

Przedmowa

Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu przedstawia Szanownym Czytelnikom kolejny, już szósty Zeszyt Naukowy, zawierający studia i artykuły naszych pracowników i autorów współpracujących z Uczelnią. Prezentowane opracowania dotyczą różnych specjalności naukowych, jednakże ich myślą przewodnią, przewijającą się przez większość artykułów jest problematyka związana z nowoczesnymi sposobami i elementami wzrostu efektywności gospodarowania. Omawiane zagadnienia, rozpatrywane zarówno w skali mikro, jak i makroekonomicznej, obejmują szeroki wachlarz problemów poczynawszy od zarządzania marketingiem w przedsiębiorstwie, poprzez usługi związane z jakością życia ludności, aż po analizę gospodarki żywnościowej i usług z uwzględnieniem aspektów finansowych i bankowych.

Zeszyt otwiera artykuł Kazimierza Rogozińskiego, mający charakter rozważań teoretycznych o dużych implikacjach praktycznych i wskazujący na konieczność kojarzenia dwu rodzajów usług: profesjonalnych i publicznych. Autor stwierdza, że konieczne jest reaktywowanie w procesie transformacji sfery tego, co jest autentycznie publiczne i wprowadzenie do usług publicznych profesjonalizmu, by nadać im właściwą, odpowiadającą ich randze, pozycję społeczną. Teoretyczny aspekt mają również rozważania Jana Galickiego na temat kreowania strategii cen w przedsiębiorstwie, której celem jest zarówno osiągnięcie pożądanej wielkości zysku, jak i pożądanej wielkości sprzedaży. Problem polega na maksymalizacji masy, a nie stopy zysku. Autor zauważa, że kreowanie strategii cen w przedsiębiorstwie winno stanowić przedmiot szczególnego zainteresowania jego decydentów.

Kolejne opracowania wskazują na teoretyczne i praktyczne aspekty stosowania podstawowych instrumentów wspomagających proces zarządzania przedsiębiorstwem. Ireneusz P. Rutkowski przedstawia controlling jako funkcję zarządzania przedsiębiorstwem. Zadania controllingu koncentrują się na sterowaniu zachowaniem firmy za pomocą informacji. Autor zwraca uwagę na fakt, że dynamika procesów zachodzących w otoczeniu marketingowym przedsiębiorstwa powoduje konieczność stosowania takiego instrumentu, który musi spełniać funkcję wczesnego ostrzegania. Włodzimierz Tłuchowski zmierza do przedstawienia roli i znaczenia tych instrumentów zarządzania przedsiębiorstwem, których celem jest osiąganie wysokiej efektywności gospodarowania. Z dociekań autora wynika, że analiza ekonomiczna, rachunek ekonomiczny i bieżąca regulacja są odrębnymi, ale wzajemnie uzupełniającymi się instrumentami zarządzania przedsiębiorstwem.

Natomiast Grzegorz Bartoszewicz w swym opracowaniu przedstawia nowe rozwiązania w zakresie metodologii projektowania i strategii wdrażania systemów zintegrowanych wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem. Cechą charakterystyczną tych systemów jest ich szczególna orientacja na procesy logistyczne i finansowe. Wiodąca rola została przypisana filarowi logistycznemu, który stanowi podstawę dla wspomagania bieżących decyzji operacyjnych i jednocześnie zasila informacyjnie drugi niezmiernie ważny filar finansowy.

Zagadnienia spółdzielczości omawia Joanna Gluch. Autorka przypomina wartości ruchu spółdzielczego opierając się na koncepcji Edwarda Taylora. Zwraca uwagę, że szansę powodzenia ma spółdzielczość zawiązywana oddolnie, bez ingerencji państwa. Spółdzielczość, zwłaszcza w handlu detalicznym i hurtowym, stanowi, bowiem doskonały sposób poprawy bytu uboższej ludności, a zarazem może być metodą na poprawę sytuacji gospodarczej państwa. W pewnym sensie kontynuacją tych rozważań są artykuły Grażyny Adameczyk i Szymona Taranta, którzy wskazują na najważniejsze kierunki zmian, jakie zachodziły w funkcjonowaniu i strukturze handlu detalicznego żywnością w Polsce. W kolejnym opracowaniu autorzy przedstawiają konkurentów poznańskiego rynku hurtowego. Stwierdzają, że Wielkopolska Giełda Rolno-Ogrodnicza poradziła sobie z konkurencją ze strony innych targowisk hurtowych na terenie miasta, ale nowe rynki hurtowe na terenie innych miast mogą stanowić dla niej wymagającą konkurencję.

W artykule Kamili Wilczyńskiej przypomniano zasady obowiązujące w bankowym „biznesie” i zasygnalizowano zjawiska i procesy, które wpływają na kondycję i potencjał systemu bankowego. Troska o pełną wartościowość aktywów jest obowiązkiem każdego przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej, w szczególnej mierze dotyczy to banków komercyjnych, jako instytucji zaufania publicznego.

Aspekt integracji z Unią Europejską pojawił się w artykule Anny Hadyńskiej. Autorka przedstawia analizę finansowania ochrony środowiska w latach 1990-2002 oraz szacunki wydatków, które trzeba będzie ponieść w tym celu do 2010 roku. W ramach dostosowywania się do obowiązujących przepisów prawnych w Unii priorytet w nakładach będzie skierowany na gospodarkę wodną i ochronę powietrza, a związane z tym koszty będą musiały, mimo uzyskania funduszy unijnych, częściowo obciążyć także konsumentów. Innym obszarem ekologicznym zajmuje się natomiast Barbara Hadryjańska, która proponuje system zagospodarowania zużytych opakowań medycznych oraz przedstawia związane z tym koszty finansowe. Autorka słusznie zauważa, że uzyskane efekty ekologiczne stanowią wysoką wartość, jaką jest ochrona zdrowia i życia ludzi i zwierząt.

Zeszyt kończy się opracowaniami dotyczącymi różnych aspektów gospodarki wsi i rolnictwa. Sławomir Kalinowski wskazuje wśród problemów, z którymi boryka się polska wieś, na niski poziom wykształcenia i kwalifikacji ludności oraz na związane z tym trudności znalezienia zatrudnienia poza rolnictwem, a także niedostateczny rozwój infrastruktury. Małgorzata Dolata zwraca uwagę zwłaszcza

na niedorozwój infrastruktury ekologicznej na obszarach wiejskich, który w dobie integracji Polski z Unią Europejską staje się jednym z pierwszoplanowych wyzwań inwestycyjnych. Zróżnicowanie przestrzenne infrastruktury technicznej w powiatach województwa wielkopolskiego badają Jarosław Lira i Feliks Wysocki. W wyniku przeprowadzonej analizy poprzez syntetyczny miernik rozwoju, opierający się na elementach infrastruktury, autorzy potwierdzają prawidłowość i wyniki dotychczasowych badań w tym zakresie. Natomiast Piotr Błazczak i Feliks Wysocki przeprowadzają analizę zróżnicowania poziomu jakości życia ludności wiejskiej również przy pomocy syntetycznego miernika rozwoju, który tym razem reprezentuje różne cechy społeczne, ekonomiczne, zdrowotne itp. Uzyskane wyniki wskazują na dużą przydatność przeprowadzonych badań.

Zamieszczone w Zeszycie opracowania są zróżnicowane tematycznie. Jednakże zarówno gospodarcze, jak i naukowe znaczenie podjętych tematów, zastosowane przez autorów metody badawcze oraz ich przydatność dla celów naukowych i dydaktycznych zasługują na zainteresowanie szerokiego grona Czytelników.

Kamila Wilczyńska

KAZIMIERZ ROGOZIŃSKI

Usługi profesjonalne w sektorze usług publicznych?

Wprowadzenie

Celem, jaki w tym artykule zamierzam osiągnąć, jest skojarzenie ze sobą dwu, dotychczas traktowanych rozłącznie, rodzajów usług. Po krótkim przedstawieniu tego, czym są usługi profesjonalne i dlaczego tak właśnie powinny się nazywać, wskażę na ich powiązanie ze sferą usług publicznych. Świadomie używam tu określenia *sfera*, ponieważ właśnie ze sfery tego, co publiczne wyprowadzona być powinna odrębność *sektora* usług publicznych. Zatem – postaram się to wykazać – że to, co publiczne nie tylko definiuje „usługi publiczne”, ale dookreśla usługi profesjonalne.

Czym są usługi profesjonalne?

Niestety nie ma jednego [jednoznacznego] kryterium, pozwalającego precyzyjnie wyodrębnić tę grupę usług. Dlatego jestem zmuszony podać zestaw charakterystyk, które w sposób w miarę pełny określają ich odrębności¹:

- Wysokie [najwyższe z możliwych] kwalifikacje zawodowe, których posiadanie potwierdzone zostało dyplomem akademickim,
- Wiedza posiadana przez profesjonalistę ma swój odpowiednik w autonomicznej dyscyplinie naukowej, dlatego nie dziwi ściśle powiązanie tych usług z nauką. Nie są więc ewenementem usługodawcy ze stopniem czy tytułem naukowym doktora, profesora [NB *profesor* ma ten sam źródłosłów – łaciński – co *profesjonalista*],
- Utrwaliło się przekonanie, że usługi profesjonalne zorientowane są przede wszystkim – co nie znaczy wyłącznie – na obsługę sfery biznesu, dlatego nie doszukiwano się żadnego ich związku z sektorem publicznym [polemicznym nawiązaniem do tego przeświadczenia jest poniższy tekst],

¹ Więcej na temat usług profesjonalnych znaleźć można w: *Marketing usług profesjonalnych*, pod red. K. Rogozińskiego, cztery tomy, każdy poświęcony innej problematyce, Poznań 1999 [t. 1], 2000 [t. 2], 2001 [t. 3], 2002 [t. 4].

- Należą do grupy usług określanych mianem *human based*, co oznacza, że ich wyróżnikiem jest nie tyle osoba, co osobowość, profesjonalisty,
- Zastosowanie w nich marketingu natrafia na opory, ponieważ usługodawcy-profesjonaliści są przekonani, że *profesjonalizm broni się sam*. [Stąd pomysł zorganizowania konferencji i okazja do zweryfikowania tej opinii],
- Ponieważ świadczenie usługi przez profesjonalistę oznacza rozwiązywanie [najczęściej] bardzo ważnego dla usługobiorcy problemu, stąd ogromne znaczenie *zaufania*, jakim obdarza on wykonawcę. Dlatego *ethosu* profesjonalisty nie da się oddzielić od *biznesu*.

Nawiązując do tych charakterystyk, wypada na moment skupić jeszcze uwagę na kluczowym dla tych usług określeniu: profesjonalny, profesjonalizm... Bardzo wieloznaczne słowo, *professio-onis* – oznacza bowiem mistrzostwo, sztukę, głęboką wiedzę z danej dziedziny, ale także powołanie, któremu się ktoś oddaje – w domyśle – bez reszty [nb. stąd – profesja zakonna].

Natomiast czasownikowe *profiteo*, – *fessus sum* zwraca naszą uwagę na inny jeszcze element znaczeniowy zawarty w tej nazwie, jest nim publiczne [sic] przyznanie się do znajomości rzeczy w dziedzinach wcześniej wymienionych, a także dobrowolne przyrzeczenie oddania się tym zajęciom niemal bez reszty. Ponieważ nie można ich zaliczyć do pospoliczych, stąd rzeczywiste znaczenie powołania (do zawodu), stąd etymologiczny wywód tłumaczący, że profesor to publiczny [sic] wyznawca prawdy.

Już w tych czysto etymologicznych i semantycznych analizach widać, że to co publiczne pojawia się w tle. Postaram się wykazać, że nie jest to bynajmniej „drugi plan”.

Definiując to, co publiczne

Pora przejść teraz do analizy drugiego członu zestawianych tu obok siebie usług. Nie będę jednak zajmował się usługami publicznymi jako takimi, a uwagę skupię na ich podstawowym wyróżniku, a jest nim sfera tego, co publiczne. Postaram się wykazać, że to, co publiczne stanowi jeden z trzech filarów, na którym osadzone są również usługi profesjonalne². Formułuję tu następującą hipotezę, iż sfera publiczna nie jest obszarem dla tych usług granicznym, nie tworzy ich zewnętrznej obudowy, ale wprost przeciwnie, od wewnątrz je dopełnia, kształtując wedle innego – niż jednoznacznie komercyjny – wzorca działania.

Zamysł zdefiniowania tego, co publiczne sprowadza się – z jednej strony – do odtworzenia pierwotnych znaczeń, z drugiej oczyszczenia ich z nieporozumień, jakimi współcześnie obrosły.

Na początek wypada jednak oczyścić sam termin *publiczne* z pojęciowego zamętu. Wielce pomocne okazać się może sięgnięcie na początek do klarowne

² Pozostałe dwa, to – przypomnę – kompetencje [„znanstwo”] oraz uprofilowanie na odpowiedni typ klienta.

rozgraniczenia wprowadzonego przez prawników starożytnego Rzymu. Otóż oddzielenie *ius publicum* [odnoszącym się do *status rei Romanae*] od *ius privatum* [dotyczącym rodziny i *singuluram utilitatem*] było dla nich tak oczywiste, jak odróżnianie sfery publicznej od prywatnej.

Ten sposób rozgraniczania obu sfer życia prywatnego i publicznego pozostaje, co oczywiste, w ścisłej zależności z [staro]greckim rozróżnieniem między *oikia* a *koinon* [dla której instytucjonalnym odpowiednikiem było *polis*]. Na szczęście przypominając znaczenie owych podstawowych dla historii cywilizacji europejskiej pojęć, można skorzystać z klasycznego już dzieła H. Arendt³. Przede wszystkim zwraca nam ona uwagę na dwojakie znaczenie, tego co publiczne.

Po pierwsze, jest ono odpowiednikiem tego, co wspólne, co wynika z bycia widzianym i postrzeganym, ale jednocześnie widzenia i postrzegania tego, co również widzą inni. Jest to więc sfera przezwycięzonego subiektywizmu, czyli rezultat przejścia od tego, co będąc najbardziej rzeczywiste jest jednocześnie mroczne i niepewne do tego, co intersubiektywnie zweryfikowane. Sfera publiczna, jako wykrojony obszar zobiektywizowanych kategorii jest efektem procesu przechodzenia od jednostronnego ujęcia przez fragmentaryczne poznanie – samoocenę – ulotne odczucia aż po obiektywizm tego, czego istnienie potwierdzone zostało przez innych. Rozszerzając przyjęty przez H. Arendt punkt widzenia, wynikający z koncentracji na sferze aktywności publicznej – przeciwstawionej wytwórczości [rzeczy materialnych] i mozołowi roboty – łatwo wskazać na pewną oczywistą analogię obrazującą przejście innego rodzaju, ale dla prowadzonych tu wywodów ważne. Jest nim przechodzenie od radykalnej subiektywności przedsiębiorcy, udziałowców czy grupy wąsko rozumianego interesu do wymiaru tego, co publiczne, a czego inwariantem jest dobro wspólne. Owo przechodzenie ujawnia punkty graniczne i powstawanie napięć między nimi; więc z jednej strony mamy sprawne funkcjonowanie organizacji możliwe nie tylko dzięki technologii zarządzania, ale i osiągalne kosztem eksploatacji ludzi i środowiska. Z drugiej zaś, jako jej przeciwstawienie, *bycie między ludźmi* [H. Arendt przypomina tu klasyczne określenie *inter homines esse*]. Owo „bycie między ludźmi”, wchodzenie w relacje z innym Ty, można uznać za jedną definicji *koinon*.

Niestety, za sprawą wynaturzeń, jakimi brzemienna jest historia najnowsza, dokonała się erozja interesującego nas tu pojęcia, co uwydatnia się tym bardziej, jeśli zestawimy je z pojęciami bliskoznacznymi. Po pierwsze łatwo zauważyć, że skoro życie społeczne skurczyło się do kalendarza imprez wyborczych, *społeczny* stał się dziś synonimem *polityczny*. Jak by tego było mało, *publiczny* – jako domniemane przeciwieństwo prywatnego – zawłaszczony został przez *rządowy*, ponieważ nieokiełznana w swych władczych zapędach administracja państwowa

³ H. Arendt, *Kondycja ludzka*, Warszawa 2000. Wykorzystuję wywód autorki przeprowadzony w części II rozdz. 7.

rozgraniczenia wprowadzonego przez prawników starożytnego Rzymu. Otóż oddzielenie *ius publicum* [odnoszącym się do *status rei Romanae*] od *ius privatum* [dotyczącym rodziny i *singuluram utilitatem*] było dla nich tak oczywiste, jak odróżnianie sfery publicznej od prywatnej.

Ten sposób rozgraniczania obu sfer życia prywatnego i publicznego pozostaje, co oczywiste, w ścisłej zależności z [staro]greckim rozróżnieniem między *oikia* a *koinon* [dla której instytucjonalnym odpowiednikiem było *polis*]. Na szczęście przypominając znaczenie owych podstawowych dla historii cywilizacji europejskiej pojęć, można skorzystać z klasycznego już dzieła H. Arendt³. Przede wszystkim zwraca nam ona uwagę na dwojakie znaczenie, tego co publiczne.

Po pierwsze, jest ono odpowiednikiem tego, co wspólne, co wynika z bycia widzianym i postrzeganym, ale jednocześnie widzenia i postrzegania tego, co również widzą inni. Jest to więc sfera przewyższonego subiektywizmu, czyli rezultat przejścia od tego, co będąc najbardziej rzeczywiste jest jednocześnie mroczne i niepewne do tego, co intersubiektywnie zweryfikowane. Sfera publiczna, jako wykrojony obszar zobiektywizowanych kategorii jest efektem procesu przechodzenia od jednostronnego ujęcia przez fragmentaryczne poznanie – samoocenę – ulotne odczucia aż po obiektywizm tego, czego istnienie potwierdzone zostało przez innych. Rozszerzając przyjęty przez H. Arendt punkt widzenia, wynikający z koncentracji na sferze aktywności publicznej – przeciwstawionej wytwórczości [rzeczy materialnych] i móżdłowi roboty – łatwo wskazać na pewną oczywistą analogię obrazującą przejście innego rodzaju, ale dla prowadzonych tu wywodów ważne. Jest nim przechodzenie od radykalnej subiektywności przedsiębiorcy, udziałowców czy grupy wąsko rozumianego interesu do wymiaru tego, co publiczne, a czego inwariantem jest dobro wspólne. Owo przechodzenie ujawnia punkty graniczne i powstawanie napięć między nimi; więc z jednej strony mamy sprawne funkcjonowanie organizacji możliwe nie tylko dzięki technologii zarządzania, ale i osiągalne kosztem eksploatacji ludzi i środowiska. Z drugiej zaś, jako jej przeciwstawienie, *bycie między ludźmi* [H. Arendt przypomina tu klasyczne określenie *inter homines esse*]. Owo „bycie między ludźmi”, wchodzenie w relacje z innym Ty, można uznać za jedną definicji *koinon*.

Niestety, za sprawą wynaturzeń, jakimi brzemienna jest historia najnowsza, dokonała się erozja interesującego nas tu pojęcia, co uwydatnia się tym bardziej, jeśli zestawimy je z pojęciami bliskoznacznymi. Po pierwsze łatwo zauważyć, że skoro życie społeczne skurczyło się do kalendarza imprez wyborczych, *społeczny* stał się dziś synonimem *polityczny*. Jak by tego było mało, *publiczny* – jako domniemane przeciwieństwo prywatnego – zawłaszczony został przez *rządowy*, ponieważ nieokiełznana w swych władczych zapędach administracja państwowa

³ H. Arendt, *Kondycja ludzka*, Warszawa 2000. Wykorzystuję wywód autorki przeprowadzony w części II rozdz. 7.

w tej podmiennie znaczeń znalazła dodatkowy argument wyjaśniający jej nieprzerwany rozwój.

Skoro upolityczniony został również samorząd lokalny [terytorialny], a obecność partii jest już tylko formalnym potwierdzeniem zalegalizowanego działania *a parte sua* [na swoją stronę], więc ten obszar życia społecznego, który identyfikowany był i wyróżniany – jako matecznik dla *dobra wspólnego*, właściwie przestał istnieć. Tym bardziej warto go przypomnieć i wskazać na dobrodziejstwa płynące z jego istnienia.

Po tych aktualizujących uwagach wypada przejść teraz do drugiego rozumienia tego, co publiczne. Jest nim wspólny świat, rozumiany przede wszystkim jako powstała w długim trwaniu *koinon*, czyli to, co wspólne dla wszystkich. To dzięki istnieniu sfery publicznej możliwe się staje przekształcenie świata rzeczy [organicznych i materialnych] w rodzaj wspólnoty gromadzącej ludzi i wiążących ich wspólnotą – już nie interesu – ale losu. Jest więc *koinon* tym, w co wkraczamy z chwilą narodzin i co opuszczamy umierając. Dzięki jej długiemu trwaniu odśłania inną cechę, należącą do zestawu podstawowych charakterystyk. Jest nią *wielowymiarowość* tego, co publiczne, a co powstaje i kształtuje się w wielości perspektyw i mozolnym kultywowaniu wartości innych niż [jedyne] użyteczne. W naszej europejskiej kulturze zwykło się do nich zaliczać prawdę, sprawiedliwość, godność jednostkowego życia itp. Potwierdzające swą przydatność i aktualność wartości źródłowe czy dobra fundamentalne [wedle określeń Ch. Taylora] służyły do porządkowania sensów i hierarchizacji celów. Jedyne ograniczeniem sfery tego, co publiczne tłumaczyć więc można zanik nie tylko kategorii dobra wspólnego, ale przekształceniem *agory* – miejsca odbywania odpowiedzialnych dyskusji – w targowisko idei.

Sfera publiczna, odślaniana dziejowo zmienną, ale w swej diachronii wielowymiarową strukturę świata wyprowadzała jego mieszkańców poza granice czasu codzienności. Z jednej strony, przez odwoływanie się do tradycji, z drugiej przez usiłowania zrozumienia sensowności dziejów, pozwalała oswoić i kształtować przyszłość. W krzyżowaniu poglądów, w wielości punktów widzenia utrwał się splot podstawowych pojęć, idei przewodnich a także tożsamość przedmiotów. Dzięki nim możliwa była nie tylko dyskusja, ale i rozstrzygnięcie takich kwestii jak co, jest celem [np. życia człowieka], a co środkiem.

Widać więc, że zrozumienie świata bez uwzględnienia publicznego horyzontu byłoby nie tylko zubożone, ale i w dosłownym znaczeniu słowa: nieludzkie.

Sfera tego, co publiczne wynosi rozważania o świecie człowieka na inny poziom niż życiowa zapobiegliwość i sprawna [praktyczna] wytwórczość. Tu życie jawi się jako wyzwolone, stając się swobodnie ludzkie, a więc – jak to trafnie zauważa J. Patočka – może być opisywane za pomocą dwu zasadniczych określeń: *wzloty/porywy* oraz *inicjatywa*⁴. Do zestawu cech opisujących to, co publiczne,

⁴ J. Patočka, *Eseje heretyckie z filozofii dziejów*, Warszawa 1998, s. 53.

dodana zostaje jeszcze jedna charakterystyka. Sefera *koinon*, służy aktywnemu, twórczemu podejmowaniu wyzwań; jest więc obszarem w którym wyrazić się może i skutecznie wolne działanie. Wyzwolone z przymusu zapewnienia ciągłości życia, staje się swobodnie ludzkim; jako niczym nie osłonięte otwiera się na inny wymiar, umożliwia spotkanie z Innym na granicy światów, *na granicy spotkania z całością wszystkiego* [określenie J. Patočki], a więc z tym, co po prostu „Jest”⁵. I chociaż życie wyniesione na poziom publiczny nie wyzbywa się swej przypadkowości, stając się wolne i całościowe dopiero teraz zaczyna tworzyć dzieje.

Warto zapamiętać pojawiające się tu określenia, takie jak *życie jako całość, byt, dzieje...* Dzięki przywołaniu ich pojawia się szansa uniknięcia niebezpieczeństwa zredukowania życia do poziomu biernego przyswajania – wydalania, który roztacza przed nami hiperkonsumpcja. Zdaniem J. Patočki, najważniejsze korzyści jakie wynieść możemy z utrzymywania sfery publicznej ujawniają się dopiero wtedy, kiedy wydobywamy „na jaw”, na oczach i wglądach wszystkich *możliwości, bogactwo istnienia*, które są tym, w czym jednostka chce się spełnić jako człowiek. Przy okazji warto dodać, że ten nieobojętny stosunek do *bycia* jest jednym ze sposobów definiowania człowieka.

Tym bardziej niemożliwa byłaby właściwa interpretacja podstawowych struktur jakie człowiek nadaje podejmowanym przez siebie przedsięwzięciom wytwórczym. Ilustrując owe formy zorganizowanej aktywności, zwykło się wskazywać, z jednej strony, na gospodarstwo domowe, z drugiej zaś, na przedsiębiorstwo. W tym miejscu interesuje nas jednak ta sfera, która rozciąga się nie tyle *między*, ale która identyfikowana była przez starożytnych jako grecka *polis* czy rzymska *res publica*. Paradoksalnie, jej pozorna „nieoznaczoność” była najskuteczniejszym gwarantem wartości w niej artykułowanych i utrwalanych; najlepszym sposobem zabezpieczenia się przed ulotnością życia i subiektywnością [dominującymi w gospodarstwie domowym] oraz przed standardami produktywności technicznej podporządkowanej nie tylko fizycznemu zużyciu przedmiotów, ale mikroekonomicznej racjonalności obowiązującej w fabryce. W tym miejscu dałbym wyraz przeświadczeniu, że pozostawienie przestrzeni, jaka powstaje między gospodarstwem domowym a przedsiębiorstwem, do wypełnienia wyłącznie przez mechanizm rynkowy, stało się powodem wynaturzeń, jakimi obciążana jest gospodarka rynkowa⁶.

⁵ Pisane z dużej litery *Jest* to całość, czyli byt, to, co istnieje łącznie z uniwersum znaczeń, z którego wyłania się coś innego [odrębnego i poszczególnego]. Do tej całości odnosimy poszczególne sprawy, rzeczy, zjawiska by zweryfikować ich sens.

⁶ A. Damaskowski, *Świat nie jest na sprzedaż*, Warszawa 2002. Książka ta utwierdza w przekonaniu, że tzw. ruch antyglobalistyczny ma swoje zasadnicze źródło w zaniku lokalnych [regionalnych] światów, jak i w komercjalizacji uniwersalnych wartości. Wyraźnie formułowane są wnioski postulujące wprowadzenie granic dla procesów deregulacji.

