji im. Mieszka I w Poznaniu, *Ocena funkcjonalna hokeistów grających na trawie*; mgr Iga Sobczyk, Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu, *Obraz histomorfometryczny jelita cienkiego w zależności od dodatków w paszy substancji probiotycznych i prebiotycznych*; mgr Weronika Bartkowska, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, *Fibromyalgia: psychical illness or personality related somatization*; Aleksandra Kłos, Warszawski Uniwersytet Medyczny, *Zmiany funkcjonalne w obrębie układu dopaminergicznego u osób otyłych*.

W sekcji współczesne nurty badawcze w badaniach społecznych, psychologicznych, cywilizacyjnych i medycznych, której obrady prowadził prof. dr hab. Jan Sikora wystąpili: dr Urszula Kempieńska, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna we Włocławku, *Małżeństwa młodocianych: wymuszone i przyspieszone przez ciążę. Podobieństwa i różnice - komunikat z badań*; dr Elżbieta Wróblewska, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, *Seks w małżeństwie – obowiązek czy przyjemność? Psychologiczne uwarunkowania więzi seksualnej w małżeństwie*; dr Jolanta Bujak-Lechowicz, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Filia w Piotrkowie Trybunalskim, *Kognitywizm jako metodologia modna i bez barier*; mgr Marzena Stankowska, Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu, *Skala zjawiska kohabitacji w Polsce na tle innych krajów europejskich*; mgr Paweł Andrzej Atroszko, Uniwersytet Gdański, *Nurt badań nad uzależnieniami behawioralnymi: uzależnienie od pracy*; mgr Katarzyna Czerwonogóra, Centrum Badań Społecznych w Berlinie (Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung)/Uniwersytet Warszawski, *Wpływ teorii feministycznych na nowe kierunki badań w Polsce – na przykładzie badań nad społecznością żydowską*; mgr Michał Brol, Uniwersytet Śląski, *Nowy nurt w badaniach wpływu społecznego. Psychologiczny wpływ mniejszości*; mgr Marta Boińska, Uniwersytet Gdański, *Psychologia przebaczenia*.

W sekcji współczesne nurty badawcze w badaniach nad bezpieczeństwem, na gruncie prawa i historii, której obrady prowadził dr Bartosz Dziewiałtowski-Gintowt wystąpili: dr Elżbieta Żywucka-Kozłowska, Uniwersytet Warmińsko-

Mazurski, *Kryminalistyczno-medyczny portret człowieka*; dr Krystyna Bronowska, dr Elżbieta Żywucka-Kozłowska, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, *Rodzina wobec sprawcy przestępstwa*; dr Krystyna Szczechowicz, dr Bogna Orłowska-Zielińska, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, *Swobodna ocena dowodu z opinii biegłych lekarzy przy przestępstwach bójki i pobicia*; dr Jarosław Szczechowicz, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, *Oddziaływanie wyroku Europejskiego Trybunału Praw Człowieka na prawomocnie ukończone postępowanie cywilne*; dr Marek Pawlak, Akademia Obrony Narodowej, *Overcoming culture shock and building a high level of situational awareness as determinants of the high efficiency of the Polish Military Contingents*; mgr Magdalena Tomczyk, Uniwersytet Jagielloński, *Geneza Kościoła Polskokatolickiego na terenie Wielkopolski*; mgr Larysa Zhuk, Akademia Humanistyczna im. A. Gieysztora w Pułtusk, *Samorząd stolicy Ukrainy miasta Kijów: historia, stan współczesny, kierunki rozwoju*; mgr Adam Ludzia, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, *Współczesne osiągnięcia kryminalistyki i ich wykorzystanie w innych dziedzinach nauki*, mgr Marta Kowalczyk-Ludzia, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, *Proces karny wieków średnich. Wpływ elementów pozaprawnych na treść wyroku*.

W sekcji współczesne nurty badawcze w badaniach nad bezpieczeństwem, na gruncie prawa i historii, której obrady prowadził dr Józef Grzebielucha wystąpili: dr Agnieszka Szpak, Uniwersytet M. Kopernika w Toruniu, *Eksterminacja w orzecznictwie międzynarodowych trybunałów karnych ad hoc*; dr Sylwia Mrozowska, Uniwersytet Gdański,

Europeizacja państw Europy Środkowo-Wschodniej jako przedmiot badań nauk politycznych; dr Grzegorz Pietrek, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Gorzowie Wielkopolskim, *Zadania i rola Policji w systemie zarządzania kryzysowego na przykładzie udziału w likwidacji skutków powodzi w 2010 roku*; dr Dominik Szczepański, Uniwersytet Rzeszowski