Wskazać trzeba wreszcie na jeszcze jedną cechę, tego, co *publiczne*. Była to sfera utworzona i utrzymywana przez ludzi wolnych. Pod autorytarnymi rządami [od wschodnich despotii po proletariackie demokracje ludowe] to, co publiczne nie mogło zaistnieć. Odradzanie się tej sfery w krajach postkomunistycznych było więc równoznaczne z reaktywowaniem uprawnień potwierdzających nabycie należnej ludziom swobód obywatelskich [wypowiedzi, wyznawania i praktykowania religii, wyboru zawodu i miejsca życia]. Nie powinno więc dziwić, że w tym obszarze, który był zawsze probierzem wolności, tak znaczącą rolę mieli do spełnienia przedstawiciele wolnych zawodów. Wyróżniona społecznie pozycja, jaką zwykle zajmowali uczeni, duchowni, prawnicy, lekarze, architekci [bo stosunek do innych przedstawicieli artystycznej *bohemy* był – aż do czasów modernizmu – ambiwalentny] wynikała właśnie z zaangażowania tych grup profesjonalistów-usługodawców w sprawy rzeczywiście ważne, wykraczające poza praktyczność procesów produkcji i „metabolizm” życiowych potrzeb⁷.

Nadmienić wypada przy tej okazji, że – zwłaszcza w Polsce czasów transformacji ustrojowej – ów społeczny prestiż został poważnie nadszarpnięty, powodu nadspodziewanej łatwości wchodzenia przedstawicieli wolnych zawodów „w układy”, będące zaprzeczeniem identyfikowanego z tymi grupami etosu zawodowego.

Na ten mało pozytywny obraz środowiska wpływa ponadto, podejmowane już z innej strony, upolitycznienie sfery publicznej. Działania te zmierzają zarówno do *wasalizacji* przedstawicieli wolnych zawodów, jak do zaszczerpienia na publicznym pniu ideologii i politycznego koniunkturalizmu. Prestiż społeczny staje się mniej pociągający [„atrakcyjny”] niż korzyść czy stabilizacja materialna⁸. W rezultacie sfera życia publicznego [na wszystkich jej szczeblach, a zwłaszcza lokalnym] nie działa aktywizująco, nie jest obszarem ujawniania się inicjatyw obywatelskich i sporów o kształt demokracji.

W opisaną tu sytuację, za znamiennej należy uznać fakt, że dopiero w drugiej połowie 2002 roku – po wielu latach ujawnianych dowodów korupcji – władza ustawodawcza RP podjęła inicjatywę mającą na celu zlikwidować istniejącą lukę prawną. Uznano wreszcie za konieczne wprowadzić do prawa brakującą definicję *osoby pełniącej funkcję publiczną*. W ten sposób raz na zawsze rozstrzygnięta zostałaby kwestia, że nauczyciel, lekarz, sędzia, burmistrz to „osoby publiczne”, wynagradzane z publicznych pieniędzy i podlegać będą karze za pobranie łapówki bądź zaniechanie swoich obowiązków.

⁷ Jak – tyleż trafnie, co dowcipnie – zauważył to A. Smith, żywiony dla tej grupy podziw i uznanie stanowił zawsze część ich wynagrodzenia, często dla poetów i malarzy będąc jedynym wynagrodzeniem. Jednak czasy, kiedy prestiż społeczny mógł być substytutem wynagrodzenia – wydaje się – minęły, pewnie bezpowrotnie.

⁸ Zresztą same środowiska profesjonalistów dają wyraz obawom, wynikającym z tego stanu rzeczy, prawdziwą erupcję kodeksów etycznych, w przekonaniu, że ta działalność edytorska uchronić je może przed społeczną dyskredytacją. Jest to jednak przekonanie całkowicie błędne, ponieważ, prestiż społeczny tradycyjnie związany z wykonywaniem wolnych zawodów, mógł istnieć wyłącznie dzięki temu, co publiczne.

Konsekwencje wynikające z istnienia sfery publicznej dla usług profesjonalnych

Wypada stwierdzić, że są one rozliczne i znaczące, przy czym to znaczenie uzasadnione jest nie tylko argumentem ilościowym.

Raz jeszcze nawiązać trzeba do przypisywanej usługom profesjonalnym rozumienia „profesjonalizmu”. Analiza etymologiczna [wychodząca oczywiście od formy podstawowej *pro-sum*] byłaby czystym popisem filologicznej erudycji, gdyby ją pozbawić kontekstu historycznego. Współczesne społeczeństwa długo poddawane były różnym siłom formotwórczym. To, że „wolne zawody” przetrwały do dziś jest wystarczającym dowodem ich żywotności, ale i – z drugiej strony – niezastępowalności w sprzęganiu życia jednostkowego [obywatelskiego] z życiem społecznym. Tylko w tym kontekście zrozumiałym się staje, dlaczego *mieć/posiadać* odpowiednie predyspozycje to za mało; wykonując wolny zawód trzeba ponadto o wyróżnionej pozycji społecznej zaświadczać swoim *byciem*. Dlatego też życie kształtowane wedle wymagań profesji [będącej realizacją zadań wyprowadzonych z odpowiedzialnego spełniania misji publicznej] nie dopuszcza podziałów na życie prywatne i zawodowe.

Nie tylko okrojeniem z tradycji, ale i wyraźnym zubożeniem roli społecznej, byłoby sprowadzenie usług profesjonalnych jedynie do funkcji spełniającej się w obsłudze biznesu wobec – co za tym idzie – sprowadzenie profesjonalisty do roli eksperta-technokraty. Sprzeciw wobec redukcjonizmowi tego rodzaju jest tym bardziej konieczny, jeśli uwzględni się po pierwsze, samą złożoność zjawisk społecznych [wymagającą uwzględnienia tego, co [1] subiektywne; [2] publiczne; [3] technologiczno-produkcyjne; [4] wreszcie *Lebenswel'tu*], a po drugie, strukturę podmiotowo-instytucjonalną współczesnych społeczeństw [gospodarstwa domowe – przedsiębiorstwa – instytucje rządowe – organizacje pozarządowe].

To, co publiczne pojawia się nie tylko w tle podejmowanych przez profesjonalne praktyki zagadnień, ale jako podstawowa płaszczyzna odniesienia, z której wyprowadzane zostają obowiązujące w życiu społecznym normy, definiowane znaczenia i weryfikowane sensy. Nie może więc to być sfera penetrowana wyłącznie przez wyrobników biznesu, efektywnych kupców czy – z drugiej strony – politologów. Sfera publiczna – wyraźnie nam o tym przypomniał J. Patočka – to domena, w której ujawnia się *polemos*, a więc postawa sprzeciwu wobec łatwych rozwiązań i praktyk odpowiadających uproszczonemu widzeniu rzeczywistości. Z tego *polemicznego* nastawienia wyłania się więc także postawa sprzeciwu wobec pojawiających się powszechnie prób przeniesienia wizji świata, wypracowanej przez pozytywistyczne przyrodoznawstwo, do sfery publicznej. Niemal metodyczny wymóg problematyzacji; misja, polegająca na kreowaniu wielowymiarowego obrazu świata; obowiązek obrony przed niepohamowanym instrumentalizowaniem wartości itp. oto zasadnicze racje, które sprawiają, że usług profesjonalnych nie powinno się bez reszty utożsamiać się z biznesem. Komplementarność nie oznacza konwergencji,

współpraca wynikająca z realizacji zlecenia nie może być traktowana jako zanik świadomości powołania do wykonywania odpowiedzialnej profesji. Wprost przeciwnie, nawiązanie trwalszej współpracy z biznesem powinno być dla firmy profesjonalnej okazją szczególnego rodzaju dla wzmożenia procesów *akulturacji*. Powinna ona starać się więc przeszczepić/przenieść do sfery technologicznej efektywności konkurencyjnych wartości, idei współpracy i świadomości zakorzenienia w długim trwaniu.

Szczególna rola, jaką mają do spełnienia usługi profesjonalne wyraża się więc nie tylko w przyciąganiu biznesu do świata wartości tyleż uniwersalnych, co wyższych, ale zaczyna się dziś kształtować jako w odpowiedź na procesy globalizacji. Jak wiadomo, prowadzą one – ponoć nieuchronnie – do zaniku mediacyjnej roli państwa [zwykle narodowego]⁹. Między uniwersalnym trendem, znoszącym etatystyczne instytucje, a organizacjami tworzonymi na szczeblu lokalnym, powstaje więc – pojęciowa i strukturalna – próżnia. Nie tylko zamiera debata pod skutkami komercjalizacji tych wartości, które wcześniej tworzyły silne podstawy dla usług publicznych, ale już sposób, w jaki próbujemy uporać się z plagą korupcji świadczy o naszej bezradności w oczyszczaniu relacji biznesu [coraz bardziej międzynarodowego] z sektorem usług publicznych. Już nikt nie ma odwagi i nie potrafi, nazwać rzeczy po imieniu [zamiast „zło” mówimy: nieprawidłowości], bo nie stoi za nim racja „dobra publicznego”¹⁰.

Co gorsza, daje o sobie znać zjawisko eksternalizacji norm społecznych; oznacza to, że to, co niegdyś było wewnętrznie umocowane albo na sumieniu, albo na poczuciu etyki zawodowej [np. honorze adwokata czy uczciwości kupieckiej], co pozwalało podejmować decyzje zgodnie z żywionymi przekonaniami, staje się dziedziną oddawaną w zarząd specjalistom od negocjacji albo w pacht prawnikom.

Konkluzja

Aby żywioł transformacji nie okazał się tylko chaosem, konieczne jest więc reaktywowanie sfery tego, co autentycznie publiczne. Bez niej przedstawiciele poszczególnych profesji sami nie będą świadomi tego, co znaczą takie podstawowe słowa jak: służba, dobro wspólne czy odpowiedzialność. Bez zrozumienia tych pojęć-wartości niemożliwe będzie określenie celów, ani tym bardziej odpowiadającym im sensów, realizowanych przez poszczególne praktyki profesjonalne. Prawda – w badaniach naukowych; sprawiedliwość i ład prawny; zdrowie – jako naturalny dla człowieka *dobrostan*; sztuka – jako synonim tego, co piękne i wzniosłe wszystko to są pojęcia definiowane w sferze publicznej choć konkretyzowane i realizowane w usługach profesjonalnych. I w tym też zasadniczo wyraża się związek obu omawianych tu obszarów ludzkiej aktywności.

⁹ J.-M. Guéhenno, *Przyszłość wolności*, Kraków 2001.

¹⁰ K. Sowa, *Demokracja i korupcja*, Znak 565.

Usługi profesjonalne w sektorze usług publicznych?

Streszczenie

Celem, jaki w tym artykule zamierzam osiągnąć, jest skojarzenie ze sobą dwu, dotychczas traktowanych rozłącznie, rodzajów usług. Po krótkim przedstawieniu tego, czym są usługi profesjonalne i dlaczego tak właśnie powinny się nazywać, wskazuję na ich powiązanie ze sferą usług publicznych. Świadomie używam tu określenia *sfera*, ponieważ właśnie ze sfery tego, co publiczne wyprowadzona być powinna odrębność całego *sektora* usług publicznych. Starłem się więc wykazać – że to, co publiczne nie tylko definiuje „usługi publiczne”, ale dookreśla usługi profesjonalne, nadając im wyróżnioną pozycję społeczną, jaką tradycyjnie zajmowały „wolne zawody”.

Professional services in public service sector?

Summary

The main aim of this paper is to combine two categories: professional services and public services, which usually are handled separately. The author argues that the notion of *public realm* [*koinon*] is the only term for overcoming this divergence.

The article consist of the following parts: [a] characteristics of professional services; [b] defining the public realm; [c] explaining how the public realm influences and shapes professional practice.

JAN GALICKI

Kreowanie strategii cen w przedsiębiorstwie

Wprowadzenie

Strategia przedsiębiorstwa współcześnie bywa rozumiana jako jedna z dziedzin nauk o zarządzaniu. W swych założeniach eksponuje ona:

- cele długookresowe,
- plany o określonym horyzoncie czasu,
- podniesienie konkurencyjności w długim okresie,
- istotne zmiany strukturalne i w zakresie zarządzania¹.

Syntetycznie strategię definiuje się jako: „całość złożoną z refleksji, decyzji i działań mających na celu określenie celów ogólnych, następnie zadań, dokonanie wyboru środków realizacji celów, a w konsekwencji podjęcie i wykonanie określonej działalności, kontrolowanie osiągnięć związanych z jej wykonaniem i realizacją celów”².

Strategia ta realizowana jest na trzech odrębnych płaszczyznach:

- płaszczyźnie polityki ogólnej przedsiębiorstwa kreowanej przez najwyższe jego kierownictwo,
- płaszczyźnie działalności operacyjnej dotyczącej produktów i rynków zbytu kreowanej przez kierownictwo autonomicznych zakładów przedsiębiorstwa,
- płaszczyźnie działalności funkcjonalnej dotyczącej głównie marketingu, produkcji, badań, personelu i finansów kreowanej przez kierownictwo tych obszarów działalności funkcjonalnej w przedsiębiorstwie przy ścisłej współpracy z kierownictwami odpowiedzialnymi za poprzednie płaszczyzny realizacji strategii.

Strategia cen w przedsiębiorstwie przynależy do płaszczyzny działalności funkcjonalnej, do strategii funkcjonalnych. Z jednej strony jest ona elementem strategii finansowej, gdyż determinując przychody ze sprzedaży przedsiębiorstwa decyduje o finansowaniu jego działalności bieżącej i rozwojowej. Z drugiej strony jest elementem strategii marketingowej przedsiębiorstwa, gdyż wchodząc w skład

¹ Por. M. Marchesnay, *Zarządzanie strategiczne. Geneza i rozwój*, Poltext, Warszawa 1994, ss.12 i 13.

² Tamże, s. 14.

strategicznego mixsu – produkt, cena, dystrybucja, promocja – wpływa na konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku.

Zaprezentowanie mechanizmu kreowania strategii cen w przedsiębiorstwie wymaga objaśnienia:

- istoty cen i złożoności decyzji cenowych w przedsiębiorstwie,
- współczesnych metod stanowienia cen w przedsiębiorstwie,
- spektrum możliwych strategii cen w przedsiębiorstwie,
- procedury kreowania strategii cen w przedsiębiorstwie.

Istota cen i złożoność decyzji cenowych w przedsiębiorstwie

Ogólnie cena to wartość wyrobu czy usługi wyrażona w pieniądzu. W literaturze przedmiotu pojęcie to jest różnie objaśniane. Oto niektóre z nich:

„Cena to pieniężne wyrażenie wartości towarów, tj. odzwierciedlenie nakładów społecznie niezbędnych do ich produkcji i realizacji”³.

Cena to „stosunek, w jakim odbywa się na rynku wymiana pieniądza na środki”⁴.

Cena to „wartość wyrażona w pieniądzu stanowiąca funkcje podaży i popytu”⁵.

„Cena jest to cokolwiek, z czego dana osoba musi zrezygnować w zamian za jednostką nabytego dobra lub usługi zakupionej, otrzymanej lub spożytej”⁶.

Z powyższych objaśnień wynika ekonomiczna istota ceny. Można ją wyrazić jako:

- rezultat społecznie niezbędnych nakładów w pracy na wytworzenie wyrobu czy świadczenie usługi,
- wynik zderzenia na rynku podaży i popytu na dany wyrób lub usługę,
- wynik rezygnacji z czegoś w zamian za dany wyrób lub usługę.

Przedstawione objaśnienia istoty ceny ukazują sposób dochodzenia do określenia wartości wyrobu lub usługi.

Decyzja cenowa w przedsiębiorstwie to wynik procesu myślowego kompetentnego decydenta obejmującego:

- rozpoznanie i ocenianie uwarunkowań ceny,
- rozważenie zmian w przyszłości w tych uwarunkowaniach,
- wybranie zasadnego rozwiązania ceny,
- przekazanie tego rozwiązania do realizacji przez właściwe służby przedsiębiorstwa.

³ W. Styber, hasło „Cena”, *Leksykon finansowo-bankowy*, PWE, Warszawa 1991, s. 65.

⁴ O. Lange, *Ekonomia polityczna*, Dzieła t. 3, PWE, Warszawa 1975, s. 172.

⁵ A. Karkowski, hasło „Cena”, *Słownik katolickiej nauki społecznej*, JU PAX WMK „PALABRA”, Warszawa 1993, s. 26.

⁶ D.R. Kaonerschen, R.B. Mc Kenzie, C. Nardinalli, *Ekonomia*, F.G. NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991, s. 469.

Do podstawowych uwarunkowań decyzji cenowych w przedsiębiorstwie zalicza się:

- wyznaczoną politykę cenową, jej cele wynikające z ogólnej strategii przedsiębiorstwa,
- czynniki determinujące popyt na dane wyroby i usługi,
- czynniki determinujące podaż danych wyrobów i usług,
- koszty własne danych wyrobów i usług,
- konkurencję krajową i zagraniczną dotyczącą danych wyrobów i usług.

Podejmując decyzje cenowe w przedsiębiorstwie możemy mieć do czynienia ze zróżnicowanym przedmiotowo jej zakresem. Według H. Simona⁷ ten zakres może przybrać następujące postaci:

- cena zasadnicza wyrobu, usługi plus możliwe rabaty, prowizje,
- cena różnej wielkości opakowań i form wyrobów,
- cena wyrobów substytucyjnych i komplementarnych, np. cena za dodatkowe wyposażenie pojazdu,
- cena wyrobów sprzedanych łącznie i oddzielnie,
- cena wyrobów zmienianych w czasie – różnicowana w zależności od pory dnia, dnia tygodnia, sezonu,
- cena wyrobów ustalona na dłuższy okres i zmieniana w każdej porze,
- cena wyrobów ustalona przed i w czasie transakcji,
- cena wyrobów zróżnicowana w zależności od klienta,
- cena wyrobów składająca się z wielu komponentów, np. zasadnicza, dopłaty,
- cena wyrobów negocjowana,
- cena detaliczna ustalona przez producenta (sugerowana przez niego).

Decyzja cenowa w przedsiębiorstwie charakteryzuje się dużą złożonością i wymaga zaangażowania osób odpowiedzialnych za kreację i realizację jego strategii.

Współczesne metody stanowienia cen w przedsiębiorstwie

Kreowanie strategii cen w przedsiębiorstwie wymaga objaśnienia nie tylko procesu decyzyjnego dotyczącego stanowienia konkretnych cen wyrobów i usług, ale także objaśnienia współczesnych metod wykorzystywanych we wspomaganie tego procesu.

Współcześnie zastosowanie znajdują następujące metody stanowienia cen:

- metoda kosztowa,
- metoda podażyowo-popytowa,
- metoda relacyjna,
- metoda wykorzystania cen światowych⁸.

⁷ H. Simon, *Zarządzanie cenami*, PWN, Warszawa 1986, ss. 24-25.

⁸ Por.: J. Galicki, *Ceny w przedsiębiorstwie*, PTE, Poznań 1986, ss. 29-33.

Dobór poszczególnych metod stanowienia cen zależy od przedmiotu lub działalności wartościowania, od stawianych przed cenami zadań np. finansowych, marketingowych, od ogólnych uwarunkowań funkcjonowania cen. Do przesłanek, które należy uwzględnić w procesie doboru stanowienia cen można zaliczyć:

- pokrywanie ponoszonych kosztów,
- pokrywanie niezbędnych nakładów na badania naukowe i na rozwój potencjału wytwórczego,
- zapewnianie równowagi rynkowej,
- zachowanie harmonii w dziedzinie współpracy gospodarczej z innymi państwami.

Wyróżnione metody stanowienia cen w przedsiębiorstwie wymagają objaśnienia.

Metoda kosztowa stanowienia cen zmierza do zapewnienia pełnego pokrycia kosztów własnych oraz zapewnienia środków finansowych na badania naukowe i niezbędnych rozwój potencjału wytwórczego. Istota tej metody wyraża się w uwzględnieniu w ustalonej cenie ponoszonych kosztów własnych oraz zysku przeznaczonego na badania naukowe i rozwój potencjału wytwórczego przedsiębiorstwa. Zysk ten często jest ustalany proporcjonalnie do kosztów własnych.

Metoda kosztowa ustalania cen charakteryzuje się takimi zaletami formalnymi jak: prostota ustalenia, powszechność stosowania, wiązaniem cen z kosztami i zyskiem danego wyrobu czy usługi.

Praktyczne stosowanie metody kosztowej stanowienia cen wyrobów czy usług wymaga rozstrzygnięcia następujących problemów:

* **wyboru określonej formuły rachunku kosztów** jako podstawy stanowienia cen – wybór dotyczy następujących formuł rachunku kosztów:

- rachunek kosztów uzasadnionych – wykorzystujący obowiązujące w przedsiębiorstwie normy i zasady obliczania,
- rachunek kosztów planowanych – wykorzystujący kalkulację wstępną opartą o obowiązujące normy zużycia pracy żywej i pracy uprzedmiotowionej,
- rachunek kosztów normatywnych – wykorzystujący normatywne koszty materiałowe i normatywne koszty przerobu,
- rachunek kosztów faktycznie ponoszonych przy uruchomieniu produkcji wyrobów nowych lub zmodernizowanych – wykorzystujący rzeczywiście ponoszone w tym czasie i zaewidencjonowane koszty,
- rachunek kosztów produkcji opanowanej technicznie – wykorzystujący rzeczywiście ponoszone w tym okresie i zewidencjonowane koszty,
- rachunek kosztów zmiennych – wykorzystujący informacje o kosztach w podziale na koszty zmienne i stałe,
- rachunek kosztów średnich branżowych – wykorzystujący informacje o kształtowaniu się kosztów średnich w przedsiębiorstwach danej branży,
- rachunek kosztów zakładowych – wykorzystujący informacje o kształtowaniu się kosztów w danym autonomicznym zakładzie przedsiębiorstwa;

* **wyboru sposobu naliczenia zysku w cenach** – wybór ten obejmuje:

- wybór kryteriów różnicowania narzutów w cenach np. poniesione i przewidywane nakłady na badania naukowe dotyczące danego wyrobu, przewidywane nakłady na rozwój potencjału produkcyjnego, przewidywane nakłady na promocje danego wyrobu.
- wybór podstawy naliczenia zysku np.: jednostkowy koszt sprzedaży, jednostkowy koszt zmienny, jednostkowy koszt techniczny,
- wybór wysokości narzutu zysku zróżnicowany fazą życia wyrobu lub usługi.

Metoda kosztowa stanowienia cen ma podstawie znaczenia w kreowaniu strategii cenowych w ramach funkcjonalnej strategii finansowej przedsiębiorstwa.

Metoda podażowo-popytowa stanowienia cen zmierza do dostosowania podaży konkretnych wyrobów lub usług do występującego na nie popytu, a także do zapewnienia ogólnej równowagi na rynku. Istota tej metody wyraża się ustalaniem ceny na dany wyrób lub usługę tzn. ceny równowagi na poziomie dostatecznego popytu na nie przy danej podaży.

Metoda podażowo-popytowa stanowienia cen, wykorzystuje prawo popytu i podaży, które brzmi: wyższemu poziomowi cen odpowiada na ogół wyższy popyt i niższa podaż, a niższemu poziomowi cen odpowiada niższy popyt i wyższa podaż.

W przypadku stanowienia cen z wykorzystaniem tej metody zysk poszczególnych wyrobów może być zróżnicowany począwszy od wysokiego poprzez przeciętny, a na minimalnym lub żadnym skończywszy. Takie sytuacje wynikają z tego, że zysk stanowi różnicę między ceną równowagi danych wyrobów a ich kosztami własnymi. Metoda podażowo-popytowa w zasadzie stymuluje przedsiębiorstwa produkujące dane wyroby do działań efektywnościowych tzn. do obniżki kosztów własnych i poprawy jakości wyrobów jako warunku ustalenia cen na wyższych poziomach.

Praktyczne stosowanie metody podażowo-popytowej stanowienia cen wyrobów i usług wymaga rozstrzygnięcia następujących problemów:

* **ustalenia sposobu rozpoznania popytu na dany wyrób lub usługę m. in. przez:**

- wykorzystanie ocen ekspertów,
- analizę danych z przeszłości,
- badanie obecnych i potencjalnych nabywców,
- stopniowe dopasowywanie cen metodą prób i błędów,
- wykorzystanie analogii cen wyrobów substytutów:

* **ustalenie ocen granicznych poziomu cen** na poszczególne wyroby lub usługi wykorzystując dane uzyskane z zastosowania metody kosztowej stanowienia cen.

Metoda podażowo-popytowa stanowienia cen ma podstawowe znaczenie zarówno w kreowaniu strategii cenowych w ramach funkcjonalnej strategii finansowej przedsiębiorstwa, jak i w kreowaniu strategii cenowych w ramach funkcjonalnej strategii marketingowej przedsiębiorstwa.

Metoda relacyjna stanowienia cen wykorzystuje relacje, zachodzący stosunek między, cenami różnych wyrobów i usług. W metodzie tej ceny nowo wytworzonych wyrobów czy świadczonych usług określa się w relacji do cen wyrobów lub świadczonych usług najbardziej zbliżonych lub podobnych do nich z punktu widzenia cech zewnętrznych, parametrów technicznych i użytkowych. Metoda relacyjna stanowienia cen może zapewnić prawidłowy układ relacji cen wewnątrz dużej grupy wyrobów lub usług, w której istnieją możliwości porównywania ich wartości użytkowych na podstawie tych samych lub zbliżonych cech.

Przy stosowaniu tej metody, oprócz wartości użytkowych należy brać pod uwagę także:

- stosunek oferowanej podaży do przewidywanego popytu,
- wysokość kosztów własnych,
- ważność potrzeb zaspakajanych przez daną grupę wyrobów lub usług.

Praktyczne stosowanie metody relacyjnej stanowienia cen wyrobów i usług wymaga rozstrzygnięcia następujących problemów:

- właściwego doboru wyrobów i usług porównywalnych,
- właściwego wyboru cech użytkowych tych wyrobów i usług.

Metoda relacyjna stanowienia cen wyrobów i usług ma znaczenie uzupełniające w kreowaniu strategii cenowych w ramach funkcjonalnej strategii finansowej przedsiębiorstwa.

Metoda wykorzystania cen światowych do stanowienia cen wyrobów i usług w kraju zmierza do zbliżenia poziomu cen krajowych do poziomu cen światowych wyrobów i usług, do wiązania cen krajowych z cenami na rynkach międzynarodowych. Istota tej metody polega na oparciu poziomu cen w kraju na poziomie cen światowych określonych towarów i usług stosując właściwe przeliczniki dewizowe (kursy stosownych walut). Zastosowanie tej metody wymaga:

- dysponowania informacjami o poziomie cen światowych na dany towar lub usługę wyrażonymi w walucie danego kraju tzn. cen dewizowych,
- dysponowanie informacjami o poziomie przelicznika dewizowego (kursie walutowym) dotyczącego waluty danego kraju służącego do przeliczania ceny światowej na cenę krajową.

Praktyczne stosowanie metody wykorzystania cen światowych do stanowienia cen wyrobów i usług wymaga rozstrzygnięcia następujących problemów:

* **ustalenie rzeczywistego poziomu cen światowych** na dane wyroby czy usługi – wymaga to:

- zdefiniowania ceny światowej wyrobu, usługi m.in. wskazanie rynku, ustalenie formuły,
- ustalenia zasadnych źródeł informacji o cenach, np. notowania giełd, ceny ofertowe, ceny dewizowe kontraktów, ceny publikowane w prasie fachowej,
- oceny adekwatności informacji, wpływu na nie czynników koniunkturalnych,
- oceny ujęcia informacji m. in. indywidualna cena dewizowa, średnia cena dewizowa w danym państwie w danym czasie;

* **dobór właściwego przelicznika dewizowego – kursu walutowego** np. kurs zakupu, kurs sprzedaży, kurs średni.

Metoda wykorzystania cen światowych do stanowienia cen wyrobów i usług ma znaczenie uzupełniające w kreowaniu strategii cenowych w ramach funkcjonalnej strategii finansowej przedsiębiorstwa.

Spektrum możliwych strategii kreowania cen w przedsiębiorstwie

Generalnie strategie kreowania cen zmierzają:

- albo do osiągnięcia pożądaney wielkości zysku,
- albo do osiągnięcia pożądaney wielkości sprzedaży,
- albo do osiągnięcia pożądaney wielkości zysku i osiągnięcia pożądaney wielkości sprzedaży.

Ponadto strategie te winny:

- budować image danego przedsiębiorstwa,
- zapewnić konkurencyjność danego przedsiębiorstwa na rynku wyrobów i usług.

Stąd strategie kreowania cen można podzielić na:

A. Strategie maksymalizujące zysk – do nich można zaliczyć:

1. strategię „zbierania śmietanki”,
2. strategię cen prestiżowych.

B. Strategie rozszerzające rynek – do nich można zaliczyć:

1. strategię penetracji,
2. strategię ekspansywnego kształtowania cen,
3. strategię redukcji cen.

C. Strategie mieszane (maksymalizujące zysk i rozszerzające rynek) – do nich można zaliczyć:

1. strategię prewencyjnego kształtowania cen,
2. strategię eliminującą konkurentów⁹.

Wyróżnione strategie kreowania cen w przedsiębiorstwie wymagają niezbędnego objaśnienia.

Strategia „zbierania śmietanki” (skimming) – polega na stosowaniu możliwie najwyższych cen w stosunkowo krótkim okresie. Zastosowanie takich cen może dotyczyć:

- wartości konstrukcyjnych wyrobów,
- najbardziej poszukiwanych wersji wyrobów na rynku,
- wyrobów wrażliwych na prestiż,
- wyrobów nie napotykających na żadną konkurencję.

⁹ Por.: N. Hanna, M.R. Dodge, *Kształtowanie cen. Strategie i procedury*, PWE, Warszawa 1997, ss. 124-137.

Wysokie ceny umożliwiają przedsiębiorstwu:

- zwrot kosztów badań i wdrożeń wyrobów,
- poniesienie nakładów inwestycyjnych na rozwój zdolności wytwórczych, a tym samym stopniowy wzrost podaży tych prestiżowych wyrobów.

Strategia cen prestiżowych – polega na stałym stosowaniu wysokich cen na wyroby spostrzegane przez nabywców jako wyroby wysokiej jakości i prestiżu. Wysoka cena stanowi motyw do zakupu. Niższa cena raczej hamuje sprzedaż tych wyrobów niż ją zwiększa. Taka strategia dotyczy wyrobów luksusowych m. in. samochodów, sprzętu turystycznego, kamer, perfumów, alkoholu. Strategia ta ma uzasadnienie we wzroście dochodów osobistych określonych, niekiedy wąskich grup społecznych.

Strategia penetracji – polega na wprowadzeniu wyrobów na rynek po cenie niższej od konkurentów i utrzymanie jej w dalszych stadiach życia wyrobów na rynku. Przyjmuje się założenie, że mimo niższej ceny wyrobów całkowity dochód będzie wyższy (korzyści skali produkcji i sprzedaży).

Skuteczność zastosowania takiej strategii jest uwarunkowana:

- dysponowaniem przez przedsiębiorstwo dużym potencjałem wytwórczym w momencie wprowadzenia wyrobów na rynek,
- stosowaniem przez przedsiębiorstwo standardowej, mniej zaawansowanej technologii, brak technologicznych barier wejścia na rynek,
- występowaniem na rynku dużej liczby niewielkich przedsiębiorstw,
- występowaniem na rynku wysokiej elastyczności popytu.

Strategia ekspansywnego kształtowania cen – polega na ustanowieniu bardzo niskich cen na masowym rynku kosztem innych producentów. Ekstremalnym przypadkiem tej strategii jest dumping (sprzedaż poniżej kosztów wytworzonych). Stosowanie tej strategii zweryfikowali pozytywnie wydawcy czasopism, kluby książek, wypożyczalnie płyt i kaset.

Skuteczność takiej strategii jest uwarunkowana:

- osiągnięciem znacznego wzrostu sprzedaży,
- wystąpieniem wysokiej elastyczności cenowej popytu,
- zrealizowaniem dodatkowych źródeł dochodów np. wyższych opłat za reklamy.

Strategia redukcji cen – polega na wzroście sprzedaży dzięki stosownym upustom (rabatom) cenowym. Upusty te mogą dotyczyć:

- jednorazowej wielkości zakupu wyrobów,
- wielkości zakupu wyrobów w określonym czasie,
- zakupu wyrobów poza sezonem,
- zakupu wyrobów za gotówkę,
- wcześniejszej zapłaty za nabyte wyroby.

Specyficzną formą redukcji cen jest stosowanie przez przedsiębiorstwo przy zakupie wyrobów kredytu kupieckiego (towarowego).

Strategia prewencyjnego kształtowania cen – polega na stosowaniu niskich cen na wyroby nie chronione patentami, aby w ten sposób przeciwdziałać

wchodzeniu na rynek potencjalnych konkurentów, aby zniechęcać ich do tego wchodzenia. Strategia taka prowadzi do:

- osiągnięcia pożądanego udziału w rynku,
- zmniejszenia kosztów i zwiększenia zysku dzięki skali produkcji i sprzedaży,
- zyskania rozpoznawalności przedsiębiorstwa na danym rynku.

Strategia eliminująca konkurentów – polega na stosowaniu niskich cen, nawet przy własnych stratach, aby zniszczyć konkurentów. Po wyeliminowaniu konkurentów ceny mogą być podwyższone do poziomu zapewniającego pożądaną zysk. W ramach tej strategii konkurenci bywają eliminowani a następnie wykupywani.

Skuteczność takiej strategii wymaga:

- dominacji przedsiębiorstwa na rynku,
- silnej pozycji finansowej tego przedsiębiorstwa.

Niekiedy w ramach tej strategii stosuje się selektywną obniżkę cen pewnych asortymentów.

Objaśnione strategie kreowania cen stanowią możliwe, ale nie wyczerpujące spektrum tych strategii dla wyrobów i usług. Życie gospodarcze jest bowiem bogatsze od umysłowych zdolności jego obserwatorów.

Procedura kreowania strategii cen w przedsiębiorstwie

Procedura, jako sposób postępowania, prowadzenia jakiejś sprawy, składa się zwykle z określonych grup czynności ustawionych w logicznej kolejności warunkujący skuteczność i ekonomiczność działania. Tak więc procedura kreowania strategii cen w przedsiębiorstwie to zestaw grup czynności ustawionych w logicznej kolejności mających na celu rozumną projekcję strategii cen warunkującą niezbędne rezultaty finansowe i marketingowe, decydującą o rozwoju przedsiębiorstwa.

W procedurze tej można wyróżnić 3 fazy:

1. fazę preparacji strategii cen,
2. fazę projekcji strategii cen,
3. fazę wyboru strategii cen.

Faza preparacji strategii cen obejmuje:

A. Rozpoznanie strategii przedsiębiorstwa na płaszczyźnie jego polityki ogólnej i/lub na płaszczyźnie działalności operacyjnej jego autonomicznych zakładów.

W szczególności dotyczy ono:

- rozpoznania przyjętej opcji strategicznej rozwoju przedsiębiorstwa, np. strategii koncentracji na jednym biznesie, strategii stabilizacji, strategii wzrostu, strategii redukcji;

- rozpoznania przyjętych metod realizacji opcji strategii rozwoju przedsiębiorstwa m. in. metod wewnętrznych, metod zewnętrznych, np. fuzji, konsolidacji, aliansu strategicznego, zbycia techniką buy – out;
- rozpoznania przyjętych kierunków strategii marketingowych poszczególnych autonomicznych zakładów przedsiębiorstwa, np. kierunku poprawy jakości oferowanych wyrobów, kierunku osiągnięcia przewagi konkurencyjnej na rynku;
- rozpoznania przyjętych do realizacji przedsięwzięć (zadań) strategicznych zapewniających realizację przyjętej opcji strategicznej, przyjętych metod realizacji tej opcji, przyjętych kierunków strategii marketingowych autonomicznych zakładów przedsiębiorstwa.

B. Rozpoznanie strategii przedsiębiorstwa na płaszczyźnie działalności funkcjonalnej. W szczególności dotyczy ono:

- rozpoznania przyjętych rozwiązań w zakresie badań nad rozwojem wyrobów z uwzględnieniem takich ich aspektów jak poziom techniczny i kapitałochłonność;
- rozpoznania przyjętych rozwiązań w zakresie produkcji z uwzględnieniem takich aspektów jak nowoczesność technologii, jakość wyrobów i wydajność pracy;
- rozpoznania przyjętych rozwiązań w zakresie marketingu z uwzględnieniem cyklu życia wytworzonych i sprzedawanych wyrobów.

Faza projekcji strategii cen obejmuje:

A. Zaprojektowanie wariantowych strategii cen dla poszczególnych wyrobów, grup wyrobów i usług w odniesieniu do poszczególnych rynków zbytu – lokalnego, regionalnych, krajowego, międzynarodowego.

B. Ocenianie skuteczności i efektywności ekonomicznej zaprojektowanych wariantowych strategii cen z wykorzystaniem takich kryteriów ocen jak „zysk” i „rynek” w krótkim i długim horyzoncie czasu.

C. Zrągowanie (notowanie kolejności) ocenionych zaprojektowanych wariantowych strategii cen.

Faza wyboru strategii cen obejmuje:

A. Właściwy wybór zasadnych do stosowania strategii cen – wskazanie ich przez kompetentnego decydenta przedsiębiorstwa.

B. Przekazanie informacji o wyborze zasadnych do stosowania strategii cen realizatorom tych strategii.

W przedstawionej procedurze kreowania strategii cen w przedsiębiorstwie, a zwłaszcza w fazach projekcji jak i wyboru tych strategii, znajdują zastosowanie poszczególne metody stanowienia cen, a także mogą być wykorzystane możliwe strategie kreowania cen.

Kreowanie strategii cen w przedsiębiorstwie, a następnie ich konsekwentne realizowanie winno stanowić przedmiot szczególnego zainteresowania jego kompetentnych decydentów jako narzędzie zapewnienia rozwoju tego przedsiębiorstwa.

Kreowanie strategii cen w przedsiębiorstwie

Streszczenie

Strategia cen zająć się z płaszczyzną strategii funkcjonalnych w przedsiębiorstwie. Jest elementem strategii finansowej, a także strategii marketingowej.

Cena wyraża niezbędne nakłady społeczne ponoszone na wytworzenie danego wyrobu lub na świadczenie danej usługi. Decyzje cenowe są wieloczynnikowo uwarunkowane i zróżnicowane przedmiotowo zakresem.

W procesie stanowienia cen znajdują zastosowanie metody kosztowe i popytowo-podażowe, a niekiedy także metoda relacyjna i wykorzystania cen światowych.

Możliwe do zastosowania strategie kreowania cen w przedsiębiorstwie mogą być skierowane:

- Albo na maksymalizację zysku – strategia „zbieranie śmietanki”, zastosowanie cen prestiżowych,
- Albo na rozszerzenie rynku – strategia penetracji, ekspansji cenowych, redukcji cen,
- Albo na maksymalizację zysku i rozszerzenie rynku – strategia prewencyjnego kształtowania cen, eliminowania konkurentów,

Procedura kreowania strategii cen w przedsiębiorstwie składa się z fazy preparacji tej strategii, fazy jej projekcji i fazy wyboru.

Price strategy creation in companies

Summary

Price strategy indents with a plane of functional strategies in a company. It is an element of financial strategy as well as marketing strategy.

Price expresses necessary public expenditure sustained on making particular product or offering particular service. Price decision are polifactor conditioned and diversified by the range.

Cost and supply-demand methods are used in price determination process, sometimes relation method and world price usage are also used.

Price creation strategies in companies possible to use can be directed to:

- Profit maximization – “collecting cream” strategy, usage of prestige prices
- Market broadening – penetration strategy, price expansion, price reduction
- Profit maximization and market broadening at the same time – strategy of preventive price forming, elimination of competitors

Procedure of price strategy creation in a company consists of preparation stage of this strategy, projection stage and selection stage.

IRENEUSZ P. RUTKOWSKI

Controlling strategii marketingowej

Pojęcie i koncepcja controllingu

W literaturze z dziedziny zarządzania, jak i w praktyce zarządzania nie została wytworzona jedna, akceptowana przez wszystkich definicja controllingu. Jednakże przyjmuje się, że controlling jest jedną z funkcji zarządzania przedsiębiorstwem, której zadania koncentrują się na sterowaniu jego zachowaniami za pomocą informacji¹. Głównym zadaniem controllingu jest koordynacja procesów: planowania, wyboru działań dla realizacji wyznaczonych celów, kontroli i zasilania w informacje. Koordynacja tych procesów wiąże się z wykonaniem następujących czynności²:

- określenie pożądanego celu, jego zakresu, kryteriów oceny i niezbędnych sposobów realizacji,
- ustalenie osiągniętego wyniku poszczególnych celów cząstkowych,
- porównanie stanu osiągniętego z zaplanowanym,
- analiza odchyłeń między planem a jego realizacją,
- analiza założeń planistycznych, włącznie z sytuacją przedsiębiorstwa,
- analiza planów ze względu na cele długookresowe,
- propozycje reaktywnych działań planistycznych,
- określenie systemu celów,
- propozycje antycypujących ekspansywnych sposobów działania.

Zwolennicy koncepcji controllingu uważają informacje za jeden z głównych czynników wpływających na poprawę efektywności zarządzania, poprzez informacyjne wspieranie procesów zarządzania całym przedsiębiorstwem. Sterowanie przepływem informacji w firmie jest głównym zadaniem w pracy controllera. Poprzez koordynację planowania i kontroli z dopływem informacji, controller wpływa na jakość i ilość informacji niezbędnych do podejmowania decyzji.

W odniesieniu do marketingu główne zadania controllingu dotyczą: kontroli sprzedaży, udziałów przedsiębiorstwa w rynku, efektywności zbytu, wielkości

¹ B. Horst, Z. Dworzecki, *Marketing w Firmie, Controlling marketingowy*, Przegląd Organizacji 1992, nr 7, TNOiK, Warszawa 1992, s. 16.

² Tamże, s. 17.

pozapieniężnych. W celu wykonania głównego zadania controllingu marketingowego stosowane są również rewizje procedur (planistycznych, kontrolnych, dopływu informacji), rewizje strategii (założeń, celów, sposobów działania), rewizje marketingu-mix (integracja z koncepcją strategicznego działania, powiązania pomiędzy instrumentami, relacje między środkami a celami), rewizje organizacji (stopień uwzględnienia wszystkich zadań marketingowych, odpowiedniość formy struktury organizacyjnej do strategii i zadań strategicznych, reguły i procedury koordynacji) oraz kontrole wyników marketingowych. Marketingowa kontrola wyników w zasadzie polega na ocenie sukcesu firmy za pomocą określonych parametrów. Kontrola wyników polega na porównaniu stanów osiągniętych z planowanymi i analizie zidentyfikowanych odchyleń. Należy tutaj wyróżnić kontrolę relacji produktowo-rynkowych (segmentów rynku), kontrolę marketingowych jednostek organizacyjnych, kontrolę marketingowych sposobów działania.

Kontrolę segmentów rynku prowadzi się w odniesieniu do produktów i linii produktów, odbiorców i grup odbiorców, regionów lub obszarów sprzedaży, kanałów dystrybucji, rodzaju i wielkości zamówień. Kontrolę marketingowych jednostek organizacyjnych przeprowadza się w odniesieniu do zarządzania produktami, głównymi odbiorcami, biur sprzedaży, zewnętrznych służb sprzedaży, działów, komórek obsługi klienta. Natomiast kontrolę marketingowych sposobów działania (strategii marketingowych) wykonuje się w odniesieniu do sposobów działań promocyjnych, wymagań cenowych, dystrybucji i logistyki, zmiany produktu. Taka analiza jest kontrolą *ex post*.

Istotna dynamika procesów zachodzących w otoczeniu marketingowym przedsiębiorstwa powoduje konieczność uzupełnienia tej metody innym instrumentem, który musi spełniać funkcję systemu wczesnego ostrzegania. Instrumentem tym jest rewizja marketingowa (audyt marketingowy) rozciągająca się na główne elementy procesu decyzyjnego. Controlling marketingu polega na systematycznym sprawdzaniu i ocenianiu celów oraz metod realizacji tych celów, czyli strategii marketingowych i generuje jednocześnie informacyjne sprzężenie zwrotne³.

Oczywistą formą kontroli wydaje się być porównywanie aktualnych stanów w firmie z uprzednio wykonanymi prognozami tych stanów. Przedsiębiorstwa najczęściej stosują takie miary kontroli, które wydają się być odpowiednie z ich punktu widzenia, stąd też spotyka się rozmaite miary kontroli w różnych firmach. Wiele przedsiębiorstw wykorzystuje relatywnie nieskomplikowane procedury kontroli ze względu na czas potrzebny do uzyskania odpowiednich informacji do analizy. Proces kontroli może być usprawniony poprzez zastosowanie skomputeryzowanego systemu informacji marketingowych pozwalającego przyspieszyć

³ Por. M. Sławińska, E. Urbanowska-Sojkin, *Zarządzanie Marketingowe Przedsiębiorstwem Handlowym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1996, s. 147.

wykonanie analiz i zwiększyć ich dokładność. Należy podkreślić, że system informacji marketingowych realizuje następujące funkcje:

1. dostarcza informacje do procesu formułowania strategii marketingowej przedsiębiorstwa oraz wspomaga proces wyboru celów strategicznych i im podporządkowanych funkcjonalnych strategii marketingowych produktu, cen, dystrybucji i promocji – wspomaga proces podejmowania decyzji w działalności marketingowej, ułatwianie i wspomaganie procedur planistycznych;
2. kieruje przepływem informacji między strategicznym, taktycznym i operacyjnym poziomem zarządzania – zbieranie i gromadzenie informacji, filtrowanie i przetwarzanie informacji, identyfikowanie potrzeb informacyjnych, realizowanie procedur komunikacji;
3. służy do kontroli działań marketingowych firmy, dostarcza informacji koniecznych do kontroli działań zrealizowanych w ramach strategii marketingowych.

Zastosowanie efektywnych systemów kontroli pozwala menedżerom zidentyfikować szanse i zagrożenia nadchodzące z otoczenia marketingowego, zanim te staną się znaczące z punktu widzenia działalności firmy. Poza tym kontrola marketingu umożliwia ujawnienie błędów w działaniach podejmowanych przez firmę i znalezienie środków zaradczych.

Z koncepcją controllingu marketingowego blisko spokrewniona jest koncepcja produktywności marketingu dotycząca poprawiania efektywności działań marketingowych. Koncepcja produktywności marketingu jest szczególnie ważna, gdy firma działa na rynkach charakteryzujących się wysokim stopniem dojrzałości lub spadkiem, gdzie wzrost można uzyskać poprzez zwiększenie efektywności działań marketingowych⁴.

System kontroli marketingu

Zaprojektowanie odpowiednich miar kontroli dla firmy nie jest łatwym zadaniem. Sugeruje się wykonanie następujących kroków w celu stworzenia systemu kontroli marketingu⁵:

1. określenie elementów, które będą poddane pomiarowi,
2. wybór metody prezentacji i interpretacji czynników kontrolnych,
3. wybór czynników (miar) kontrolnych i pomiar wykonania,
4. zmiana czynników pozornie wpływających na uzyskane rezultaty.

Decyzja określająca elementy poddawane pomiarowi jest istotnym warunkiem wstępnym. Firmy są skłonne mierzyć ilościowe aspekty wykonania działań marketingowych, a najczęściej nimi właśnie są sprzedaż w ujęciu ilościowym oraz

⁴ Mossman F.H., Fisher P.M., Crissy W.J.E., *New Approaches to Analyzing Marketing Profitability*, Journal of Marketing vol. 38 April 1984 pp. 43-8.

⁵ P.E. Green, D.S. Tull, G. Albaum, *Research for Marketing Decisions*, Prentice-Hall International, London 1988.

wykonanie analiz i zwiększyć ich dokładność. Należy podkreślić, że system informacji marketingowych realizuje następujące funkcje:

1. dostarcza informacje do procesu formułowania strategii marketingowej przedsiębiorstwa oraz wspomaga proces wyboru celów strategicznych i im podporządkowanych funkcjonalnych strategii marketingowych produktu, cen, dystrybucji i promocji – wspomaga proces podejmowania decyzji w działalności marketingowej, ułatwianie i wspomaganie procedur planistycznych;
2. kieruje przepływem informacji między strategicznym, taktycznym i operacyjnym poziomem zarządzania – zbieranie i gromadzenie informacji, filtrowanie i przetwarzanie informacji, identyfikowanie potrzeb informacyjnych, realizowanie procedur komunikacji;
3. służy do kontroli działań marketingowych firmy, dostarcza informacji koniecznych do kontroli działań zrealizowanych w ramach strategii marketingowych.

Zastosowanie efektywnych systemów kontroli pozwala menedżerom zidentyfikować szanse i zagrożenia nadchodzące z otoczenia marketingowego, zanim te staną się znaczące z punktu widzenia działalności firmy. Poza tym kontrola marketingu umożliwia ujawnienie błędów w działaniach podejmowanych przez firmę i znalezienie środków zaradczych.

Z koncepcją controllingu marketingowego blisko spokrewniona jest koncepcja produktywności marketingu dotycząca poprawiania efektywności działań marketingowych. Koncepcja produktywności marketingu jest szczególnie ważna, gdy firma działa na rynkach charakteryzujących się wysokim stopniem dojrzałości lub spadkiem, gdzie wzrost można uzyskać poprzez zwiększenie efektywności działań marketingowych⁴.

System kontroli marketingu

Zaprojektowanie odpowiednich miar kontroli dla firmy nie jest łatwym zadaniem. Sugeruje się wykonanie następujących kroków w celu stworzenia systemu kontroli marketingu⁵:

1. określenie elementów, które będą poddane pomiarowi,
2. wybór metody prezentacji i interpretacji czynników kontrolnych,
3. wybór czynników (miar) kontrolnych i pomiar wykonania,
4. zmiana czynników pozornie wpływających na uzyskane rezultaty.

Decyzja określająca elementy poddawane pomiarowi jest istotnym warunkiem wstępnym. Firmy są skłonne mierzyć ilościowe aspekty wykonania działań marketingowych, a najczęściej nimi właśnie są sprzedaż w ujęciu ilościowym oraz

⁴ Mossman F.H., Fisher P.M., Crissy W.J.E., *New Approaches to Analyzing Marketing Profitability*, Journal of Marketing vol. 38 April 1984 pp. 43-8.

⁵ P.E. Green, D.S. Tull, G. Albaum, *Research for Marketing Decisions*, Prentice-Hall International, London 1988.

sprzedaż w ujęciu wartościowym. Aspekty jakościowe wykonania działań marketingowych są zwykle pomijane (ignorowane) lub nadaje się im wtórną rolę. Jeśli kontrola marketingu ma być skuteczna, informacje o ilości sprzedaży, wartości sprzedaży i kosztach muszą być brane pod uwagę w świetle informacji o takich czynnikach, jak np. percepcje klientów o pozycji firmy na rynku i opinie ogniw kanału dystrybucji.

Forma prezentacji informacji potrzebnej do podejmowania decyzji marketingowych również ma ważne znaczenie i powinna być brana pod uwagę w trakcie wykonywania raportów. Kontrola informacji powinna być przeprowadzana w różnych okresach i dla różnych celów, co powoduje, iż informacja musi być prezentowana w odpowiednim i zrozumiałym formacie dla jej odbiorcy.

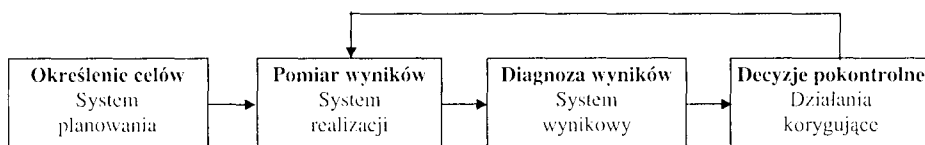
Kolejnym ważnym elementem systemu kontroli marketingu w firmie jest wybór odpowiednich miar kontroli. Ten aspekt kontroli jest szczególnie powiązany z zastosowaniem systemu informatycznego, który pozwala zebrać z dużą łatwością nadmiar informacji. W rezultacie zarząd firmy, a zwłaszcza dział marketingu może otrzymywać informacje nieistotne, nieodpowiednie oraz nieaktualne. Aby nie dopuścić do tej niekorzystnej sytuacji zastosowania systemu komputerowego do kontroli marketingu, należy określić i wybrać takie czynniki kontrolne, które z punktu widzenia firmy będą dla niej kluczowe i łatwe do monitorowania. Wybór odpowiednich czynników powinien zapewniać szybką i dokładną ocenę sytuacji działań marketingowych firmy.

Innym ważnym elementem efektywnej kontroli jest identyfikacja tych aspektów działań marketingowych, które mogą i powinny być kontrolowane. Działanie to pozwala porównywać i mierzyć ustalone cele z osiągniętymi rezultatami.