Idea rządu ponadpartyjnego w myśli politycznej Unii Wolności; mgr Maciej Kłodawski, Uniwersytet Jagielloński, *Trzy ujęcia nadmiarowości w polskim prawie stanowionym*; mgr Joanna Gubała, Uniwersytet Łódzki, *Badania przejawów pamięci zbiorowej w środowisku miejskim - pogranicze dyscyplin*; mgr Tomasz Bugaj, Uniwersytet Opolski, *„W bydlących wagonach na Syberię”. Wspomnienia z przymusowej podróży z 1951 r. w pamięci wysiedlonych za przekonania religijne z terenów Zachodniej Ukrainy, Białorusi, Mołdawii i krajów bałtyckich*; lic. Aleksandra Korczyk, Uniwersytet Wrocławski, *Uzawodowienie - prognoza 2012 na podstawie zmian zachodzących w niemieckiej Bundeswerze*.

W sekcji współczesne nurty badawcze w naukach ekonomicznych i przyrodniczych oraz w technice i cyberprzestrzeni, której obrady prowadził dr Maciej Matusiak wystąpili: dr Joanna Grubicka, mgr Karolina Dziubek, Aka-

demia Pomorska w Słupsku, Bezpieczeństwo w sieci - ochrona danych osobowych a portale społecznościowe (na przykładzie nk.pl i facebook.com); mgr Jacek Woźniak, Wojskowa Akademia Techniczna im. Jarosława Dąbrowskiego w Warszawie, Identyfikacja kosztów „ukrytej fabryki” w systemie produkcyjnym ze szczególnym uwzględnieniem procesów integracji danych; mgr inż. Agnieszka Staniszevska, mgr inż. Dorota Wieczorek, Politechnika Łódzka, Biogaz jako czynnik zwiększający szanse na samowystarczalność energetyczną Polski; mgr Marta Kondracka-Szala, Uniwersytet Wrocławski; Wsparcie społeczne wśród uczestników wybranych wirtualnych grup samopomocowych – raport z badań; mgr Marta Leszczyńska, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Ciechanowie, Wpływ technologii na wzrost gospodarczy i rozwój społecznych aspektów gospodarki rynkowej; mgr Maciej Baltazar Kostecki, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Sulechowie, Rozstrzyganie sporów gospodarczych w świetle praktyki Trybunału Gospodarczego Wspólnoty Niepodległych Państw; mgr Maja Piekut, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wynagrodzenia pakietowe oraz partycypacyjny system wynagrodzeń jako elementy współudziału pracowników poprzez płacę w dochodach przedsiębiorstwa; mgr Wojciech Czarnecki, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Algorytm zachłannego śledzenia struktury przestrzennej neuronów z wykorzystaniem metod sztucznej inteligencji.

Konferencję zakończyli dr Magdalena Baranowska-Szczepańska, przewodnicząca Komitetu Organizacyjnego i dr Zbigniew Dziemianko, dziekan Wydziału Społeczno-Ekonomicznego Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu, którzy podziękowali uczestnikom za wystąpienia i głosy w dyskusji oraz zaprosili uczestników na następną konferencję z tego cyklu za rok w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu.

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 dnia 27-28. 11. 2006. w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu

Zeszyty Naukowe Nr 12, Poznań 2007

poświęcone polityce handlowej, systemów wynagradzanie i zarządzania, rachunku efektywności inwestycji, przestępczości gospodarczej, migracji, a także ubezpieczeń.

Logistyka w usługach, Poznań 2007

materiały z konferencji w dniu 27.01.2007. w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu

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.

Rynek usług w dobie globalizacji. Monografia – red. naukowa K. Wilczyńska, Poznań 2010

Zeszyty Naukowe Nr 21, Poznań 2011
poświęcone problemom przedsiębiorstwa, turystyki i rolnictwa.

Bezpieczeństwo współczesnego świata – Wyzwania i zagrożenia, red. naukowa A. Kusztelak, Poznań 2011

Bezpieczeństwo współczesnego świata – Informatyka, technika i gospodarka, red. naukowa Z. Dziemianko, Poznań 2011

Bezpieczeństwo współczesnego świata – Polskie aspekty i uwarunkowania, red. naukowa W. Stach, Poznań 2011

Bezpieczeństwo współczesnego świata – Edukacja, media, kultura, red. naukowa M. Baranowska-Szczepańska, J. Karwat, Poznań 2011

Zeszyty Naukowe Nr 22, Poznań 2011
poświęcone problemom przedsiębiorstwa i turystyki.