System kontroli musi umożliwiać szybką zmianę tych czynników kontrolnych, dla których właściwe działania marketingowe okazały się nieskuteczne w osiągnięciu planowanych rezultatów. Próba wprowadzenia systemu kontroli marketingu bez uprzedniego ustalenia mierzalnych celów i rejestrowania ścisłych danych (osiąganych rezultatów) może okazać się nieskuteczna i kosztowna. System kontroli musi odpowiadać i współgrać z procesem kontroli realizowanym w przedsiębiorstwie. Teoretyczny system kontroli obejmuje następujące węzły, co ilustruje rysunek 1. Rezultatem fazy planowania strategicznego jest plan wytyczający kierunki i cele działań marketingowych przedsiębiorstwa. Węzeł kolejny reprezentuje system realizacji planu, którego rezultaty są przesyłane do systemu wynikowego. Tam z kolei następuje pomiar osiągniętych wyników z planowanymi, przy wykorzystaniu ustalonych wcześniej kryteriów ocen. Zauważone odchylenia pomiędzy rezultatami planowanymi a aktualnie osiągniętymi mogą być korygowane za pomocą określonych działań.

W praktyce skuteczność systemu kontroli marketingu jest wypadkową wielkości przedsiębiorstwa i jego orientacji rynkowej. Małe firmy, w porównaniu ze średnimi i dużymi, charakteryzują się przeważnie ograniczonym systemem kontroli, niejasnymi celami oraz brakiem systemów pomiaru rezultatów. Jednakże

Rysunek 1. Teoretyczny proces kontroli marketingu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: L. Garbarski, I. Rutkowski, W. Wrzosek, *Marketing punkt zwrotny nowoczesnej firmy*. PWE, Warszawa 2000, s. 629.

przedsiębiorstwa zorientowane marketingowo zazwyczaj posiadają sprawne systemy kontroli.

Zidentyfikowano wiele typów kontroli marketingu (kontrola planu rocznego, rentowności, efektywności, strategiczna) użytecznych dla menedżera zajmującego się marketingiem. Ich przydatność w firmach w rozmaitych sytuacjach będzie się różnić, w zależności od ich wielkości, zasięgu działania, wielkości obsługiwanego rynku, rodzaju podejmowanych działań marketingowych. Dla potrzeb tej pracy poniższe rozważania skoncentrowano na metodach kontroli strategicznej.

Kontrola strategiczna działań marketingowych

Modele portfelowe takie jak BCG, GE, PISM, ADL, macierz Ansoffa Produkt – Rynek, są użytecznymi metodami analizy strategicznej. Jednakże te metody analizy strategicznej nie mogą być substytutami dla wnikliwego myślenia strategicznego. Takie samo stwierdzenie może dotyczyć kontroli strategicznej. Niezależnie od poziomu złożoności narzędzi planistycznych, firmy muszą wykazywać krytyczne spojrzenie na całokształt efektywności realizowanych działań marketingowych oraz ich podejścia do analizy sytuacji rynkowej. Ocenianie sukcesu marketingowego tylko w oparciu o wartość sprzedaży, zysk, udział w rynku, itd., może utrudnić identyfikację wszystkich rzeczywistych przyczyn determinujących poziom wydajności działań marketingowych danej firmy.

Prowadzenie prawidłowej strategicznej kontroli marketingu wymaga, aby firmy wykorzystywały odpowiednio dostosowane do potrzeb kontroli metody oraz narzędzia analityczne. Zaleca się stosowanie dwóch metod pozwalających na nowo określić strategię marketingową firmy tj.: kontrole wyników marketingu, czyli badanie efektywności marketingu oraz rewizję marketingu (audyt marketingu).

Badanie efektywności marketingu polega na ocenie stopnia realizacji podstawowych elementów marketingowej orientacji przedsiębiorstwa. Natomiast marketing – audyt jest okresową szczegółową rewizją otoczenia marketingowego, strategii marketingowych, organizacji, systemów, produktywności oraz funkcji marketingu. Pojęcie marketing audit nie ma odpowiednika w języku polskim.

Pojęcie „auditing” dotyczy rewizji ksiąg rachunkowych, stąd pojęcie marketing audit można interpretować jako rewizja marketingu, czy audyt marketingu.

Wymienia się pięć głównych atrybutów orientacji marketingowej, których stopień wykorzystania przez menedżera w działaniach marketingowych będzie decydować o poziomie efektywności marketingu:

1. Rynek docelowy (segmenty rynku) – rozpoznawanie znaczenia dostosowywania firmy do realizacji potrzeb i życzeń wybranych rynków, rozwijanie różnych ofert i planów marketingu dla różnych segmentów rynku, ocenianie całego systemu marketingowego, a w nim ogniów kanału dystrybucji, konkurentów, klientów i otoczenia w planowaniu przedsięwzięć firmy;
2. Zintegrowana organizacja marketingu – potrzeba wysokiego poziomu integracji i kontroli marketingowej głównych funkcji marketingu ma pozwalać na rozwiązywanie problemów w najlepszym interesie firmy;
3. Odpowiednia informacja marketingowa – badanie klientów, ogniów kanału, konkurentów może ujawnić źródła potencjalnej sprzedaży i zysku występujące w różnych segmentach rynku, produktach, obszarach, klientach, kanałach i wielkościach zamówień, przy czym menedżer ma możliwość mierzenia efektywności różnych wydatków marketingowych. Stopień rozwoju i wykorzystania systemu informacji marketingowych determinuje cechy ilościowe i jakościowe informacji marketingowych;
4. Orientacja strategiczna – obszar i zasięg planowania marketingowego, jakość aktualnej strategii marketingowej, poziom dostosowywania planów do nieprzewidzianych ewentualności;
5. Efektywność działań operacyjnych – w jakim stopniu myślenie marketingowe zarządu komunikowane jest na pozostałych szczeblach zarządzania firmy, efektywność wykorzystania zasobów firmy, zdolność do reakcji na nowe zdarzenia.

Wykorzystując odpowiednio przygotowany i skierowany do menedżerów zatrudnionych w danej firmie kwestionariusz ankietowy – instrument rankingowej oceny efektywności marketingu, możemy zebrać dane dotyczące oceny stopnia realizacji głównych elementów orientacji marketingowej. Zastosowanie w kwestionariuszu ankietowym skategoryzowanych odpowiedzi oraz odpowiedniej punktacji pozwoli ustalić ocenę całkowitą a odpowiednia skala pokaże poziom efektywności marketingu. Niska punktacja danego elementu będzie wskazywała na konieczność poświęcenia mu większej uwagi.

Poziom efektywności działań marketingowych jest w znacznym stopniu determinowany stopniem profesjonalności menedżerów odpowiedzialnych za marketing w firmie na różnych szczeblach zarządzania oraz od obranej orientacji rynkowej firmy.

Drugą proponowaną metodą kontroli strategicznej jest audyt marketingu, który jest definiowany jako: wszechstronna, systematyczna, krytyczna, bezstronna i regularna rewizja oraz ocena otoczenia marketingowego, celów, strategii i działań

danego przedsiębiorstwa lub jednostki strategicznej, funkcji (instrumentów) marketingowych, organizacji, systemów, metod, procedur, personelu, prowadzone dla zidentyfikowania zagrożeń i szans rozwojowych oraz sformułowania planów mających na celu poprawienie działalności marketingowej przedsiębiorstwa⁶.

Celem audytu (rewizji) marketingu jest generowanie zagadnień do dyskusji o przyszłych planach firmy oraz identyfikowanie tych obszarów działań marketingowych firmy, które wymagają korekty ze względu na ujawnione słabe strony i zagrożenia zewnętrzne. Marketing audit obejmuje badanie celów marketingowych firmy, strategii, realizację i organizację. Aby rewizja marketingu mogła być efektywna należy ją prowadzić w oparciu o regularne zasady, systematycznie, wszechstronnie i niezależnie.

Audyt marketingu jest procesem składającym się z sześciu stopni (por. zestawienie na stronie 40):

1. Określenie podmiotu mającego wykonać rewizję marketingu. Ta może być zrobiona przez wyspecjalizowanych pracowników firmy, w szczególności specjalistów d.s. marketingu, bądź przez ekspertów zatrudnionych z zewnątrz;
2. Określenie, kiedy i jak często rewizja marketingu ma być wykonywana. Rewizja może być wykonywana pod koniec każdego roku kalendarzowego, na koniec roku sprawozdawczego firmy dla potrzeb raportu rocznego, a także w czasie przeprowadzania inwentaryzacji. Marketing audit powinien być przeprowadzony przynajmniej raz do roku lub częściej. W celu umożliwienia porównywania analiz rewizja marketingu powinna być zakończona w tych samych okresach roku;
3. Określenie obszarów działań marketingowych, które mają być objęte rewizją. Rewizja horyzontalna bada wyniki marketingowe firmy ze szczególnym uwypukleniem relacji zachodzących między zmiennymi marketingu i ich relatywnego znaczenia. Rewizja wertykalna marketingu jest głębinową analizą jednego aspektu strategii marketingowej firmy, np. Strategii rozwoju nowego produktu. Należy stosować oba sposoby weryfikacji, ponieważ weryfikacja horyzontalna często ujawnia obszary działalności marketingowej, które wymagają dalszego badania;
4. Rozwój formy rewizji. Należy określić listy obszarów, które mają być zbadane oraz potrzeby informacyjne niezbędne do ich oceny. Audyt marketingu najczęściej wykonywany jest przy pomocy ankiety. Przykład formularza stosowanego w horyzontalnej rewizji marketingu zamieszczono poniżej w tabeli 1;
5. Przeprowadzenie rewizji marketingu. Decyzje podejmowane w tym etapie z reguły dotyczą czasu trwania rewizji jak również tego czy pracownicy mają

⁶ Kotler Ph., *Kotler o marketingu. Jak kreować i opanowywać rynki*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1999, s. 254.

być o niej uprzedzeni oraz czy firma ma być w tym czasie zamknięta, czy też otwarta, i jak ma być przygotowany raport końcowy;

6. Prezentowanie rezultatów rewizji marketingu dla zarządu. Ostatnim krokiem rewizji jest zaprezentowanie jej rezultatów i wskazań zarządowi firmy, który jest odpowiedzialny za prawidłowe wykorzystanie otrzymanej informacji.

Stopnie procesu rewizji marketingowej

1. Kto powinien wykonać rewizję?
 - A. specjaliści z firmy
 - B. specjaliści z zewnątrz
2. Kiedy i jak często rewizja ma być wykonywana?
 - A. pod koniec roku kalendarzowego, dla potrzeb raportu rocznego
 - B. przynajmniej raz w roku w tym samym okresie
3. Które obszary działalności marketingowej mają być badane?
 - A. horyzontalnie
 - B. wertykalnie
4. Jaki typ formy rewizji jest rozwijany?
 - A. pytania otwarte, czy zamknięte
 - B. pytania specyficzne
5. Jak prowadzić rewizję?
 - A. czas trwania
 - B. świadomość pracowników
 - C. organizacja zamknięta, czy otwarta
 - D. przygotowanie raportu końcowego
6. W jaki sposób rezultaty rewizji mają być prezentowane dla zarządu?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Joel R. Evans, Barry Berman, *Marketing*, Memillan Publishing Company, New York 1987, s. 710.

Osoby przeprowadzające marketing audit powinny być raczej niezależne wobec działu marketingu danej firmy. Ważne jest również to, by marketing audit był wykonywany w firmie okresowo i systematycznie a nie, kiedy ta znajduje się w poważnym kryzysie. Audytor marketingu powinien mieć znaczną swobodę przeprowadzania wywiadów wśród kierowników firmy, klientów, dostawców, personelu sprzedażowego i innych osób mogących dostarczyć informacji o rezultatach działań marketingowych firmy.

Audyty marketingu opracowany przez Kotlera obejmuje sześć komponentów: makro- i mikroocenienie marketingowe, strategię marketingową, organizację marketingu, systemy marketingowe, wydajność marketingu, szczegółowe funkcje marketingu. W tabeli 2 zamieszczono zestawy pytań proponowane przez Kotlera, które może potencjalnie zadać audytor marketingu. Nie wszystkie pytania są istotne w danej sytuacji, aczkolwiek na podstawie tej informacji mogą one rewidentowi pozwolić rozwinąć konstruktywne zalecenia dla zarządu.

Przykład horyzontalnej rewizji marketingu

Tabela 1

Czy firma, dział, komórka, ...	tak/nie
Planowanie, organizacja i kontrola 1. ma określone cele 2. posiada cele odpowiadające zmieniającym się warunkom 3. bada potrzeby, postawy i zachowania klientów 4. systematycznie organizuje działania marketingowe 5. planuje działania rynkowe 6. wykonuje prognozy sprzedaży 7. wykorzystuje w planowaniu badania zachowań nabywców 8. posiada strategię i taktyki w planie marketingowym 9. ma jasno ustalone plany alternatywne 10. monitoruje zmiany w otoczeniu 11. wykorzystuje kryterium odpowiedzialności publicznej w podejmowaniu decyzji 12. kontroluje działania za pomocą analiz kosztów, sprzedaży, audytu marketingu	
Badania marketingowe 1. stosuje badania marketingowe w planowaniu oraz w rozwiązywaniu problemów marketingowych 2. posiada system informacji marketingowej 3. wystarczająco wspiera badania marketingowe 4. posiada odpowiedni poziom komunikacji pomiędzy badaczami marketingowymi a kierownikami liniowymi	
Produkt 1. systematycznie wykorzystuje proces planowania produktu, asortymentu 2. formułuje strategię produktu w odniesieniu do koncepcji cyklu życia produktu 3. posiada procedurę rozwoju nowych produktów 4. okresowo rewiduje opłacalność oferowanych produktów 5. monitoruje produkty konkurencyjne 6. analizuje produkty znajdujące się w fazie dojrzałości cyklu życia produktu 7. usuwa z oferty produkty przynoszące straty	
Dystrybucja 1. motywuje ogniwa kanału 2. posiada wystarczające pokrycie rynku 3. okresowo ocenia ogniwa kanału 4. ocenia alternatywne środki transportu 5. bada dogodność lokalizacji 6. oblicza optymalną wielkość dostaw 7. podejmuje odpowiednie decyzje dotyczące kanału, gdy wymagają tego zmieniające się warunki	
Promocja 1. posiada plan promocji 2. bilansuje składniki promocji w planie 3. mierzy skuteczność reklamy 4. stara się o pozytywne publicity 5. posiada procedury rekrutowania i utrzymywania personelu sprzedażowego 6. analizuje stosowanie promocji sprzedaży	
Cena 1. posiada strategię cenową zgodną z regulacjami prawnymi 2. stosuje strategię cenową satysfakcjonującą ogniwa kanału 3. szacuje popyt i czynniki wpływające na koszty przed ustaleniem ceny 4. analizuje ceny produktów konkurencyjnych 5. ustala ceny na poziomie odpowiadającym wizerunkowi produktu 6. poszukuje źródeł maksymalizowania zysku całkowitego	

Źródło: Opracowanie własne.

Komponenty audytu marketingowego

Część I. AUDYT OTOCZENIA MARKETINGOWEGO

Makrootoczenie	
Demograficzne	Jakie główne zmiany i trendy demograficzne stanowią szansę lub zagrożenia dla firmy? Jakie działania podjęła w reakcji na nie?
Ekonomiczne	Jak zmiany dochodów, cen, oszczędności i kredytowania wpłyną na kondycję firmy? Jakie działania firma podjęła w związku z ww. trendami? Jak wyglądają prognozy kosztów i dostępności energii oraz zasobów naturalnych potrzebnych do funkcjonowania firmy?
Przyrodnicze	Jaką rolę odgrywa firma względem środowiska – czy jest trucicielem czy chroni środowisko? Jakie działania podejmuje w tym obszarze?
Technologiczne	Jakie główne zmiany pojawiają się w technologii produktu i procesów? Jaką pozycję zajmuje firma? Czy istnieją substytuty, które mogą zastąpić nasz produkt?
Polityczne i prawne	Jakie zmiany prawne mogą wpłynąć na strategię i taktykę marketingową? Co się dzieje w takich sferach, jak kontrola zanieczyszczeń, równe szanse zatrudnienia, bezpieczeństwo produktu, reklama, kontrola cen, itd.
Kulturowe	Jaki jest stosunek opinii publicznej do firmy i jej produktów? Jakie zmiany w stylu życia i systemie wartości konsumentów mogą wpłynąć na kondycję firmy?
Mikrootoczenie	
Rynki	Jakim zmianom podlega rynek – czy rozwija się czy wzrasta? Jak kształtują się zyski i nasycenie w poszczególnych regionach? Jakie istnieją główne segmenty rynku?
Nabywcy	Jakie są potrzeby nabywców i jak przebiega proces zakupu? Jak obecni i przyszli nabywcy oceniają reputację, jakość produktu, usługi, personel sprzedaży i ceny firmy oraz jej konkurentów? W jaki sposób nabywcy należący do różnych segmentów podejmują decyzje o zakupie?
Konkurenci	Kim są główni konkurenci? Jakie mają cele, strategię, słabe i silne strony, wielkość i udział w rynku? Jakie zmiany wpłyną na przyszłą formę konkurencji?
Dystrybucja i pośrednicy	Jakie istnieją podstawowe kanały dystrybucji, przy pomocy których dostarcza się produkty nabywcom? Jaka jest wydajność i perspektywy każdego z nich? (wskaźniki dystrybucji liczbowej i ważonej)
Dostawcy	Jakie są prognozy dostępności kluczowych materiałów wykorzystywanych w produkcji? Jakie trendy dominują wśród dostawców? Jaki jest koszt prognozy dostępności usług transportowych, magazynowych i finansowych?
Firmy usługowe i marketingowe	Jak skuteczne są agencje reklamowe i badań marketingowych wybrane przez firmę?
Społeczeństwo	Które grupy społeczne stanowią szczególną szansę lub zagrożenie dla firmy? Jakiego kroki zostały podjęte wobec każdej z nich?

Część II. AUDYT STRATEGII MARKETINGOWEJ

Misja firmy	Czy misja firmy jest jasno wyrażona w kategoriach rynkowych? Czy jest wykonalna?
Cele marketingu	Czy cele marketingowe firmy są wyrażone wystarczająco jasno, by stanowiły punkt odniesienia dla planowania marketingu i pomiaru wyników? Czy wybór celów jest odpowiedni, biorąc pod uwagę pozycję konkurencyjną firmy, jej zasoby i szansę?

Strategia	Czy kierownictwo opracowało jasną strategię marketingową umożliwiającą realizację celów marketingowych? Czy strategią jest przekonująca? Czy jest dostosowana do fazy w cyklu życia produktu, strategii konkurentów i sytuacji gospodarczej? Czy firma stosuje właściwą podstawę segmentacji rynku? Czy firma ma jasne kryteria oceny segmentów i wyboru najlepszych? Czy opracowała dokładne profile każdego z segmentów docelowych? Czy zasoby są optymalnie rozdzielone między główne elementy kompozycji marketingowej? Czy na zrealizowanie celów marketingowych nie przyznano za mało lub za dużo funduszy?
-----------	---

Część III. AUDYT ORGANIZACJI MARKETINGU

Struktura formalna	Czy wiceprezes ds. marketingu ma odpowiednią władzę i ponosi odpowiedzialność za działania firmy, które decydują o zadowoleniu nabywców? Czy struktura działu marketingu odpowiada wymaganiom każdego z regionów, produktów, segmentów, użytkowników i funkcji firmy?
Skuteczność funkcji	Czy pomiędzy działem sprzedaży i marketingu istnieją poprawne relacje? Czy system zarządzania produktem działa efektywnie? Czy kierownicy produktu potrafią planować wysokość zysków czy tylko wielkość sprzedaży? Czy istnieją jakieś grupy w sferze marketingu wymagające dodatkowego szkolenia, motywacji lub nadzoru?
Efektywność współpracy z innymi działami	Czy istnieją jakieś problemy lub konflikty pomiędzy działem marketingu a innymi działami, produkcji badań i rozwoju, zaopatrzenia, finansów, księgowości, kadry?

Część IV. AUDYT SYSTEMÓW MARKETINGOWYCH

System informacji marketingowych	Czy system informacji marketingowych dostarcza dokładnych, wystarczających i aktualnych informacji na temat rynku, a więc obecnych nabywców, potencjalnych nabywców, pośredników, konkurentów, dostawców, itd.? Czy osoby podejmujące w firmie decyzje wymagają przeprowadzenia dostatecznej liczby badań marketingowych? Czy wykorzystują wyniki tych badań? Czy firma stosuje najlepsze oceny rynku i prognozowania sprzedaży?
Systemy planowania marketingowego	Czy system planowania marketingowego jest dobrze przygotowany i efektywnie wykorzystywany? Czy specjaliści ds. marketingu dysponują systemami wsparcia decyzyjnego? Czy system planowania przynosi możliwe do przyjęcia cele i wielkość sprzedaży?
System kontroli marketingu	Czy procedury kontroli są odpowiednie i mogą zagwarantować realizację rocznych planów? Czy kierownictwo okresowo analizuje dochodowość produktów, rynków, obszarów i kanałów dystrybucji? Czy koszty i dochodowość marketingu są okresowo badane?
System rozwoju nowego produktu	Czy firma potrafi zbierać, oceniać i realizować nowe pomysły? Czy prowadzi wystarczająco dużo prac rozwojowych i analiz przed zainwestowaniem w nowe pomysły? Czy firma przeprowadza odpowiednią liczbę testów produktu i akceptacji rynku, zanim wprowadzi nowe produkty?

Część V. AUDYT PRODUKTYWNOŚCI MARKETINGU

Analiza rentowności	Jaka jest rentowność poszczególnych produktów, rynków, terytoriów i kanałów dystrybucji? Czy firma powinna wejść, poszerzyć, zawężyć lub wycofać się z niektórych segmentów?
Analiza efektywności wydatków	Czy któreś z działań marketingowych generuje nadmierne koszty? Czy można podjąć kroki zmierzające do obniżenia tych kosztów?

Część VI. AUDYT FUNKCJI MARKETINGU

Produkty	Jakie są cele linii produktu? Czy są właściwe? Czy obecna linia produktu je realizuje? Czy powinna zostać rozciągnięta lub skurezona w górę, dół, albo w obu kierunkach? Które produkty należy zarzucić? Które produkty dodać? Jaka jest znajomość i postawa nabywców wobec jakości, stylu, nazwy marki, produktu firmy i konkurencji? Jakie sfery strategii produktu i marki wymagają poprawy?
Cena	Jakie są cele, zasady, strategie i procedury wyznaczania cen firmy? W jakim stopniu ceny zależą od kosztów, popytu, i kryteriów konkurencyjności? Czy w oczach klientów cena odpowiada wartości oferty? Co kierownictwo wie o elastyczności cenowej popytu, skutkach krzywej doświadczenia oraz cenach i polityce cenowej konkurencji? Do jakiego stopnia zasady polityki cenowej odpowiadają potrzebom dystrybutorów, dostawców, przedstawicieli handlowych oraz rozporządzeniom rządowym?
Dystrybucja	Jakie są cele i strategie dystrybucji firmy? Czy utworzono sieć dystrybucji i serwisu o wystarczającym zasięgu? Jaka jest skuteczność dystrybutorów, przedstawicieli handlowych producentów, brokerów, agentów i innych? Czy firma nie powinna rozważyć zmian w kanałach dystrybucji?
Promocja	Jakie są cele reklamowe firmy? Czy są odpowiednie? Czy na reklamę przeznacza się wystarczające środki? Czy motywy i treść reklam są właściwe? Co nabywcy i opinia publiczna sądzi na temat prowadzonej reklamy? Czy media zostały właściwie dobrane? Czy firma zatrudnia właściwy wewnętrzny personel ds. reklamy? Czy budżet promocji sprzedaży jest odpowiedni? Czy efektywnie stosuje się narzędzia promocji sprzedaży, takie jak: próbki, kupony, wystawy i konkursy? Czy personel ds. public relations jest kompetentny i kreatywny? Czy firma dostatecznie wykorzystuje marketing bezpośredni, bazy danych, łącza telefoniczne, internet?
Personel sprzedażowy	Jakie są cele personelu sprzedażowego? Czy jest on wystarczająco liczny, by zrealizować cele firmy? Czy jest zorganizowany zgodnie z zasadami specjalizacji (terytorialnej, rynkowej, produktu)? Czy firma zatrudnia wystarczającą (lub zbyt dużą) liczbę kierowników sprzedaży nadzorujących terenowych przedstawicieli handlowych? Czy poziom i struktura wynagrodzeń stanowi wystarczający bodziec i nagrodę dla pracowników? Czy pracowników sprzedaży cechuje wysoki poziom kompetencji i pracowitość? Czy firma dysponuje odpowiednimi procedurami ustalania celów i oceny wyników? Jak wypada personel firmy w porównaniu z personelem konkurencji?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ph. Kotler, *Marketing, analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i Ska, Warszawa 1994, s. 698-700.

Nową procedurę audytu marketingu zastosowała firma konsultingowa Copernicus. Audyt marketingu proponowany przez Copernicusa obejmuje dwadzieścia jeden kluczowych sfer decyzyjnych w marketingu (por. Tabela 3.). Faza początkowa audytu rozpoczyna się od klasyfikacji wszystkich dwudziestu jeden obszarów działań marketingowych i ich oceny w skali od 0 do 100. Celem tej fazy audytu jest ogólna ocena działalności marketingowej firmy. Faza kolejna polega na ocenie, które ze sfer decyzyjnych w marketingu są najważniejsze, które firma musi realizować dobrze, które mają mniejsze znaczenie, a które są najmniej ważne. Ocena wagi poszczególnych obszarów decyzyjnych marketingu i wyników firmy

Kluczowe sfery decyzyjne w marketingu

1. Cele i strategie marketingowe
2. Analiza otoczenia marketingowego
3. Segmentacja i rynki docelowe
4. Różnicowanie i pozycjonowanie
5. Ustalanie cen
6. Zarządzanie produktem
7. Zarządzanie reklamą
8. Public relations
9. Zarządzanie promocją sprzedaży
10. Marketing bezpośredni
11. Zarządzanie marketingiem związków
12. Doskonałość obsługi klienta
13. Zintegrowana komunikacja marketingowa
14. Zarządzanie dystrybucją
15. Marketing branżowy
16. Opracowanie nowych produktów
17. Marketingowy system informacyjny
18. Ocena przez porównanie wartości marki
19. Zarządzanie sprzedażą
20. Wyniki marketingu
21. Organizacja marketingu

Źródło: Gary R. Morris, *Copernican Decision Navigator*, 1997. Według Ph. Kotler, *Kotler o marketingu. Jak kreować i opanowywać rynki*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1999, s. 260.

pozwala wygenerować rzeczywisty obraz prowadzonej działalności marketingowej. Zidentyfikowane zostają te działania, które wymagają szybkiej poprawy oraz te, które mogą być poprawiane w dalszej kolejności. Firma ustala również harmonogram, w którym jest określona kolejność, czas i rodzaj działań marketingowych wymagających poprawy. Za efekty poprawy sytuacji w każdej ze sfer wspólnie odpowiedzialne są dwie osoby z danej firmy.

Szczegółowy proces audytu marketingu przygotowanego przez Copernicusa przedstawia się następująco:

1. Każda ze sfer decyzyjnych w marketingu jest oceniana według przygotowanego przez audytora zestawu pytań zadawanych kierownictwu. Poza tym opinie kierownictwa są weryfikowane przez audytora marketingu. W tym celu ten bada i analizuje obiektywne dokumenty, plany, świadectwa oraz certyfikaty i inne różnego rodzaj raporty.
2. Ocena każdego z dwudziestu jeden działań marketingowych odpowiada jednemu z pięciu poziomów: poziom krytyczny od 0 do 15 punktów, niepokojący od 16 do 35 punktów, przeciętny od 36 do 65 punktów, zadowalający od 66 do 85 punktów, zadziwiający od 86 do 100 punktów. Audytor przydziela klasę oceny i dokładny wynik.

3. Określenie wagi dla każdego działania marketingowego jest dokonywane we współpracy audytora z kierownictwem firmy. Te decyzje determinują kolejność doskonalenia wymagających tego działań marketingowych.

Tabela 4

Rezultaty audytu marketingu w hipotetycznej firmie

Wybrane obszary marketingu	Ocena krytyczna 0 - 15	Ocena niepokojąca 16 - 35	Ocena przeciętna 36 - 65	Ocena zadowalająca 66 - 85	Ocena zadziwiająca 86 - 100
1. Cele i strategie marketingowe			61		
2. Analiza otoczenia marketingowego			63		
3. Segmentacja i rynki docelowe			54		
4. Różnicowanie i pozycjonowanie		34		74	
5. Ustalanie cen					
6. Zarządzanie produktem			62		
7. Zarządzanie reklamą		17			
8. Public relations			53		
9. Zarządzanie promocją sprzedaży					91
10. Marketing bezpośredni				82	
11. Zarządzanie marketingiem związków					89
12. Doskonałość obsługi klienta				69	
13. Zintegrowana komunikacja marketingowa				66	
14. Zarządzanie dystrybucją			58		
15. Marketing branżowy				81	
16. Rozwój nowych produktów				77	
17. System informacji marketingowej					90
18. Ocena przez porównanie wartości marki					93
19. Zarządzanie sprzedażą				68	
20. Wyniki marketingu				80	
21. Organizacja marketingu			61		
Wyniki ogólne				67,76	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ph. Kotler, *Kotler o marketingu. Jak kreować i opanowywać rynki*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1999, s. 261.

Tabela 4 prezentuje rezultaty audytu marketingu uzyskane w hipotetycznej firmie. Ocena działań marketingowych tej firmy jest zadowalająca i tylko kilka sfer decyzyjnych wymaga doskonalenia, np. różnicowanie i pozycjonowanie oraz zarządzanie reklamą.

Posiadając rezultaty audytu można opracować harmonogram doskonalenia działalności marketingowej. Harmonogram musi zawierać terminarz, kolejność zadań z podziałem na pierwszo-, drugo- i trzeciorzędne, jakie podejmie firma w celu poprawy efektywności marketingu oraz zespoły osób odpowiedzialnych za realizację każdego z zadań.

Zarówno metoda audytu marketingu opracowana przez Kotlera, jak i firmę konsultingową Copernicus może być dla mniejszych firm zbyt obszerna, czaso-

chłonna i kosztowna. Zatem te mogą zaadaptować do swoich potrzeb wybrane obszary audytu, które mogą być kluczowe dla danej firmy. Na przykład wykorzystując metodę Copernicusa audyt można skoncentrować się na sześciu, ośmiu lub dziesięciu sferach decyzyjnych w marketingu. Ważne jest oszacowanie przez firmę kosztów i znaczenia poprawy każdego z kluczowych obszarów marketingu.

W praktyce gospodarczej wiele przedsiębiorstw w Polsce może nie być zainteresowana kontrolą pozycji strategicznej. Dla dużej części firm pozyskanie informacji o wielkości sprzedaży, bądź lojalności i satysfakcji klientów, jest głównym przedmiotem kontroli marketingu. Stwierdzenie to jest tym bardziej uzasadnione, jeśli uwzględni się fakt, że tylko około 20% badanych przedsiębiorstw formułuje długookresowe plany strategiczne, a około 75% badanych firm ogranicza się do rocznych planów marketingowych⁷. Zatem zainteresowanie wieloma wyżej wymienionymi obszarami działalności marketingu w kontroli strategicznej należy uznać za niskie. Na tym tle pojawia się problem roli marketingu w strategii przedsiębiorstwa. Często rola ta sprowadza się do realizacji wąsko określonych celów dotyczących sprzedaży, bez uwzględniania istotnych uwarunkowań rynkowych (tendencje rozwojowe, sytuacja konkurencyjna). Zatem zakres strategicznej kontroli marketingowej jest pochodną procesów decyzyjnych, które z kolei są wyznaczane zakresem informacji pozyskiwanych w celach kontrolnych.

Literatura

- Crowe T., Avison D., Management Information for Data Bases, MacMillan, London 1985.
- Eckles Robert W., Business Marketing Management, Marketing of Business Products and Services, Prentice-Hall Inc. Englewood Cliffs 1980.
- Evans Joel R., Berman Barry, Marketing, McMillan Publishing Company, New York 1987.
- Goetsch Hal W., Conduct a Comprehensive Marketing Audit to Improve Marketing Planning, Marketing News March 1983.
- Green Paul E., Tull Donald S., Albaum Gerald, Research for Marketing Decisions, Prentice-Hall International, London 1988.
- Horst B., Dworzecki Z., Marketing w Firmie, Controlling marketingowy, Przegląd Organizacji 1992, nr 7, TNOiK, Warszawa 1992.
- Jaworski Bernard J., Toward a Theory of Marketing Control: Enviromental Contest, Control Types, and Consequenses, Journal of Marketing.

⁷ W. Kowal, *Informacja marketingowa w procesie kontroli położenia strategicznego*, w: *Marketing, koncepcje, badania, zarządzanie*, pod red. naukową L. Żabińskiego i K. Śliwińskiej, PWE, Warszawa 2002, s. 442-445.

- Kłeczek R., Kowal W., Wańkowski P., Woźniczka J., Marketing jak to robić, Ossolineum, Wrocław 1992.
- Kotler Ph., Principles of Marketing, Prentice-Hall Englewood Cliffs, NJ 1986.
- Kotler Ph., Kotler o marketingu. Jak kreować i opanowywać rynki, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1999.
- Kotler Ph., Armstrong G., Marketing an Introduction, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ 1990.
- Kotler Ph., Marketing, analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola, Gebethner i Ska, Warszawa 1994.
- Mossmann F.H., Fisher P.M., Crissy W.J.E., New Approaches to Analyzing Marketing Profitability, Journal of Marketing vol. 38 April 1984 pp. 43-8.
- Parkinson L., Parkinson S., Using the microcomputer in marketing, McGraw-Hill, England 1987.
- Rutkowski I.P., Komputery w Marketingu, w Marketingowe Zarządzanie Handlem, Konferencja Naukowa, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1992.
- Sławińska M., Urbanowska-Sojkin E., Zarządzanie Marketingowe Przedsiębiorstwem Handlowym, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1996.
- Wilson R.M.S., Accounting Approaches to Marketing Control, Management Accounting, February 1980.

Controlling strategii marketingowej

Streszczenie

Controlling jest jedną z funkcji zarządzania przedsiębiorstwem, której zadania koncentrują się na sterowaniu jego zachowaniami za pomocą informacji. W odniesieniu do marketingu główne zadania controllingu dotyczą: kontroli sprzedaży, udziałów przedsiębiorstwa w rynku, efektywności zbytu, wielkości poza pieniężnych. W celu wykonania zadań controllingu marketingowego stosowane są rewizje procedur, rewizje marketingu-mix, rewizje organizacji oraz kontrole wyników marketingowych, które mogą być wykonywane ex post.

Istotna dynamika procesów zachodzących w otoczeniu marketingowym przedsiębiorstwa powoduje konieczność stosowania również takiego instrumentu, który musi spełniać funkcję systemu wczesnego ostrzegania. Instrumentem tym jest rewizja marketingowa (audyt marketingowy) rozciągająca się na główne elementy procesu decyzyjnego.

Przedsiębiorstwa najczęściej stosują takie miary kontroli, które wydają się być odpowiednie z ich punktu widzenia, stąd też spotyka się rozmaite miary kontroli w różnych firmach. Wiele przedsiębiorstw wykorzystuje relatywnie nieskomplikowane procedury kontroli ze względu na czas potrzebny do uzyskania odpowiednich informacji do analizy.

Modele portfelowe takie jak BCG, GE, PISM, ADL, macierz Ansoffa Produkt – Rynek, są użytecznymi metodami analizy strategicznej, jednakże te metody nie mogą być substytutami dla wnikliwego myślenia strategicznego. Takie samo stwierdzenie może dotyczyć kontroli strategicznej. Prowadzenie prawidłowej strategicznej kontroli marketingu wymaga, aby firmy wykorzystywały odpowiednio dostosowane do potrzeb kontroli metody oraz narzędzia analityczne. Zaleca się

stosowanie dwóch wspomnianych metod pozwalających na nowo określić strategię marketingową firmy tj.: kontrolę wyników marketingu, czyli badanie efektywności marketingu oraz rewizję marketingu (audyt marketingu).

Marketing strategy controlling

Summary

Controlling is one of the business management function, which tasks concentrates on its behavior control by means of information. In marketing main tasks of controlling concern: sales control, enterprise market shares, turnover effectiveness, off money values. To execute marketing controlling tasks, there are used: procedure audits, marketing mix audits, organization audits, and marketing profitability control, executed ex post.

Essential dynamics in business marketing environment bring necessity to use an instrument, which must performs function of early warning system. Marketing audit is that instrument, which encompasses fundamental decision process elements.

Enterprise use control metrics, suitable from their point of view, so we can find various control metrics in different businesses. Many businesses use relatively uncomplicated control procedures, because of time needed to gain suitable data to analysis.

Portfolio models like BCG, GE, PISM, ADL, Ansoff matrix are useful methods of strategy analysis, but these models cant be substitutes for strategic thinking. The same sentence can concern strategic control. So it is very important to apply and use mentioned methods, permitting build, realize and control marketing strategy.

WŁODZIMIERZ TŁUCHOWSKI

Instrumenty zarządzania przedsiębiorstwem

Studium porównawcze

Uwagi wstępne

Współczesne przedsiębiorstwo podlega istotnym przemianom związanym z funkcjonowaniem w coraz bardziej dynamicznym i skomplikowanym otoczeniu, z rosnącą nieciągłością wyzwań rozwojowych oraz nasilającą się złożonością przedsiębiorstwa jako systemu ekonomicznego, technicznego, organizacyjnego i społecznego.

Intensyfikacja tych zjawisk w związku z transformacją gospodarki polskiej i towarzyszącymi jej radykalnymi zmianami w otoczeniu sprawia, że przedsiębiorstwa znalazły się w zupełnie nowej jakościowo sytuacji. Dotyczy to całokształtu ich ekonomiki, a w szczególności: procedur podejmowania decyzji, tworzenia bieżących i krótkoterminowych planów działania, długookresowych programów rozwoju, wykorzystania posiadanego kapitału, tworzenia nowych zasobów potencjału wytwórczego oraz organizacji procesów gospodarczych.

W tej sytuacji, system zarządzania przedsiębiorstwem powinien w szerokim zakresie wykorzystywać różnorodne instrumenty, umożliwiające zarówno właściwy pomiar wyników działalności jak i wnikliwą ocenę metod, za pomocą których zostały osiągnięte dane efekty produkcyjne i ekonomiczno-finansowe.

Do takich instrumentów niewątpliwie należy zaliczyć: analizę ekonomiczną, w tym w szczególności finansową, rachunek ekonomiczny i kontroling. Przyjmując za kryterium okres czasu poddany ocenie działalności przedsiębiorstwa, można je podzielić na instrumenty o charakterze retrospektywnym, prospektywnym i bieżącym.

Propagowanie w ostatnich latach nowego sposobu myślenia i postępowania kadry zarządzającej, który główny akcent kładzie na tworzenie powiązań przedsiębiorstwa z otoczeniem, sprzyjających uzyskaniu trwałej przewagi konkurencyjnej, wmusza ciągłe stosowanie wymienionych instrumentów zarządzania. Pozwoli to wyposażać decydentów w niezbędne informacje o sytuacji w różnych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa.

W literaturze ekonomicznej wspomniane instrumenty zarządzania przedsiębiorstwem są różne i nie zawsze właściwie określone. Można także stwierdzić występowanie niejednoznacznych i trafnie sprecyzowanych wzajemnych relacji oraz roli i zadań w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem.

Skromna objętość niniejszego opracowania nie pozwala na wszechstronną i wnikliwą prezentację wszystkich zagadnień związanych z wykorzystaniem omawianych instrumentów w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Dlatego też przedmiot rozważań zawężono do najważniejszych aspektów metodycznych i praktycznych.

Głównym celem opracowania jest przedstawienie roli i znaczenia omawianych instrumentów w zarządzaniu przedsiębiorstwem oraz próba ukazania relacji jakie zachodzą pomiędzy nimi. Tak sformułowany cel pozwoli również wskazać najważniejsze różnice i podobieństwa między omawianymi instrumentami.

Rola i znaczenie analizy ekonomicznej w zarządzaniu

Analizę ekonomiczną można rozpatrywać z dwóch punktów widzenia: jako teorię (dyscyplinę naukową) i jako instrument zarządzania przedsiębiorstwem (działania praktyczne)¹.

W pierwszym ujęciu zajmuje się wypracowaniem metod badania i zasad oceny efektywności działalności oraz stanu ekonomiczno-finansowego jednostek gospodarczych.

W praktyce gospodarczej przez analizę ekonomiczną rozumie się całość postępowania badawczego, którego celem jest postawienie diagnoz charakteryzujących efektywność działalności i sytuację ekonomiczno-finansową badanego przedsiębiorstwa².

Rozpatrując szczegółowiej, analiza ekonomiczna jest tym instrumentem zarządzania, który umożliwia wykrycie wzajemnych związków i współzależności między różnymi obszarami działalności przedsiębiorstwa, ustalenie trwałych tendencji i prawidłowości, ujawnienie występujących nieprawidłowości i wynikających z nich skutków oraz eliminowanie przypadkowych odchyleń.

W ten sposób, ocena zjawisk ekonomicznych umożliwia programowanie działalności przedsiębiorstwa oraz podejmowanie decyzji dotyczących przekształceń i rozwoju.

Spełnienie warunku kompleksowości w analizie i ocenie działalności przedsiębiorstwa wymusza zidentyfikowanie i uwzględnienie różnorodnych czynników

¹ E. Kurtys, *Istota analizy ekonomicznej podmiotów gospodarczych*, Zeszyty Naukowe, Seria, z. 260, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.

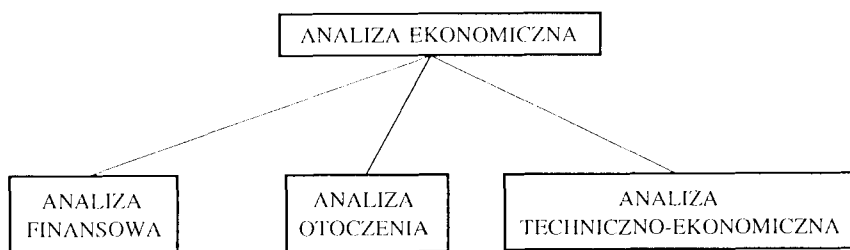
² E. Kurtys, *Elementy teorii analizy ekonomicznej przedsiębiorstw przemysłowych*, w pracy zbiorowej pod red. E. Kurtyśa, *Analiza Ekonomiczna przedsiębiorstw przemysłowych*, PWN, Warszawa – Poznań 1988.

– wewnętrznych i zewnętrznych, kształtujących bądź mogących kształtować w przyszłości sytuację przedsiębiorstwa.

Konieczne staje się przy tym, wykrycie wzajemnych związków o charakterze przyczynowo-skutkowym zachodzących zarówno między wymienionymi czynnikami, jak i ich wpływu na sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorstwa³.

Stopień skomplikowania i charakter powiązań wewnętrznych, jak również znaczne zróżnicowanie zagadnień objętych analizą powodują, że niezależnie od utrzymania kompleksowego charakteru analizy, celowe wydaje się wydzielenie z szeroko rozumianej analizy ekonomicznej trzech zasadniczych obszarów: analizy finansowej, analizy otoczenia i analizy techniczno-ekonomicznej (rys. 1).

Rysunek 1. Podział analizy ekonomicznej



Źródło: opracowanie własne.

Podział ten jest logiczną konsekwencją wynikającą z odmienności zagadnień stanowiących przedmiot badania i oceny. Takie podejście stwarza możliwość ich odrębnego analizowania i uwzględnienia różnych, właściwych poszczególnym obszarom, aspektów działalności przedsiębiorstwa. Niezależnie jednak od wydzielenia zagadnień o zbliżonej merytorycznie treści, niezbędne jest, jak już wspomniano wcześniej, zapewnienie jej kompleksowości. Spełnienie tego warunku wynika z faktu, że przeprowadzana analiza dotyczy przedsiębiorstwa jako systemu, a więc spójnego organizmu złożonego z części, które są ze sobą ściśle powiązane i pomiędzy którymi zachodzą określone relacje.

Należy także pamiętać, że informacje będące rezultatem analizy są wykorzystywane w dwóch fazach zarządzania przedsiębiorstwem, a mianowicie: planowania oraz oceny osiągniętych efektów.

W fazie planowania działalności przedsiębiorstwa bardzo istotne są informacje dostarczane przez analizę ekonomiczną dotyczące całościowej i cząstkowej efektywności gospodarowania, stopnia wykorzystywania majątku trwałego, zasobów czynnika pracy oraz pozycji przedsiębiorstwa w otoczeniu.

³ J. Duraj, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 1993.

Rola analizy ekonomicznej w fazie oceny i weryfikacji rzeczywiście osiągniętych efektów sprowadza się do dostarczenia kadrze zarządzającej informacji o wynikach działalności, zachodzących zmianach oraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Tego rodzaju informacje dotyczą oceny działalności w dłuższych okresach czasu na przykład miesiąc, kwartał, rok.

Dostarczane przez analizę ekonomiczną informacje, wykorzystywane w obu fazach zarządzania przedsiębiorstwem, umożliwiają poznanie i ocenę zjawisk zachodzących w działalności gospodarczej oraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Stanowią także podstawę do podjęcia działań mających na celu dokonywanie usprawnień w wymienionych dziedzinach oraz określenia ich skutków.

Należy również wyeksponować rolę i znaczenie analizy ekonomicznej, a szczególnie finansowej, w procesie restrukturyzacji i przekształceń własnościowych przedsiębiorstw. Instrument ten jest szeroko wykorzystywany w pierwszej fazie tych procesów – diagnozie, która zmierza do udzielenia odpowiedzi na pytanie: w jakim stanie znajduje się przedsiębiorstwo (we wszystkich obszarach jego funkcjonowania) w momencie podjęcia decyzji o jego restrukturyzacji i prywatyzacji?⁴

L. Bednarski zwraca uwagę, że analiza finansowa stanowi wyjściowy etap prac analitycznych i niezbędne minimum podstawowego zakresu badań ekonomicznych dla przygotowania oraz sprawnego przeprowadzenia zmian strukturalnych w tych obszarach przedsiębiorstwa, które mogą stanowić zagrożenie dla dalszego jego funkcjonowania, przekształceń i rozwoju⁵.

W procesie restrukturyzacji majątkowej, kapitałowej, przedmiotowej oraz zatrudnienia, istotną rolę spełnia analiza rentowności. Dostarcza bowiem kadrze zarządzającej informacji o efektywności przedsiębiorstwa w różnych obszarach jego funkcjonowania, przyjmując jako punkt odniesienia dla względnej oceny wyników finansowych takie wielkości, jak na przykład wartość majątku zaangażowanego w działalność, wartość zainwestowanego kapitału, wielkość uzyskanych przychodów czy wielkość ponoszonych kosztów ogółem. Analiza rentowności przedsiębiorstwa dla potrzeb jego restrukturyzacji, powinna także stworzyć podstawy, umożliwiające wskazanie źródeł powstawania zysków bądź strat⁶.

W procesie restrukturyzacji kapitałowej przedsiębiorstwa, wskazane jest ściśle powiązanie omawianej wyżej analizy rentowności z analizą stopnia zadłużenia, która określa strukturę kapitałową.

Przeprowadzone w tej części rozważania wskazują, że analiza ekonomiczna jest bardzo ważnym instrumentem, dostarczającym cennych informacji dla potrzeb zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem. Nie można jej traktować wyłącznie jako instrumentu oceny retrospektywnej albowiem jej zakres i poziom powinien w poważnym stopniu wspomagać działania prospektywne.

⁴ Zob. szerzej: A. Dowżycki, H. Sobolewski, W. Tłuchowski, *Restrukturyzacja, prywatyzacja i wycena przedsiębiorstwa*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 55-59.

⁵ L. Bednarski, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1994.

⁶ Zob. szerzej A. Dowżycki, H. Sobolewski, W. Tłuchowski, dz. cyt., s. 60-69.

Istota rachunku ekonomicznego i jego związek z analizą ekonomiczną

Doniosłą rolę w zarządzaniu przedsiębiorstwem, szczególnie z punktu widzenia jego rozwoju i pozycji konkurencyjnej w otoczeniu, spełnia kolejny instrument jakim jest rachunek ekonomiczny.

Istota rachunku ekonomicznego nie jest jednoznaczna. W zależności od umiejscowienia go w różnych kontekstach, treść z nim związana nabiera odmiennego charakteru. Zaznacza się to wyraźnie, gdy rachunek ten będziemy odnosić do prakseologicznych kategorii sprawności i wywodzących się z nich zasad gospodarowania, bądź do systemu zarządzania przedsiębiorstwem. W pierwszym ujęciu rachunek ekonomiczny ma charakter bierny, w drugim czynny.

Rozważania nad rachunkiem ekonomicznym w sensie instrumentalnym sprowadzają się do zastosowania zespołu technik i metod badawczych umożliwiających podejmowanie racjonalnych decyzji.

W literaturze znaleźć można wiele różnych definicji pojęcia rachunku ekonomicznego. Większość z nich jest bardzo zbliżona do siebie i określa rachunek ekonomiczny jako porównanie nakładów i efektów różnych wariantów przyszłego działania, umożliwiających podejmowanie mniej lub bardziej optymalnych decyzji lub najlepszej spośród rozpatrywanych. W takim rozumieniu rachunku ekonomicznego pomija się kwestie ustalenia kryteriów stanowiących podstawę dokonywanych wyborów.

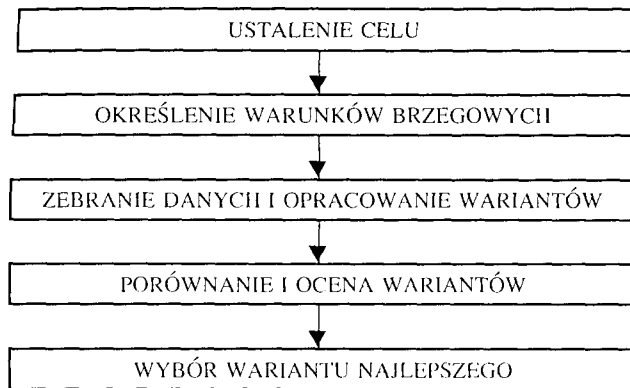
Uwzględniając powyższe można powiedzieć że istota rachunku ekonomicznego sprowadza się do porównania nakładów i efektów różnych wariantów przyszłego działania, umożliwiającego, w oparciu o przyjęte kryteria dokonania wyboru najlepszego spośród rozpatrywanych. Z tego wynika, że jako instrument zarządzania służy rozwiązywaniu *ex ante* problemów dotyczących przyszłego działania, a więc jest stosowany przed podjęciem decyzji o realizacji wybranego wariantu.

W literaturze i praktyce gospodarczej bardzo często można spotkać się z określeniem, że podejmowane decyzje powinny być optymalne. Autor mając poważne zastrzeżenia co do używania tego pojęcia, szczególnie w odniesieniu do praktyki gospodarczej, proponuje jego zastąpienie określeniem: dokonywanie wyborów zadowalających, kompromisowych lub dopuszczalnych – najlepszych w danych warunkach.

Pojęcie optymalności w odniesieniu do działań podejmowanych w przedsiębiorstwie budzi bardzo poważne zastrzeżenia, a mianowicie:

- czy można dokonywać wyborów optymalnych w przypadku wielości i konkurencyjności celów;
- czy decydentom udało się ustalić wszystkie warianty rozwiązania problemu;
- czy można zapewnić optymalność w warunkach ryzyka i niepewności towarzyszących działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Rysunek 2. Algorytm rachunku ekonomicznego



Źródło: opracowanie własne.

W tym miejscu należy przywołać zasadę ograniczonej racjonalności decyzji, u podstaw której leżą ogólne ograniczenia racjonalności występujące w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa.

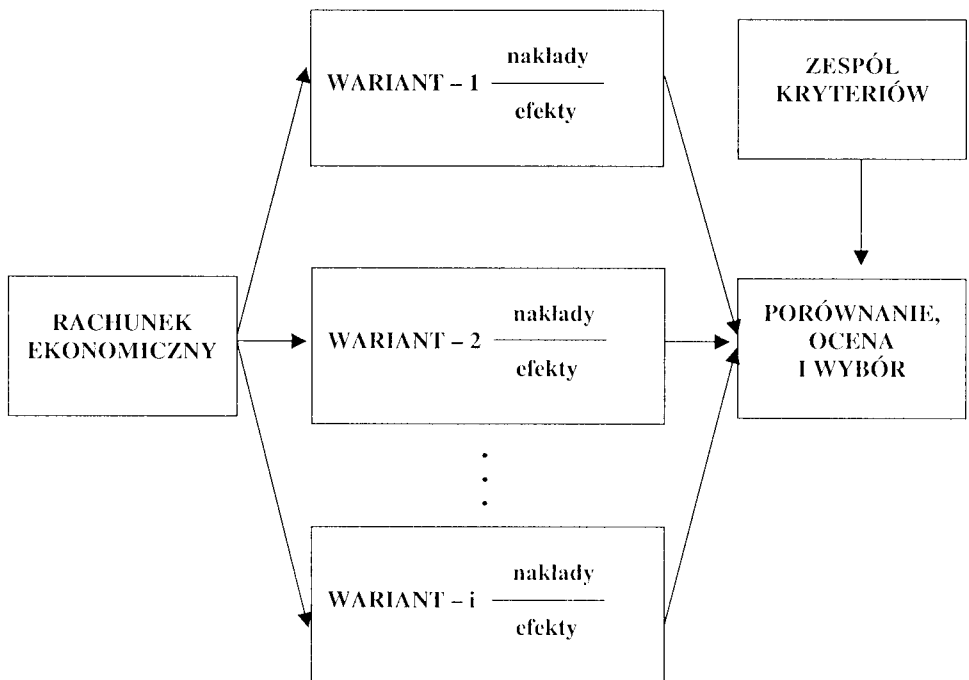
Jej istota polega na tym, że w większości przypadków chodzi o wykrycie i wyselekcjonowanie wariantów zadawalających, a tylko w wyjątkowych optymalnych. W tej sytuacji, dokonując porównania różnych wariantów, decydent musi posiadać zespół kryteriów ustalających minimalne warunki wariantu zadawalającego. Porównywany wówczas wariant powinien odpowiadać tym kryteriom lub być od nich lepszy.

Należy także zwrócić uwagę, że praktyczne stosowanie rachunku ekonomicznego w zarządzaniu przedsiębiorstwem, wymaga każdorazowo posługiwania się określonym algorytmem, na który składa się: ustalenie celu, warunków brzegowych (ograniczeń górnych i dolnych) zebranie danych i opracowanie wariantów, porównanie i ocena wariantów oraz wybór wariantu najlepszego. Szczegółowe procedury stosowania rachunku ekonomicznego w zarządzaniu przedsiębiorstwem przedstawiono na rysunku 2 i 3.

Identyfikacja omawianego instrumentu zarządzania przedsiębiorstwem pozwala wskazać na jego związki z analizą ekonomiczną. Zarówno w literaturze jak i praktyce gospodarczej często wyrażane są wątpliwości co do rozgraniczenia tych instrumentów. Niektórzy utożsamiają je, inni traktują analizę ekonomiczną jako składową lub instrument rachunku ekonomicznego, inni uważają, że jest odwrotnie, a jeszcze inni, że analiza ekonomiczna i rachunek ekonomiczny są odrębnymi, wzajemnie uzupełniającymi się instrumentami zarządzania przedsiębiorstwem⁷.

⁷ E. Kurtys, *Istota analizy ekonomicznej podmiotów gospodarczych*, Zeszyty Naukowe – Seria I, z. 260, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998.

Rysunek 3. Procedura tworzenia i oceny wariantów



Źródło: opracowanie własne.

Nie wdając się w szczegółową dyskusję z przedstawionymi poglądami, należy stwierdzić, że podejście prezentowane przez tych ostatnich jest najbardziej właściwe i uzasadnione. Dowodów na to dostarcza porównanie, przedstawionych w niniejszym opracowaniu, definicji obu instrumentów zarządzania. Wynika z nich jednoznacznie, że tworzony *ex ante* rachunek ekonomiczny jest instrumentem o charakterze prospektywnym. Głównym jego celem jest porównanie efektywności różnych wariantów przyszłego działania i wyboru najkorzystniejszego. Natomiast analiza ekonomiczna ma głównie charakter retrospektywny i koncentruje się na badaniu i ocenie działalności przedsiębiorstwa po zakończeniu pewnego okresu, w toku realizacji lub po zrealizowaniu danej decyzji gospodarczej. W tych ostatnich, analiza ekonomiczna jest instrumentem weryfikującym rachunek ekonomiczny. Wzajemne uzupełnianie się obu instrumentów podkreśla fakt, że rezultaty analizy ekonomicznej stanowią źródło informacji dla rachunku ekonomicznego.

Podsumowując, należy stwierdzić, że omawiane instrumenty traktowane jako odrębne i wzajemnie uzupełniające się, stanowią podstawowe narzędzia systemu oceny działalności przedsiębiorstwa. W praktyce zarządzania przedsiębiorstwem wykorzystywane są bowiem zarówno diagnozy o jego stanie jak i rezultaty rachunku ekonomicznego.

Kontroling jako instrument zarządzania przedsiębiorstwem

Skutecznie osiągnięcie wyznaczonych celów przedsiębiorstwa, wyrażających się zapewnieniem rentowności i wypłacalności, a tym samym jego istnienia i rozwoju, nie jest możliwe bez systematycznego i precyzyjnego planowania, kontroli i ciągłego oddziaływania na przebieg procesów gospodarczych. Wymienione obszary znajdują się w centrum zainteresowania ponadfunkcyjnego instrumentu zarządzania przedsiębiorstwem jakim jest kontroling.

E. Meyer definiuje kontroling jako proces sterowania zorientowany na wynik działalności przedsiębiorstwa, realizowany przez planowanie, kontrolę i informację, ukierunkowany na sterowanie działaniami w przyszłości⁸. Inni autorzy jak Olfert czy Vollmuth definiują kontroling podobnie, dodając do wymienionych funkcji jeszcze koordynowanie, a także ujmowanie i urzeczywistnienie wiedzy o przedsiębiorstwie⁹.

W ostatnim dziesięcioleciu, pojęcie to zostało w postaci dosłownej przeniesione z literatury anglosaskiej do polskiego piśmiennictwa ekonomicznego i praktyki gospodarczej. Dbając o czystość języka polskiego, jak i powszechność rozumienia używanych pojęć, autor proponuje zastąpienie angielskiego słowa "controlling" polskim określeniem bieżąca regulacja działalności przedsiębiorstwa.

Pod pojęciem tym należy rozumieć porównanie przyjętych w przedsiębiorstwie wielkości (planowanych, wzorców, norm, normatywów, parametrów procesu) z wielkościami rzeczywiście osiągniętymi, w celu ustalenia odchyłeń, co pozwala przeciwdziałać i likwidować zjawiska niekorzystne (zakłócenia, zagrożenia). Z powyższego wynika, że głównym celem tego instrumentu zarządzania przedsiębiorstwem jest dostarczenie kadrze kierowniczej informacji wymuszających podjęcie konkretnych działań na różnych szczeblach decyzyjnych.

Bieżąca kontrola polegająca na porównaniu rzeczywiście osiągniętych wyników z planowanymi, umożliwia na bieżąco ujawniać wszelkie odchylenia występujące w działalności przedsiębiorstwa i w miarę szybko podjąć działania mające na celu przywrócenie stanu pożądanego.

Takie podejście pozwala uznać bieżącą kontrolę jako jedną z faz w procesie regulacji działalności przedsiębiorstwa.

Schemat modelu procesu regulacji przedstawiono na rysunku 4.

Z przedstawionego rysunku wynika, że proces regulacji działalności przedsiębiorstwa składa się z pięciu zasadniczych faz.

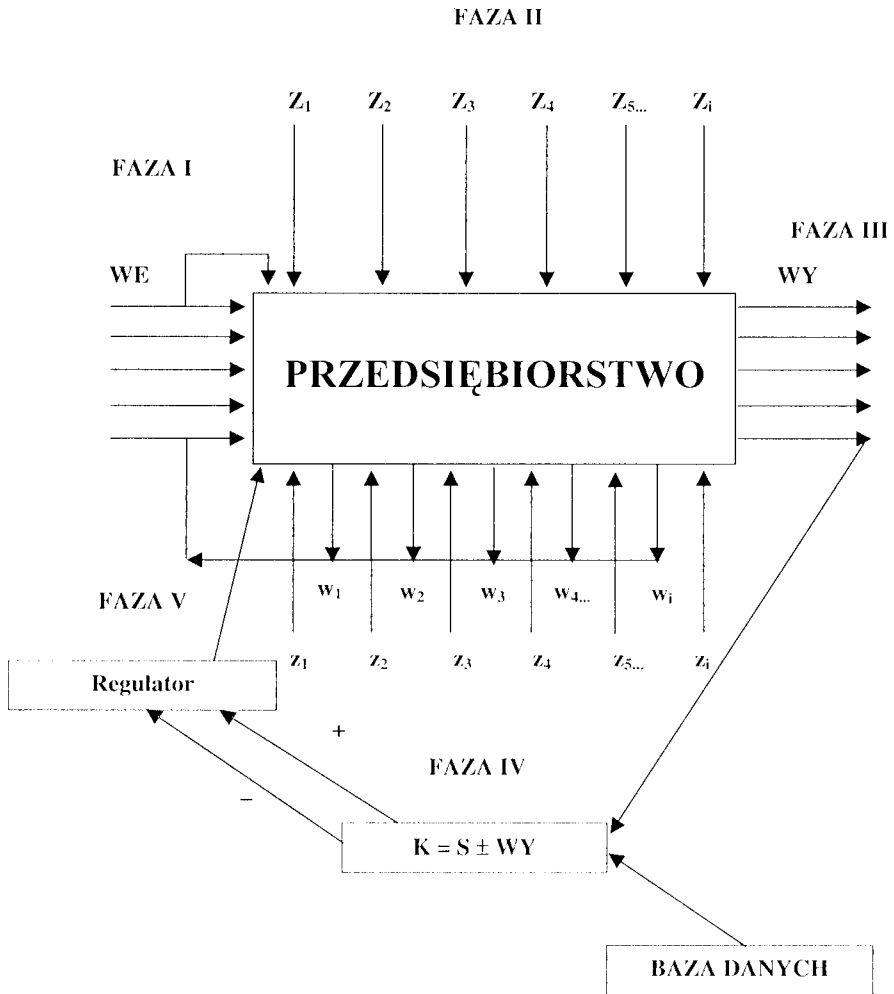
Pierwsza obejmuje opracowanie zasileń wejściowych w postaci wielkości planowanych, wzorców, norm, parametrów procesu itp.

Faza druga związana jest z realizacją działalności przedsiębiorstwa, w której wielkości ustalone w fazie pierwszej pełnią funkcję sterującą tą działalnością.

⁸ E. Meyer, *Controlling w twojej firmie*, Wyd. Prawnicze, Warszawa 1991.

⁹ H.J. Vollmuth, *Controlling Planowanie, Kontrola, Zarządzanie*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1993.

Rysunek 4. Schemat modelu procesu regulacji



- Z – zakłócenia z otoczenia makro
- z – zakłócenia z otoczenia mikro
- w – zakłócenia wewnętrzne
- K – bieżąca kontrola
- S – wzorzec, standard
- WE – zasilenie wejściowe
- WY – zasilenie wyjściowe – wielkość rzeczywiście osiągnięta

Źródło: opracowanie własne.

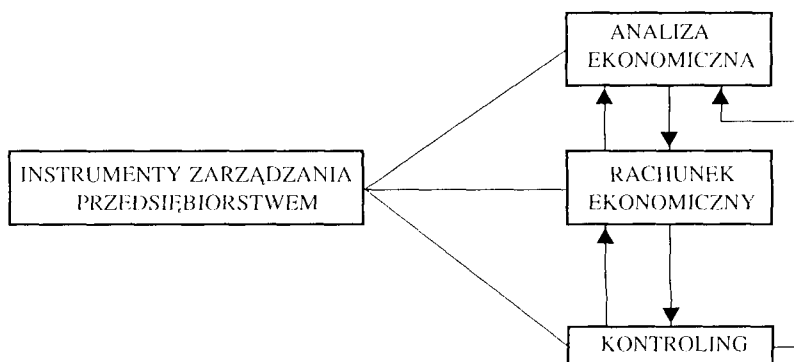
Istotą kolejnej fazy jest pomiar i ewidencja (wprowadzenie do systemu) wielkości rzeczywiście osiągniętych, a więc rezultatów działalności przedsiębiorstwa.

W fazie czwartej odbywa się bieżąca kontrola, polegająca na porównaniu wielkości rzeczywiście osiągniętych z planowanymi.

W ostatniej fazie następuje podjęcie działań korygujących. Ich celem jest likwidacja zjawisk niepożądanych (zakłóceń, zagrożeń), które doprowadziły do wystąpienia odchyleń.

Dotychczasowe rozważania pokazują wyraźnie, że bieżąca kontrola pełni rolę skutecznego instrumentu zarządzania przedsiębiorstwem pod warunkiem, że funkcjonuje właściwie zorganizowany system informacji. Za najistotniejsze w nim należy uznać: opracowanie, na właściwym jakościowo poziomie, wielkości planowanych, wzorców, norm itp. oraz bieżące wprowadzenie danych odzwierciedlających przebieg działalności przedsiębiorstwa.

Rysunek 5. Relacje pomiędzy instrumentami zarządzania przedsiębiorstwem



Źródło: opracowanie własne.

Szczegółowe rozpoznanie omawianego instrumentu, pozwala określić jego charakter i związek z pozostałymi instrumentami zarządzania. Bieżąca regulacja koncentruje się na ujawnianiu występujących w działalności przedsiębiorstwa zakłóceń i zagrożeń oraz nakierowaniu przyszłej działalności na pożądany przebieg. Ma więc charakter bieżąco-prospektywny. Bezpośrednio miniona przeszłość ma znaczenie o tyle, o ile ma ona wpływ na kształtowanie się zjawisk w przyszłości. Działania wchodzące w zakres bieżącej regulacji są wspomagane przez analizę ekonomiczną i rachunek ekonomiczny. Dotyczy to wyznaczania celów (planowanie), porównywania rezultatów działalności z zamierzonymi (analiza ekonomiczna) oraz podejmowania działań korygujących – wspieranych rachunkiem ekonomicznym. Relacje pomiędzy omawianymi instrumentami prezentuje rysunek 5.



Podsumowanie

Z rozważań zawartych w niniejszym opracowaniu wynika, że w procesie zarządzania przedsiębiorstwem, którego głównym celem jest osiągnięcie wysokiej efektywności gospodarowania, bardzo ważną rolę spełniają zaprezentowane instrumenty.

Związane z transformacją gospodarki, procesy restrukturyzacji i przekształceń własnościowych przedsiębiorstw wymagają przeprowadzenia analizy i oceny sytuacji wewnętrznej oraz pozycji w otoczeniu. Wielość i różnorodność zagadnień składających się na zarządzanie przedsiębiorstwem powodują, że podjęcie przedsięwzięć restrukturyzacyjnych w odniesieniu do różnych obszarów działalności wymaga rzetelnej diagnozy ich stanu. Na tej podstawie można sformułować cele i założenia ściśle powiązane z aktualną sytuacją gospodarczą i odpowiadające kryterium rzeczywistej przydatności w konkretnym przedsiębiorstwie.

Zastosowanie w tych procesach analizy ekonomicznej, a w szczególności finansowej, rachunku ekonomicznego oraz bieżącej regulacji, stwarza podstawę do weryfikacji decyzji podjętych w przeszłości, umożliwia rozpoznanie tendencji korzystnych oraz ujawnienie zjawisk negatywnych.

Każdy z omawianych instrumentów dostarcza kadrze zarządzającej obiektywnych informacji o ogromnych walorach poznawczych, niezbędnych do podejmowania decyzji antycypacyjnych, dostosowawczych czy naprawczych.

Z dociekań zawartych w opracowaniu wynika również, że analiza ekonomiczna, rachunek ekonomiczny i bieżąca regulacja są odrębnymi, wzajemnie uzupełniającymi się instrumentami zarządzania przedsiębiorstwem.

Instrumenty zarządzania przedsiębiorstwem

Streszczenie

Przedmiotem rozważań w niniejszym opracowaniu są teoretyczne i praktyczne aspekty stosowania podstawowych instrumentów wspomagających proces zarządzania przedsiębiorstwem. Zmierza ono do przedstawienia roli i znaczenia tych instrumentów z punktu widzenia wartości poznawczych informacji dostarczanych kadrze zarządzającej przedsiębiorstwa oraz ukazania relacji jakie zachodzą pomiędzy poszczególnymi instrumentami.

W toku wywodów wykazano, że ich stosowanie pozwala wyposażyć decydentów w niezbędne informacje o sytuacji wewnętrznej przedsiębiorstwa oraz jego pozycji w otoczeniu. Konieczność ciągłego diagnozowania sytuacji oraz podejmowania działań dostosowawczych wynika z dynamicznie zmieniających się warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Ustalono również, że omawiane instrumenty należy traktować jako odrębne i wzajemnie uzupełniające się narzędzia zarządzania przedsiębiorstwem.

Company management instruments

Summary

Theoretical and practical aspects of usage of basic instruments assisting in company management process are object of this work out. It heads for showing role and significance of these instruments in point of view of value of cognitive information delivered to company managing personnel as well as showing relations happening between individual instruments.

It was also proved that their usage allows to equip personnel in necessary information about company inner situation and its position in the environment. Necessity of continuous diagnosis of the situation and taking adjusting decision results from conditions of company functioning.

It was also established that discussed instruments should be treated as separated and mutually supplementing tools of company management.

GRZEGORZ BARTOSZEWICZ

Wykorzystanie narzędzi CASE do projektowania wdrożenia systemu zintegrowanego

Wprowadzenie

Rosnąca złożoność struktur informacyjno-decyzyjnych we współczesnych organizacjach gospodarczych stawia nowe, wyższe wymagania w stosunku do wspomagających zarządzanie systemów informacyjnych. Nowym produktem technologii informacyjnej – IT (ang. Information Technology), stanowiącym odpowiedź na to wyzwanie stały się Zintegrowane Systemy Informacyjne (ZSI). Są to najczęściej systemy klasy MRPII/ERP, co oznacza, że procesy integracyjne koncentrują się wokół procesów produkcyjnych – MRPII (ang. Manufacturing Resource Planning) lub zostają rozszerzone o procesy finansowe i zarządzania zasobami ludzkimi – ERP (ang. Enterprise Resource Planning). Systemy klasy ERP radykalnie zmieniają standard przetwarzania informacji w przedsiębiorstwie. Obejmują swoim zasięgiem wszystkie obszary dziedziny działalności firmy (logistykę, finanse oraz zasoby ludzkie) i wszystkie funkcje w ramach tych obszarów. Jeżeli standardowy zakres funkcjonalności w ramach modułu ERP jest niewystarczający, producenci oferują konfigurowalne narzędzia biznesowe oraz języki 4-tej generacji (4GL) ułatwiające rozbudowę systemu.

Charakterystyczną cechą systemów zintegrowanych jest ich szczególna orientacja na procesy logistyczne i finansowe. Dlatego właśnie architektura systemowa wsparta jest na dwóch filarach – Logistyce i Finansach. Wiodąca rola przypisana została filarowi logistycznemu. Stanowi on podstawę dla wspomagania bieżących decyzji operacyjnych i jednocześnie zasila informacyjnie drugi niezmiennie ważny filar – finansowy. Pełny efekt synergii komputerowego wspomagania zarządzania przedsiębiorstwem daje dopiero wdrożenie obu tych filarów. Projektowanie wdrożenia systemu klasy MRPII/ERP stanowi poważne wyzwanie zarówno dla użytkowników jak i integratorów systemowych. Wynika to z konieczności ścisłej współpracy dużych zespołów ludzkich w rozwiązywaniu wielu problemów wdrożeniowych, których charakter trudno jest na początku precyzyjnie określić. Stosowane do tego celu metody nie są zbiorem precyzyjnie zdefiniowanych i zdeterminowanych reguł postępowania, prowadzących do uzyskania optymalnego

rozwiązania. Każdy z projektów charakteryzuje duża specjalizacja rozwiązań dopasowana do specyficznych, branżowych potrzeb i wymagań przedsiębiorstwa. Dlatego wymaga to indywidualnego podejścia do każdego projektu, ale przy wykorzystaniu określonej metodologii w zakresie definiowania potrzeb informacyjnych oraz modelowania specyficznych dla danego obiektu gospodarczego procesów biznesowych i przepływów zadań (ang. workflow). Strategia sukcesu wdrożenia ZSI wyznacza sobie dwa podstawowe cele: wybór systemu odpowiadającego potrzebom i oczekiwaniom użytkowników oraz wdrożenie wykorzystujące w sposób najbardziej pełny jego możliwości funkcjonalne i procesowe. Realizacja tych celów wymaga wykorzystania nowoczesnych narzędzi B-CASE (ang. Business Computer Aided System Engineering) wspomagających projektowanie systemu zarówno na etapie analizy potrzeb informacyjnych jak i na etapie projektowania przepływu danych [BART98a], [BART98b], [WRYC99], [KASP00].

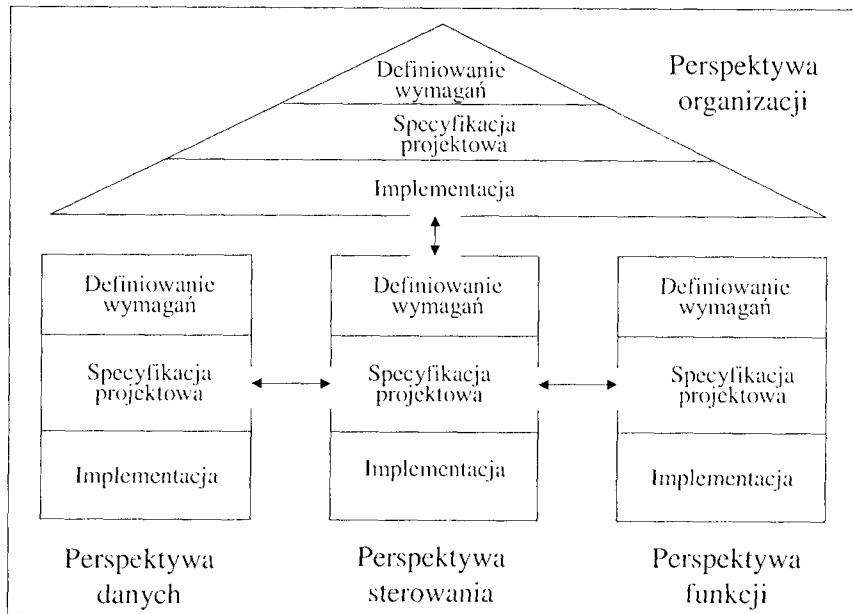
Projektowanie systemu zintegrowanego – metodologia ARIS

Projektowanie wdrożenia złożonych struktur systemu zintegrowanego wymaga wspomagania narzędziami klasy B-CASE. Metodologia wraz z narzędziami ARIS (ang. Architecture Integrated Systems) opracowane zostały przez zespół pod kierunkiem prof. A. Scheera na Uniwersytecie w Saarbrücken [SCHE92], [SCHE93], [SCHE94], [SCHE99], [KIRC98]. Podstawowym celem ARIS było wspomaganie projektowania i restrukturyzacji procesów biznesowych dla systemów zintegrowanych klasy MRPII/ERP, co zostało wykorzystane przy projektowaniu i dokumentowaniu jednego ze światowych standardów ZSI, systemu SAP R/3. ARIS umożliwia projektowanie systemu informacyjnego w trzech rozłącznych perspektywach – *organizacyjnej, funkcjonalnej i danych* oraz jednej integrującej – *sterowania*. W każdej z tych perspektyw wyróżnić można trzy standardowe obszary modelowania obejmujące definiowanie wymagań systemowych, specyfikację projektową oraz zakres i specyfikację implementacji systemu. Wymienione obszary modelowania w metodologii ARIS pokazano na rys. 1.

Z punktu widzenia praktyki projektowania procesów biznesowych, najwięcej zalet ma modelowanie w perspektywie sterującej, pozwalającej na połączenie w jednym modelu elementów pozostałych trzech perspektyw. W metodologii ARIS projektowania systemów ZSI najczęściej wykorzystywane są dynamiczne modele łańcuchowe, budowane w oparciu o sterowane zdarzeniami przepływy danych w sieciach Petriego. Oferowane są dwa podstawowe rodzaje dynamicznych diagramów łańcuchowych:

- Diagram procesów łańcuchowych PCD (ang. Process Chain Diagram),
- Zdarzeniowo zorientowany łańcuch procesów eEPC (ang. extended Event-driven Process Chain).

Rysunek 1. Obszary modelowania przedsiębiorstwa w metodologii ARIS



Źródło: opracowanie własne.

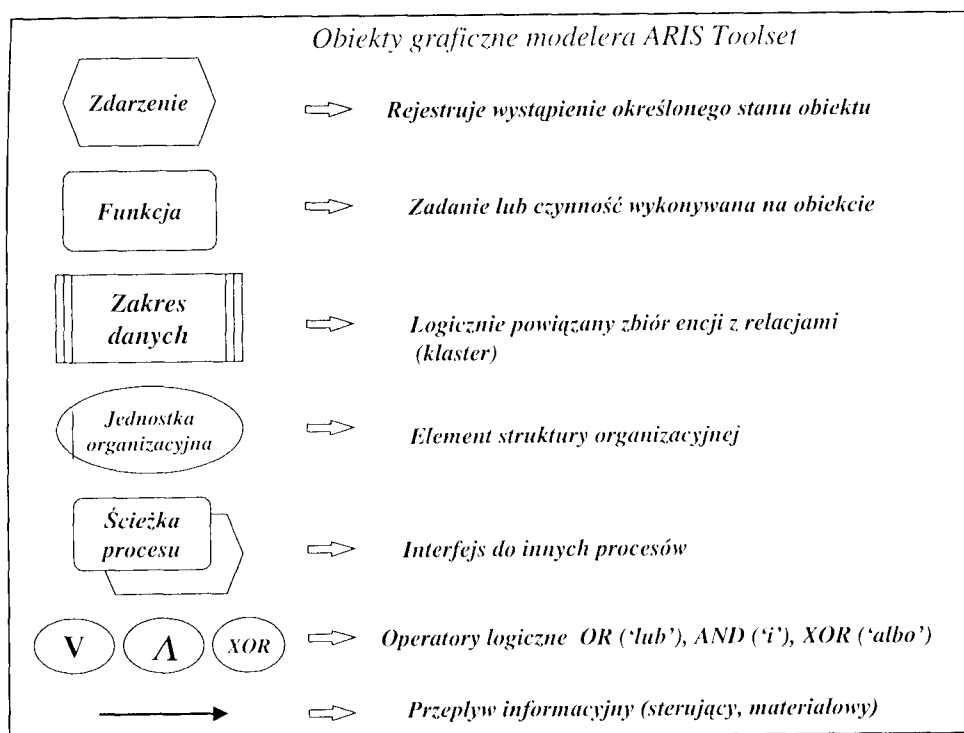
Metody te są szczególnie przydatne do modelowania procesów biznesowych w obszarze logistyki. Złożoność procesów logistycznych oraz ich rozproszona, sieciowa struktura wymagają przygotowania szczegółowego projektu technicznego w postaci dokumentu elektronicznego, który mógłby być na bieżąco aktualizowany, rozwijany i integrowany. Istnieje również często potrzeba projektowania wariantowego dla wielu kluczowych procesów biznesowych z możliwością wyboru wariantu optymalnego. W metodologii ARIS jest możliwość oceny wariantów projektowych w oparciu o definiowane przez zespoły ekspertów kryteria czasowe i kosztowe.

Dla potrzeb modelowania procesów biznesowych metodologia ARIS oferuje zbiór ok. 80 typów obiektów graficznych. Zestaw najważniejszych obiektów, najczęściej wykorzystywanych w praktyce projektowania schematów eEPC dla projektu ZSI z wykorzystaniem modelera ARIS pokazano i opisano na rys. 2.

Realizowany w metodologii ARIS końcowy projekt systemu zintegrowanego może zostać przedstawiony w czterech perspektywach:

- Perspektywie organizacyjnej.
- Perspektywie funkcjonalnej.
- Perspektywie sterującej.
- Perspektywie danych.

Rysunek 2. Wybrany podzbiór obiektów graficznych modelera ARIS

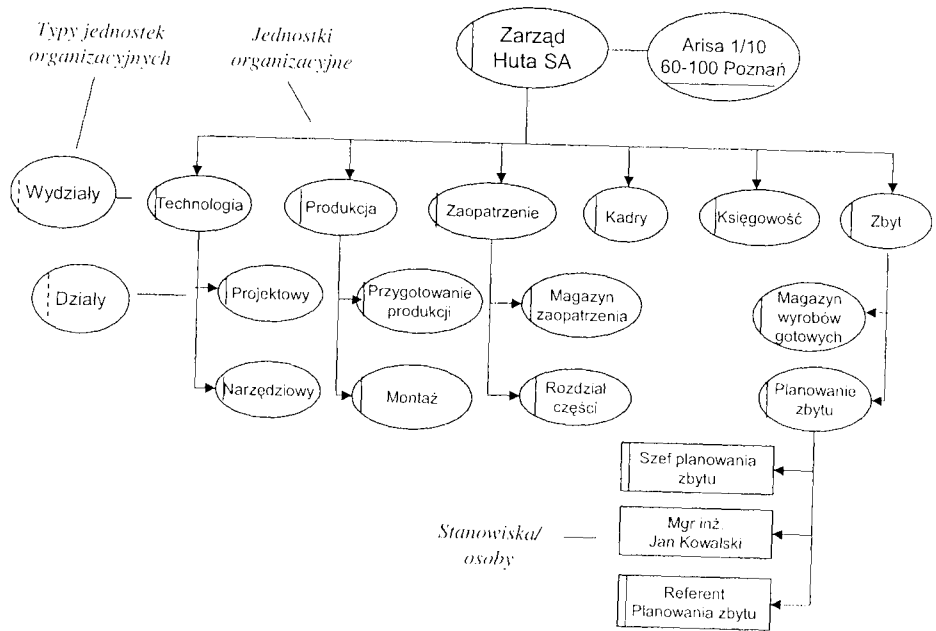


Źródło: opracowanie własne.

W przypadku projektowania nowego systemu dla klienta koniecznym jest przedstawienie diagramów we wszystkich czterech perspektywach. Wybierając wdrożenie gotowego rozwiązania pakietowego, szczególnie ważne są diagramy realizowane w trzech pierwszych perspektywach.

Modelowanie w perspektywie organizacji definiuje wszystkie te jednostki organizacyjne przedsiębiorstwa (wraz z ich lokalizacją), które uczestniczą w procesie przetwarzania informacji i podejmowania decyzji. Mogą to być zarówno jednostki na stałe wydzielone w strukturze przedsiębiorstwa, jak i te, które powoływane są na okres realizacji poszczególnych zadań. Elementem perspektywy organizacyjnej mogą być również osoby oraz zajmowane przez nie stanowiska, które przypisane są do realizacji konkretnych funkcji. Perspektywa organizacyjna odgrywa niezwykle ważną rolę infrastrukturalną w procesie modelowania przedsiębiorstwa. Obiekty struktury organizacyjnej (aktorzy projektu ZSI) realizują przypisane im role w opiece nad przypisanymi im procesami biznesowymi. Nie jest możliwe prawidłowe skonfigurowanie systemu zintegrowanego i późniejsze jego funkcjonowanie bez prawidłowej i precyzyjnie zaprojektowanej perspektywy organizacyjnej.

Rysunek 3. Przykład modelowania ARIS w perspektywie organizacyjnej

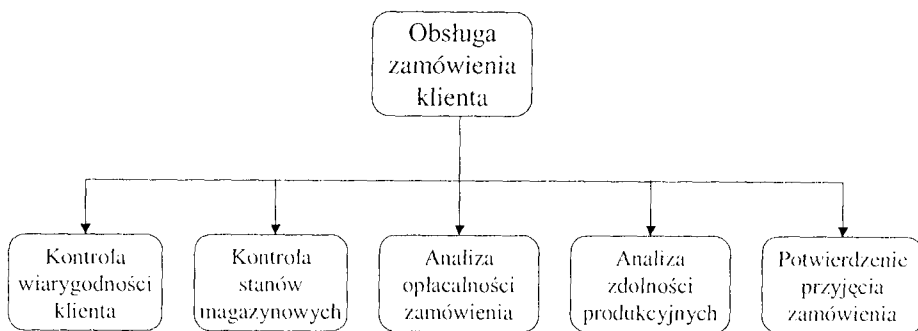


Źródło: opracowanie własne.

W perspektywie organizacyjnej definiowane są zatem te obiekty organizacji, które realizują zadania abstrakcyjnego procesu biznesowego. Mogą to być jednostki organizacyjne lub obiekty personalne obiektu gospodarczego. W projekcie można im przypisywać role oraz rodzaj odpowiedzialności za realizowane funkcje biznesowe (np. nadzór merytoryczny lub organizacyjny, współdziałanie). Jednostki organizacyjne (lub obiekty personalne) mogą grać różne role w wielu różnych procesach. Przykład autonomicznego diagramu w perspektywie organizacyjnej pokazany został na rys. 3.

W perspektywie funkcjonalnej definiowany jest kompletny zbiór funkcji realizowanych w obszarze projektowanego wdrożenia. Jest to zbiór uporządkowany, co oznacza grupowanie funkcji w strukturach hierarchicznych i procesowych. Struktura hierarchiczna dla obsługi zamówienia, przedstawiona w postaci drzewa funkcji pokazana została na rys. 4. W strukturze takiej wyróżnić można funkcję nadrzędną (obsługa zamówienia) i pięć funkcji związanych, podrzędnych (np. przyjęcie zamówienia). W praktyce modelowania funkcje mogą mieć charakter atomowy realizujący polecenia wykonania pojedynczej funkcji jako liście drzewa lub złożony, gdzie funkcje są zagregowane i wymagające realizacji kilku funkcji atomowych. Umiejętne wykorzystanie tej własności daje możliwość wielowątkowego spojrzenia z wielu stron na projektowany system bez szkody dla jego własności semantycznych.

Rysunek 4. Drzewo funkcji ARIS dla procesu obsługi klienta

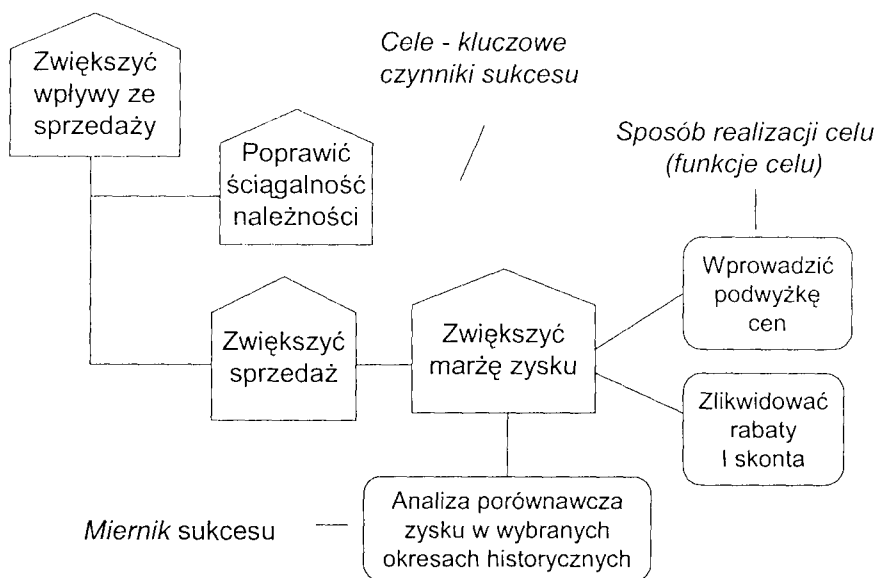


Źródło: opracowanie własne.

Integralnym elementem perspektywy funkcjonalnej jest również modelowanie diagramów celu. Odgrywają one ważną rolę strategiczną w procesie modelowania wskazując na misję i cele, jakimi należy się kierować w procesie projektowania oraz wyznaczając przy tym sposoby realizacji celu i mierniki poziomu dochodzenia do tych celów (mierniki sukcesu). Mierniki sukcesu mogą być

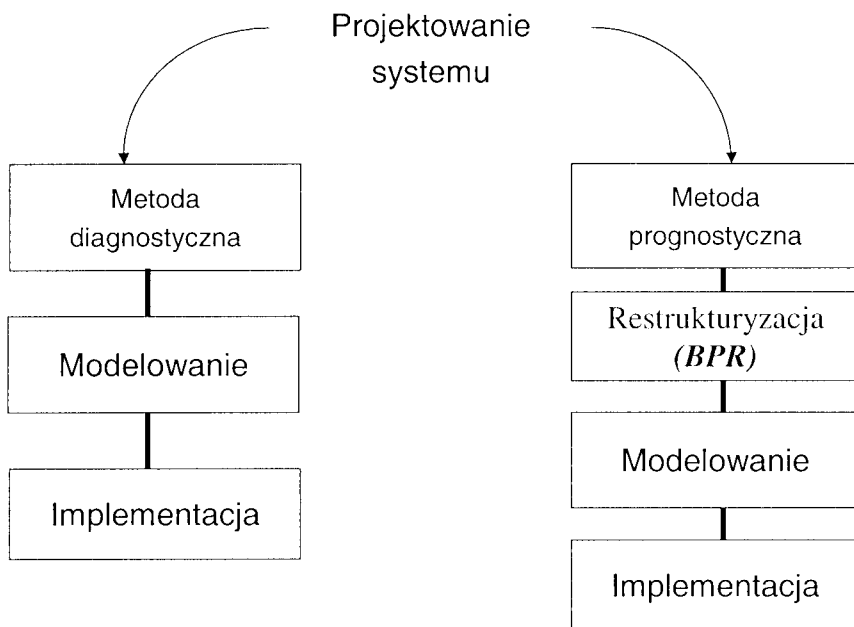
Rysunek 5. Diagram dla procesu obsługi sprzedaży

Cel strategiczny



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 6. Strategie projektowania i rozwoju systemu zintegrowanego



Źródło: opracowanie własne.

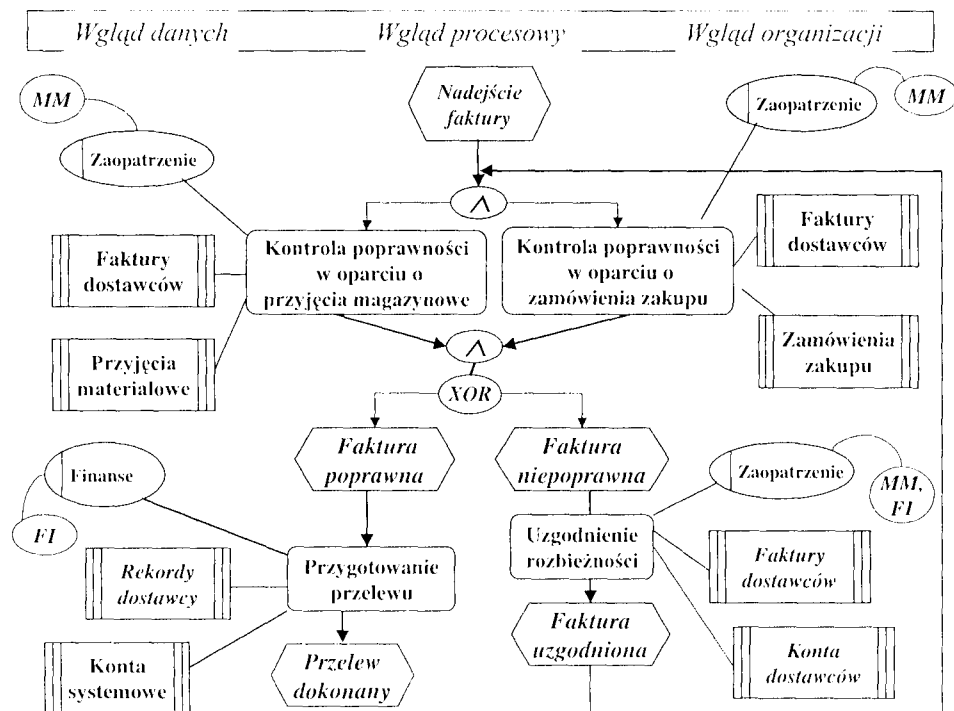
budowane zarówno na poziomie całego projektu jak i jego poszczególnych procesów. Raporty zestawiające okresowo wielkości różnych wskaźników oceniających realizację celów biznesowych tworzą kartę wyników przedsiębiorstwa [KANO96] (ang. Balanced Scorecard). Przykład diagramu celu dla procesu obsługi sprzedaży pokazany został na rys. 5.

Z punktu widzenia zorientowanego procesowo modelowania organizacji, perspektywą niosącą największą ilość informacji i stąd wykorzystywaną najczęściej w projektowaniu ZSI jest perspektywa sterująca. Pozwala ona na połączenie w jednym łańcuchu zdarzeniowym eEPC zasadniczych elementów z trzech pozostałych perspektyw: organizacji, funkcji i danych.

Sam proces modelowania może mieć charakter diagnostyczny – tzn. odwzorowujący aktualnie realizowane w obiekcie gospodarczym przepływy zadań i decyzji lub prognostyczny – tzn. zorientowany na restrukturyzację bieżących procesów biznesowych (ang. reengineering). Obie strategie projektowania i rozwoju systemu zintegrowanego pokazano na rys 6.

Na rysunku 6 pokazany został przykład modelowania łańcucha eEPC dla realizowanego często w praktyce gospodarczej procesu weryfikacji faktur, który może być następnie skonfigurowany i wdrożony w obszarze zarządzania materiałami – MM lub finansów – FI systemu zintegrowanego ZSI. Obszar konfiguracji

Rysunek 7. Modelowanie i restrukturyzacja procesu weryfikacji faktury w perspektywie sterowania ARIS



Źródło: opracowanie własne.

zależy od strategii biznesowej i uwarunkowań organizacyjno-decyzyjnych przedsiębiorstwa. Dla przedstawionego w pracy projektu proces skonfigurowany został w obszarze logistycznym – MM.

Ze względu na często duże rozmiary projektów rzeczywistych, które wynikają z konieczności odwzorowania wielu szczegółów w realizowanych procesach, w tym przypadku ograniczono się do przedstawienia najważniejszych funkcjonalności realizowanego procesu. Stąd funkcje opisane w projekcie mają często charakter zagregowany. Jednak prezentowany proces w pełni opisuje modelowaną rzeczywistość i jest reprezentatywny dla pewnej klasy procesów logistycznych realizowanych w obszarze zaopatrzenia materialowego. Jednocześnie ukazuje on potrzebę integracji w ramach procesów logistycznych i finansowych. Jego praktyczna implementacja systemowa może przyczynić się do znaczącego usprawnienia i przyspieszenia przepływów materialowych i płatności. Dlatego proces weryfikacji faktur, będący częścią szerszego procesu zaopatrzeniowego, może być również dobrym przykładem systemowej restrukturyzacji procesów biznesowych w przedsiębiorstwie – BPR (ang. Business Process Reengineering).

Przedstawiony na rys. 7 proces weryfikacji faktur uwzględnia, w odróżnieniu od wielu projektów klasycznych, wielopłaszczyznowe rozwiązania restrukturyzacyjne [BART01]. Do najważniejszych z nich zaliczyć można:

- Zastosowanie zagregowanych funkcji wprowadzania, weryfikacji i uzgadniania faktur realizowanych w dziale Zaopatrzenia a nie jak to często bywa w dziale Finansów.
- Wprowadzenie automatycznej, systemowej weryfikacji faktury w procesie porównania wprowadzonych elektronicznie dokumentów: zamówienia, przyjęcia magazynowego i faktury od dostawcy. W przypadku wystąpienia różnic ilościowych lub wartościowych faktura jest blokowana do wyjaśnienia. Istnieje możliwość ustawienia progu tolerancji blokady, tzn. poziomu różnic cenowych i ilościowych na dokumentach zamówienia i dostawy, które będą jeszcze do zaakceptowania i umożliwią systemowe zwolnienie faktury.
- Realizacja automatycznego (bez konieczności wywołania przez operatora) przepływu strumieni informacyjnych do Zaopatrzenia i z Zaopatrzenia do Finansów. Automatyczny przepływ faktury do działu Płatności następuje natychmiast po jej systemowym zwolnieniu i zaakceptowaniu w Zaopatrzeniu.
- Umieszczenie w blokach obsługi procesu wyrażeń i skryptów dotyczących technologicznego sposobu realizacji wspomaganych informacyjnie funkcji oraz zarządzania przepływem zadań w ramach określonego modułu ZSI. W modelowaniu dynamicznym zwraca się, zatem uwagę nie tylko na wymaganą funkcjonalność, ale również na sposób jej realizacji oraz przyjazny dla użytkownika interfejs wspomagania informacyjnego. Prowadzi to zbudowania mechanizmów personalizowanej obsługi procesu i w konsekwencji całego systemu.

Zakończenie

Wykorzystanie narzędzi biznes CASE w procesie modelowania procesowego organizacji gospodarczej pozwala na wielopłaszczyznowe i wielowątkowe zobrazowanie struktury i semantyki związków integracyjnych dla procesów biznesowych zidentyfikowanych w globalnej przestrzeni obiektów przedsiębiorstwa. Jednocześnie stwarza możliwość szerokiego dokumentowania zmian wprowadzanych do struktury projektów, co ma niebagatelne znaczenie dla dalszego rozwoju systemu w ramach jego często dynamicznego cyklu życia i rozwoju – SDLC. W opracowaniu przedstawiono jedno z ważniejszych narzędzi wspomagających proces projektowania systemów zintegrowanych – ARIS firmy IDS Scheer. Modelowanie procesowe pokazane zostało dla przypadku gotowego systemu pakietowego, dla którego pokazano przykładowe diagramy: organizacyjny, funkcji i sterowania. Diagram danych nie jest tu niezbędny, ze względu na referencyjny model danych oferowany wraz z aplikacją pakietową.

Literatura

- Bartoszewicz G.; Podejście procesowe do wdrażania zintegrowanych systemów informacyjnych zarządzania, Materiały IV Konferencji. Naukowej, Komputerowe Systemy Wielodostępne KSW98, Bydgoszcz, 1998, pp. 171-178.
- Bartoszewicz G.; Modelowanie i integracja procesów biznesowych w obszarze logistycznym zintegrowanego systemu informacyjnego – na przykładzie systemu SAP R/3, Materiały Międzynarodowej Konferencji. Naukowej, Logistics'98, Katowice, 1998, pp. 219-232.
- Bartoszewicz G., The Impact of Reference Modeling in MRPII/ERP Systems on Business Process Reengineering, Proceedings of the ISD International Conference, Kluwer Academic/Plenum Publishers, 2001, pp. 45-53.
- Kasprzak T. (red) Integracja i architektury systemów informacyjnych przedsiębiorstw, Uniwersytet warszawski 2000.
- Kaplan R.S, Norton D.P., The Balanced Scorecard – Translating Strategy into Action, Harvard Business School, Boston, Massachusetts, 1996
- Kirchmer M.; Business Process Oriented Implementation of Standard Software, Springer-Verlag, 1998.
- Scheer A.W.; Architecture of Integrated Information Systems, Springer-Verlag 1992.
- Scheer, A.W.; A new approach to business processes, IBM Systems Journal 1993, 32-1: 80-98.
- Scheer, A.W.; Business Process Engineering: Reference Models for Industrial Enterprises, Springer Verlag Berlin, 1994.
- Scheer, A.W.; ARIS – Business Process Modeling, Springer-Verlag, 1999.
- Wrycza St.; Analiza i projektowanie systemów informatycznych zarządzania, PWN, W-a, 1999.

Wykorzystanie narzędzi CASE do projektowania wdrożenia systemu zintegrowanego

Streszczenie

W opracowaniu przedstawiono nowe rozwiązania w zakresie metodologii projektowania i strategii wdrażania systemów zintegrowanych wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwami klasy MRPII/ERP, oparte na łańcuchach procesów sterowanych zdarzeniami. Do prezentacji wybranych rozwiązań projektowych wybrano metodologię ARIS dostępną w ramach pakietu oprogramowania biznes CASE – ARIS ToolSet. Pokazano przykładowe projekty w wybranych obszarach dziedziny przedmiotowej i w różnych perspektywach – organizacyjnej, funkcjonalnej i sterującej.

Usage of CASE instruments for planning integrated system implementation

Summary

In this paper, we have presented the new solutions in the area of integrated MRPII/ERP system design and implementation based on Event Process Chain methodologies. To present exemplified design solutions the ARIS ToolSet software package was chosen. There has been shown some exemplified diagrams prepared using ARIS tools in three modeling perspectives – organizational, functional and control.

JOANNA GŁUCH

Profesor Edward Taylor poleca spółdzielczość

Wstęp

Zgromadzenie Ogólne Międzynarodowego Związku Spółdzielczego podczas kongresu w Manchesterze w dniach 20-23 września 1995 roku zaakceptowała następujące zasady spółdzielcze¹:

1. Dobrowolne i otwarte członkostwo,
2. Demokratyczna kontrola członkowska,
3. Ekonomiczne uczestnictwo członków,
4. Autonomia i niezależność,
5. Kształcenie, szkolenie i informacja,
6. Współpraca między spółdzielniami,
7. Troska o społeczność lokalną.

Jak widać idea spółdzielczości nie straciła na aktualności mimo upływu niemal całego wieku od pierwszych poczynąń w tym zakresie. Wracamy do tego, co już w 1916 r. podkreślał Edward Taylor w swojej rozprawie habilitacyjnej. Przekonuje w niej o ogromnym potencjale takiej formy działalności.

Od lat trzydziestych XIX wieku na ziemiach polskich rozwijała się praca organiczna. Wysuwała na plan pierwszy praktyczne działania na rzecz wewnętrznego umocnienia kraju w ramach, na jakie pozwalały warunki narzucone przez władze zaborcze.

Głównym celem pracy organicznej był rozwój gospodarczy kraju. Miał on podtrzymać poczucie odrębności oraz umocnić solidarność narodową. Organizowano, więc stowarzyszenia i spółki gospodarcze i charytatywne. Dużą wagę przywiązywano do oświaty. Tworzono stowarzyszenia, organizacje i instytucje kulturalne, naukowe, oświatowe i artystyczne. Ten ruch społeczno-gospodarczy, zrzeszający drobnych wytwórców i konsumentów to spółdzielczość.

¹ Internet, www.skok.pl, stan na dzień 15.02.2003.

Edward Taylor jako ekonomista, działacz spółdzielczy

E. Taylor uzyskał stopień naukowy doktora praw na Uniwersytecie Jagiellońskim w 1909 r.² Zawodowo związał się z polskim ruchem spółdzielczym w byłym zaborze austriackim, w Patronacie Spółek Oszczędnościowo-Pożyczkowych we Lwowie i Krakowie (1909-1917). Studia kontynuował jako samouk pisząc rozprawę habilitacyjną (skończył ją w Krakowie, w 1916 r.) z zakresu spółdzielczości. Po objęciu wykładów na wydziale prawnym UJ (1917) objął przejściowo stanowisko dyrektora Syndykatu Rolniczego w Krakowie, natomiast w 1918 r. został dyrektorem Związku Kredytowego Spółdzielni Rolniczych w Krakowie, którego był założycielem. Jednocześnie pracował w wielu innych instytucjach społecznych i spółdzielczych. W tym okresie (1910-1919) opublikował kilkanaście artykułów – częściowo o charakterze konsultacyjnym, częściowo dyskusyjnym – w czasopiśmie ruchu spółdzielczego *Małopolski* (niektóre wspólnie z F. Stefczykiem³). Po powołaniu na stanowisko profesora ekonomii politycznej i skarbowości na Wydziale Prawnym Uniwersytetu Poznańskiego (1919 r.) przestał zajmować się spółdzielczością zawodowo. Jeszcze do 1924 r. był członkiem Patronatu Związku Spółek Zarobkowych i Gospodarczych w Poznaniu. Uczynił ze spółdzielczości przedmiot wykładowy na Uniwersytecie Poznańskim. Także w Wyższej Szkole Handlowej podjął wykłady ze spółdzielczości.

Taylor uważał spółdzielczość za istotny czynnik korygujący kapitalizm. Dysponując już dużą wiedzą teoretyczną, patrzył na spółdzielczość z poczuciem dystansu, bez emocjonalnego zaangażowania. Nie upatrywał w niej, jak czyniło to wielu współczesnych mu zwolenników spółdzielczości, czynnika głębokich przemian ustrojowych. Wyznaczał jej miejsce, które sama sobie w liberalnym systemie ekonomicznym wypracuje. Wierzył niezachwianie w dobroczynność mechanizmów samoregulacji życia gospodarczego. Był przeciwny stałej działalności zarządczej państwa, zarówno kapitalistycznego, jak isocjalistycznego. Nadmierną ingerencję państwa w życie gospodarcze uważał za niebezpieczną dla prawidłowości rachunku ekonomicznego. Obawiał się jego wypaczeń, nieprzestrzegania jego reguł, łamania zasady gospodarności. Jednak prawdziwa spółdzielczość doskonale mieści się w takim ustroju.

Egoizm, altruizm i spółdzielczość

W rozwoju ludzkości, jak utrzymuje Taylor, stwierdzić można działanie dwóch pierwiastków rozwojowych: czynnik egoistyczny (współzawodnictwo) oraz altruistyczny (współdziałanie).

² Dane biograficzne za: Edward Taylor 1884-1964, red. W. Wilczyński, PWN Warszawa – Poznań 1988.

³ o tzw. Kasach Stefczyka patrz dalej.

Oba występują od kolebki ludzkości, przeplatają jej dzieje, wzajemnie się uzupełniają, walczą ze sobą, a zarazem ściśle z sobą współdziałają, prowadząc ludzkość na coraz wyższe stopnie rozwoju dziejowego. Są one zasadniczymi czynnikami wszelkiego postępu, tak kulturalnego jak gospodarczego. Jeden wywołuje drugi, jeden dla drugiego jest wzajemnie warunkiem istnienia⁴.

Jednym z najważniejszych objawów czynnika solidarności, współdziałania w życiu gospodarczym, jest zrzeszanie się jednostek dla osiągnięcia pewnych wspólnych celów. Asocjacją nowoczesną, *sensu stricto*, nazywa Taylor zrzeszenie osób, ich sił osobistych, moralnych i materialnych dla osiągnięcia pewnych wspólnych celów, otwarte dla wszystkich chcących i mogących do nich należeć i z nich korzystać. Jest ona, jak pisze Taylor (może nieco przesadnie) *lekarstwem na wszelkie dolegliwości społeczne*⁵. W spółdzielczych asocjacjach gospodarczych połączenie obejmuje siły gospodarcze i osobiste członków, kapitał zaś odgrywa rolę drugorzędną. Ta forma organizacji gospodarczej odegrała niezmiernie ważną rolę w działalności gospodarczej warstw słabszych ekonomicznie; nazywa się ją spółdzielczością.

W latach 1880 - 1890 powstała tzw. teoria integralnej kooperacji, sformułowana przez Beatrice Potter oraz tzw. Szkołę ekonomiczną z Nimes z Ch. Gide'em na czele. Głosiła ona, że celem gospodarstwa społecznego jest zaspokojenie potrzeb ludzkich, tj. konsumpcja. Interes spożywcy reprezentuje tutaj interes całej ludzkości. Działalność gospodarcza spółdzielni spożywczych nie zmierza do usunięcia jednego z najistotniejszych objawów ustroju kapitalistycznego, instytucji pośrednictwa, lecz poddaje ją zasadniczej reformie ekonomicznej. Wprowadza mianowicie do podziału zysków z niego zamiast istniejącej zasady rozdziału według kapitału, włożonego w przedsiębiorstwo, zasadę podziału według stopnia korzystania z usług przedsiębiorstwa, tj. zakupów. W ten sposób cały zysk z pośrednictwa, po pokryciu kosztów nabycia, przypada spożywcy. Kooperacja spożywcza jest w stanie przenieść go na konsumenta zysk pośrednika, rentę i zysk producenta. Łącząc się w federacje dla wspólnych zakupów i kolektywizując część zysków, przechodzi ona do produkcji na własny rachunek we własnych fabrykach i przedsiębiorstwach rolnych, przenosząc w ten sposób własność środków produkcji na związki stowarzyszeń spożywczych, czyli na spożywców i im oddając zyski z produkcji w stosunku do ich konsumpcji. Jako że stowarzyszenie jest otwarte dla wszystkich spożywców, a spożywcą jest każdy człowiek, przeto środki produkcji przechodzą na własność społeczeństwa zrzeszonego w dobrowolne związki. Kooperacja spożywcza jest więc narzędziem reformy i w dziedzinie produkcji i podziału bogactw, realizując, w razie ogarnięcia całego życia gospodarczego, nowy ustrój społeczny, swoistego typu kolektywistyczny oparty, na zasadach sprawiedliwości społecznej i racjonalności mikroekonomicznej.

⁴ E. Taylor, *O istocie spółdzielczości*, Księgarnia Wł. Wilak w Poznaniu, 1948. s.5.

⁵ Jeśli nie zaznaczono inaczej wszystkie cytaty za E. Taylorem j.w.

Omówiony kooperatyzm (określany jako integralny) przystosowuje się zupełnie do ram istniejącego ustroju kapitalistycznego. Nie znosi on instytucji pracy najemnej, ale ją rozszerza na wszystkie działy życia, zachowuje wolność gospodarczą i ceny oparte na prawie popytu i podaży oraz nie wprowadza nowej miary wartości opartej na pracy, jak to czynił Owen i inni przedstawiciele socjalizmu utopijno-zrzeszeniowego.

Korzenie ruchu spółdzielczego

W pewnej mierze pobudką do powstania ruchu spółdzielczego był socjalizm utopijno-zrzeszeniowy, lecz poza odczuciem braków ówczesnego ustroju kapitalistycznego i formy asocjacyjnej niewiele go ze spółdzielczością łączy. Spółdzielczość narodziła się jako ruch budowy gospodarstwa społecznego, w chwili, gdy szkodliwe skutki wczesnego kapitalizmu najdotkliwiej dawały się odczuć warstwom słabym gospodarczo, w czasach tzw. rewolucji przemysłowej. Powstała jako objaw samoobrony warstw zagrożonych, na drodze samopomocy społecznej. Ukształtowała się, jak mówi Gide *des entrailles du peuple*⁶. Teorie kooperacji powstały w przeważającej części jako ujęcie i zsyntetyzowanie zdobytych już doświadczeń, uogólnienie kierunków i rezultatów rozwoju ruchu spółdzielczego.

E. Taylor chciał początkowo spółdzielczości w „czystej” formie. Uważał, że zasada rozdziału zysków według udziałów wraz z zasadą rozporządzalności rezerwami spółki wprowadza do stowarzyszenia pobudki egoistyczne interesu osobistego, jest zasadą czysto kapitalistyczną, ideą zysku kapitalistycznego. Bezpośrednim skutkiem, przyczynowo z niej wypływającym, jest dążenie udziałowców do powiększenia swego zysku, do spekulacji. Część członków, zaangażowanych udziałami, a mało lub wcale niekorzystających ze stowarzyszenia, będzie pobierała zysk kapitałowy i znajdować w podstawie samej organizacji stowarzyszenia pobudkę do jego powiększania kosztem innych członków.

„Z chwilą, gdy w stowarzyszeniu dopuszczony jest zysk kapitalistyczny, prędzej czy później ucieka z niego to coś nieuchwytnego, ten duch spółdzielczy, którego istnienie jest warunkiem skuteczności i wartości społecznej pracy kooperacji”⁷ – pisze Taylor.

*Gdy kooperacja staje się tylko interesem, jest ona zawsze złym interesem*⁸ – powiada często przywoływany Gide.

Spółdzielnie będące kombinacją zasady kapitalistycznej (zysk kapitałowy) z zasadą kooperatystyczną (niezamknięta liczba członków) są, w opinii E. Taylora, z punktu widzenia gospodarczego, tworem sztucznym. Stoją one w ideowej i gospodarczej sprzeczności. Definicja kooperacji, uważa E. Taylor, oparta na tych

⁶ tłumaczonego: z „wnętrza” narodu, dosł. „wnętrzości” (J.P.), za E. Taylor, *O istocie...*

⁷ E. Taylor, *O istocie...* s. 26.

⁸ za E. Taylor, *O istocie...* s. 26.

zasadach określa spółdzielczość jako środek bogacenia się i gospodarczego usamodzielnienia (zasada kapitalistyczna) szerokich warstw (zasada kooperatystyczna), zawiera w sobie logiczną antytezę, jest teoretycznie niemożliwa. Jedna reprezentuje egoizm, druga altruizm gospodarczy. W praktyce szybko zmienia się w spółkę kapitalistyczną. Również A. Wagner zaznaczył, że czysta zasada dywidendowa nie odpowiada charakterowi stowarzyszeń spółdzielczych jako związków osób (*Personalgesellschaft*)⁹. Dziś nie stawia się sprawy „czystości” spółdzielni tak ostro. Ważne jest jej otwarcie na wszystko.

Obok koncepcji ustrojowych opartych na spółdzielczości spożywców pojawiały się również koncepcje robotniczych kooperacji produkcyjnych. Jednak ruch robotniczych stowarzyszeń produkcyjnych nie może być ani w części porównywany z rezultatami kooperacji spożywczej.

Zadaniem kooperacji nie jest reforma ustroju społeczeństwa, zwalczanie kapitalizmu, lecz uczynienie go dostępnym dla szerokich mas społeczeństwa, co spółdzielnie czynią będąc otwarte dla wszystkich. Celem kooperatyw jest zrównanie warstw słabych gospodarczo w ustroju kapitalistycznym ze stanowiskiem kapitalistów przez zrzeszenia, które im pozwalają na korzystanie z ułatwień i dogodności dostępnych dla wielkich przedsiębiorstw. Tak przedstawia się tzw. indywidualistyczne widzenie kooperacji.

Twórcą jego jest Hermann Schulze. Dorastał on w epoce triumfu liberalizmu, w epoce, kiedy w Anglii nawet warstwy niższe przejmowały swój los w swoje ręce. Zaradność stała się, jak pisze S. Bratkowski¹⁰, nakazem moralnym i sposobem na biedę. Swą działalność Schulze rozpoczął w 1849 r. Zwalczał on kapitalizm, zmierzał do przebudowy ustroju gospodarczego i społecznego. Był jednak zdecydowanym przeciwnikiem socjalizmu państwowego. Odrzucał też zasadniczo wszelką pomoc państwa dla kooperacji. Jego ideą była samopomoc. Schulze uczył się na wzorach angielskich: własna praca, własne oszczędności, solidarność i pomoc wzajemna miały być drogą warstw niższych do lepszego bytu i do partnerstwa wobec wielkiego kapitału. Te idee miał wspierać kredyt gotówkowy (zainicjowany przez Royal Bank of Scotland w 1729 roku). W Anglii bowiem już od lat udzielano kredytu ludziom drobnych interesów bez zabezpieczenia rzeczowego, lecz za solidnym poręczeniem ze strony dwóch co najmniej poręczycieli. Schulze zorientował się, że nie wszyscy drobni przedsiębiorcy, rzemieślnicy i sklepikarze, potrzebują w tym samym czasie kredytu na zaliczkowanie towarów czy surowców, każdy zaś dysponuje jakimiś małymi, chwilowymi rezerwami kapitałowymi; te środki, zebrane razem, mogą razem pracować, dając podstawę taniemu i szybkiemu kredytowi (przeniesienie na grunt spółdzielczości zasad bankowości komercyjnej). Poręczenie, zamiast na parę osób, rozkłada się na wszystkich członków – solidarnie.

⁹ za E. Taylor, *O istocie...* s. 28.

¹⁰ S. Bratkowski, *Liberalizm jest ideą także dla ubogich*, „Wiedza i Życie” nr 11/1997.

Walcząc z kapitalizmem, oparł jednak Schulze swe spółdzielnie na pokrewnych z nim założeniach: dopuścić w nich podział zysków według kapitału udziałowego, a fundusz rezerwowy poddać dyspozycji członków. Schulze zasłynął jako twórca banków ludowych. W latach sześćdziesiątych XIX wieku Wilhelm Raiffeisen zmodyfikował reguły Schulzego dla potrzeb wsi (rolnicy ręczyli całym swym majątkiem). „Kasy Raiffeisena” osiągnęły na wsi takie sukcesy, jakie w miastach były udziałem banków ludowych Owena. Jak wiadomo, do dziś istnieją banki ludowe i banki typu Raiffeisena.

Twórcami spółdzielczości spożywczej byli angielscy tkacze z Rochdale (zasady, na których spółdzielnia funkcjonowała zostały nazwane systemem rochdałskim). Działali oni pod wpływem teorii Owena, który chciał aby z upływem czasu spółdzielnie rozszerzały swą działalność na produkcję, tak aby całkowicie zaspokoić zapotrzebowania swych członków (co do pożywienia, ubrania i mieszkania).

Zdrowy jednak rozsądek robotników angielskich nie pozwolił pionierom na rozpraszanie się w idealnych, abstrakcyjnych dążeniach. Przywódcom ich, prostym tkaczom, rozum życiowy dyktował konieczność zapewnienia przede wszystkim powodzenia przedsięwzięciu, (...) odkładając dalsze dążenia na później¹¹.

Ta ostrożność dyktowała specjalizację. Na drodze empirycznej znaleziono nowe rozwiązania dla spółdzielni spożywczej, czyli wspomniany już, system rochdałski. Obejmował on:

- znaczne ograniczenie i pogłębienie pola działania spółdzielni spożywczej,
- zasady sprzedaży towarów tylko za gotówkę, po cenach detalicznych,
- dopuszczanie wszystkich do członkostwa w stowarzyszeniu,
- równość głosów stowarzyszonych,
- podział czystych zysków między członków w stosunku do stopnia korzystania z przedsiębiorstwa (tj. do zakupów),
- ograniczenie dywidendy udziałowej do stopy procentowej od wkładów oszczędności,
- niepodzielność funduszu zapasowego.

Praktykowano również dla „celów propagandy” zasadę sprzedawania ogółowi, przy czym zysk ze sprzedaży przeznaczano na rozwój przedsiębiorstwa lub cele społeczne.

Angielscy pionierzy tworzyli spółdzielczość spożywców dla ludzi bez pieniędzy. Liczyła się nie składka na kapitał udziałowy, ale dywidenda od zakupów w sklepie spółdzielczym. Jeśli po roku wraca do kieszeni członka spółdzielni 1/12 rocznych zakupów zrobionych w sklepach spółdzielni, jest to poważny „zastrzyk finansowy” i zachęta do kupowania w „swoim” sklepie.

¹¹ za E. Taylor, *O istocie...* s. 10-11, podkreślenie własne.

Czy na zasadach kapitalistycznych?

Twórcy spółdzielczości sądzili, że spółdzielczość będzie w stanie usunąć wszelki dochód kapitału, zarówno procent, jak i zysk przedsiębiorcy. Jak większość ekonomistów początków XIX w. nie rozróżniali oni tych dwóch rodzajów dochodu. Zysk przedsiębiorcy, wynikający z niedoskonałości konkurencji, można usunąć przez wzmocnienie konkurencji. Natomiast procent stanowi konieczne wynagrodzenie kapitału. Jest warunkiem utrzymania się jego stanu i niezbędnym czynnikiem wzrostu. Dlatego też musi on istnieć w różnych postaciach w każdym ustroju gospodarczym. Spółdzielnie muszą więc płacić procent, często przyznając go swoim członkom w formie dywidendy udziałowej.

*Działalność spółdzielni wychowuje ich członków gospodarczo i zawodowo, ucząc ich kalkulacji, gospodarności, zaznajamiając z właściwymi metodami pracy i sposobami korzystania ze społecznych urządzeń i instytucji gospodarczych; równocześnie zaś wychowuje ich społecznie, przyuczając do zbiorowej pracy w imię dobra własnego, jak i ogółu, do korzystania nie tylko z praw, ale i do wykonywania obowiązków, do ponoszenia odpowiedzialności (...) stanowiąc niejako szkołę społeczną, wyrabiającą uspołecznionych obywateli. Są to wszystko zadania może mniej efektywne, lecz pierwszorzędne znaczenia dla społeczeństwa*¹².

W swoich rozważaniach E. Taylor stawia kilka postulatów odnośnie spółdzielni. Oto najważniejsze z nich:

1. Spółdzielnie to instytucje, które nie dążą bezpośrednio do zysku i działają w duchu społecznym. Za zasadniczy warunek takiego rozumienia spółdzielczości uznaje rozdział zysków z przedsiębiorstwa spółdzielczego między członków według stopnia korzystania z niego. Stawia przy tym założenie dopuszczenia udzielania pewnego ograniczonego wynagrodzenia, odpowiadającego wysokości czystego procentu od kapitału (tzw. dywidenda ograniczona do stopy procentowej od wkładów oszczędności).
2. Równoznaczne z tym podziałem zysków jest kolektywizowanie zysków w części lub w całości w funduszu przeznaczonym z góry na cele powiększania przedsiębiorstwa lub cele społeczne. Członkowie mogą nim dysponować jedynie w ramach przeznaczenia (także po rozwiązaniu stowarzyszenia). Ten sposób rozporządzania zyskiem eliminuje, jak pisze Taylor, tzw. osobisty pierwiastek kapitalistyczny z działania instytucji.
3. Zasadą uzupełniającą jest ograniczenie głównych, istotnych czynności przedsiębiorstwa do członków. Jest to teza dość sporna, istnieje wszak częste świadczenie usług „nieczłonkom”.
4. Zasada ścisłego związku między przedmiotem wspólnego przedsiębiorstwa członków a ich własnym, osobistym lub zarobkowym gospodarstwem.

¹² E. Taylor, *O istocie...* s. 42.

Przedsiębiorstwo spółkowe jest wspólnym wykonywaniem, przelaniem na przedsiębiorstwo spółkowe czynności gospodarczych, które każdy z członków podjąłby pojedynczo.

5. Kooperacja jest organizacją warstw słabych gospodarczo. Chodzi o słabość gospodarczą relatywną. Słabszych od strony, z którą wchodzi w stosunek gospodarczy (np. rolnik wobec kupca).
6. Spółdzielnie są dobrowolnym zrzeszeniem osób dla osiągnięcia bezpośrednich celów gospodarczych. Jeśli ktoś nie jest w stanie prowadzić danej działalności gospodarczej, korzystać z przedsiębiorstwa spółdzielczego, zdaniem Taylora, nie ma dla niego miejsca w kooperacji. Przedsiębiorstwo spółdzielcze musi być instytucją prywatno-gospodarczą. Członkowie są współwłaścicielami przedsiębiorstwa. Związek osób stanowiących instytucję spółdzielczą jest podmiotem gospodarującym, a więc samoistnym gospodarzem.
7. Nie może być mowy o równej odpowiedzialności. Zależy ona od wielkości udziału członka. Demokratyczny charakter spółdzielni nie ma związku z udziałem kapitałowym członków i ich odpowiedzialnością. Jest powszechną zasadą kooperacji, razem zotwartością na wszystkich zapożyczoną od teorii asocjacji. Tak uważa Taylor, jest to jednak kwestia sporna.

Kooperacją, czyli spółdzielczością, jest sposób prowadzenia przedsiębiorstwa zbiorowego, przy którym podmiotem gospodarującym jest dobrowolny związek osób niezamkniętej liczbie równouprawnionych członków. Przedsiębiorstwo ogranicza istotną swą działalność do członków i obejmuje dziedzinę, w której członkowie są stroną słabszą gospodarczo. Zyski z przedsiębiorstwa rozdziela się między członków w zależności od stopnia korzystania z niego albo też zbiera się w funduszu przeznaczonym z góry na cele powiększania przedsiębiorstwa lub społeczne (członkowie nie mają do niego prawa).

Asocjacja gospodarcza we wszystkich swych rodzajach a szczególnie wśród niej spółdzielczość, okazała się w ciągu ubiegłego stulecia (XIX – przyp. J.P.) pierwszorzędnym czynnikiem, potężnym narzędziem postępu gospodarczego, szczególnie dla narodów niezasobnych, stojących na niższych stopniach rozwoju ekonomicznego. Jak wszelkie jednak narzędzie dokazuje cudów w rękach tych, którzy jej umieją użyć. Jest to zaś niemożliwe bez dokładnego wniknięcia w jej istotę¹³.

Spółdzielczość w Polsce duchowieństwem stała

Praktyczna realizacja programu spółdzielczego wychodziła ze środowisk katolickich, przede wszystkim duchowieństwa. Prekursorem był ks. Stanisław Staszic (w 1816 r. założył „Hrubieszowskie Towarzystwo Rolnicze Ratowania się

¹³ E. Taylor, *O istocie...* s. 39, podkreślenie własne.

Wspólnie w Nieszczęściach"). Właściwą kolebką spółdzielczości polskiej, zwłaszcza pod względem form organizacyjnych, zasięgu i masowości, była Wielkopolska, głównie dzięki inicjatywie i ogromnej pracy ks. Augustyna Szamarzewskiego, ks. Piotra Wawrzyniaka i ks. Stanisława Adamskiego. W tym czasie podobne poglądy prezentują Krzyżanowski i Strasburger; w praktycznej zaś działalności poglądy te podzielał poznański „Patronat stowarzyszeń zarobkowych i gospodarczych” wraz ze swoją organizacją. W Wielkopolsce banki ludowe pod nazwą „spółek zarobkowych” odegrały ogromną rolę w polskiej samoobronie przeciw Prusom. Poznański Bank Związku Spółek Zarobkowych w 1919 roku okazał się najpotężniejszym bankiem prywatnym w całej Odrodzonej Rzeczypospolitej.

Ks. Augustyn Szamarzewski zakładał spółki (kasy) pożyczkowe, ratując dzięki nim wielu przed utratą pracy. Założona przez niego spółka oszczędnościowo-pożyczkowa w Środzie stała się ośrodkiem modelowym, gdzie szkolili się inni. Większość działających w zaborze pruskim spółek kredytowych połączyło się w Związek Spółek Zarobkowych Polskich. Ks. Szamarzewski objął jego patronat w 1872 r. Stało przed nim zadanie reorganizowania spółek. W wielu z nich brakowało elementarnej znajomości prawa. Niektóre zarządy ledwie umiały pisać, nie sporządzano bilansów, dywidendy wypłacano uznaniowo itd. Patron jeździł z pakami formularzy i książek od Górnego Śląska do Bałtyku, częstokroć jednokonną furką¹⁴. Program ks. Szamarzewskiego zawierał się w hasłach: „gospodarować miedziakami” oraz „drobny grosz ma się zlać w wielki prąd, nieprzebrany kapitał”¹⁵. Z jego inicjatywy powstał Bank Związku Spółek Zarobkowych, jako spółka akcyjna. Stworzył wzory dla kółek rolniczych Maksymiliana Jackowskiego. Z jego „szkoły” wyszedł ks. Piotr Wawrzyniak, który prowadził dalej i rozwinął dzieło jego życia.

Ks. Piotr Wawrzyniak umocnił system polskich banków ludowych. Działał na terenie Wielkopolski, Śląska, Pomorza, Warmii i Mazur. Zaktywizował Bank Ludowy w Śremie. Był kolejno wiceprezesem rady nadzorczej i kasjerem, a następnie dyrektorem Zarządu Banku. Uruchomił w Śremie Czytelnię Ludową. Kierował Kółkiem Rolniczym. Kierowane przez niego spółki i banki ludowe opanowały ogromną część polskiego życia gospodarczego w całym zaborze pruskim.

W 1992 r. ogłoszono upadłość Banku Spółdzielczego w Śremie. Trudna sytuacja wyzwoliła w pracownikach chęć ratowania dzieła ks. P. Wawrzyniaka. W 1995 r. wznowiono działalność banku, zatwierdzono nowy Statut i przyjęto nazwę Spółdzielczy Bank Ludowy w Śremie.

Pierwsze Kółka Rolnicze w Wielkopolsce powstały w drugiej połowie XIX w. Od 1873 r. patronat nad działalnością kółek objął Maksymilian Jackowski. Już w rok po objęciu przez niego funkcji patrona na terenie Wielkopolski liczba

¹⁴ por. B. Wysocka, *Menedżer w sutannie*, Poznański Informator Kulturalny Sportowy i Turystyczny IKS, 1.2002.

¹⁵ B. Wysocka, *Menedżer w sutannie...*

Wspólnie w Nieszczęściach"). Właściwą kolebką spółdzielczości polskiej, zwłaszcza pod względem form organizacyjnych, zasięgu i masowości, była Wielkopolska, głównie dzięki inicjatywie i ogromnej pracy ks. Augustyna Szamarzewskiego, ks. Piotra Wawrzyniaka i ks. Stanisława Adamskiego. W tym czasie podobne poglądy prezentują Krzyżanowski i Strasburger; w praktycznej zaś działalności poglądy te podzielał poznański „Patronat stowarzyszeń zarobkowych i gospodarczych” wraz ze swoją organizacją. W Wielkopolsce banki ludowe pod nazwą „spółek zarobkowych” odegrały ogromną rolę w polskiej samoobronie przeciw Prusom. Poznański Bank Związku Spółek Zarobkowych w 1919 roku okazał się najpotężniejszym bankiem prywatnym w całej Odrodzonej Rzeczypospolitej.

Ks. Augustyn Szamarzewski zakładał spółki (kasy) pożyczkowe, ratując dzięki nim wielu przed utratą pracy. Założona przez niego spółka oszczędnościowo-pożyczkowa w Środzie stała się ośrodkiem modelowym, gdzie szkolili się inni. Większość działających w zaborze pruskim spółek kredytowych połączyło się w Związek Spółek Zarobkowych Polskich. Ks. Szamarzewski objął jego patronat w 1872 r. Stanęło przed nim zadanie reorganizowania spółek. W wielu z nich brakowało elementarnej znajomości prawa. Niektóre zarządy ledwie umiały pisać, nie sporządzano bilansów, dywidendy wypłacano uznaniowo itd. Patron jeździł z pakami formularzy i książek od Górnego Śląska do Bałtyku, częstokroć jednokonną furką¹⁴. Program ks. Szamarzewskiego zawierał się w hasłach: „gospodarować miedziakami” oraz „drobny grosz ma się zlać w wielki prąd, nieprzebrany kapitał”¹⁵. Z jego inicjatywy powstał Bank Związku Spółek Zarobkowych, jako spółka akcyjna. Stworzył wzory dla kółek rolniczych Maksymiliana Jackowskiego. Z jego „szkoły” wyszedł ks. Piotr Wawrzyniak, który prowadził dalej i rozwinął dzieło jego życia.

Ks. Piotr Wawrzyniak umocnił system polskich banków ludowych. Działał na terenie Wielkopolski, Śląska, Pomorza, Warmii i Mazur. Zaktywizował Bank Ludowy w Śremie. Był kolejno wiceprezesem rady nadzorczej i kasjerem, a następnie dyrektorem Zarządu Banku. Uruchomił w Śremie Czytelnię Ludową. Kierował Kółkiem Rolniczym. Kierowane przez niego spółki i banki ludowe opanowały ogromną część polskiego życia gospodarczego w całym zaborze pruskim.

W 1992 r. ogłoszono upadłość Banku Spółdzielczego w Śremie. Trudna sytuacja wyzwoliła w pracownikach chęć ratowania dzieła ks. P. Wawrzyniaka. W 1995 r. wznowiono działalność banku, zatwierdzono nowy Statut i przyjęto nazwę Spółdzielczy Bank Ludowy w Śremie.

Pierwsze Kółka Rolnicze w Wielkopolsce powstały w drugiej połowie XIX w. Od 1873 r. patronat nad działalnością kółek objął Maksymilian Jackowski. Już w rok po objęciu przez niego funkcji patrona na terenie Wielkopolski liczba

¹⁴ por. B. Wysocka, *Menedżer w sutannie*, Poznański Informator Kulturalny Sportowy i Turystyczny IKS, 1.2002.

¹⁵ B. Wysocka, *Menedżer w sutannie...*

działających kółek znacznie wzrosła. Podjął się również wydawania „Rocznika Kółek Włościańskich”, w którym ogłaszał m.in. przesyłane mu sprawozdania z działalności poszczególnych kółek. Jackowski współorganizował Centralne Towarzystwo Gospodarcze (organizacja społeczno-ekonomiczna ziemiaństwa polskiego w Wielkopolsce; przez działalność kółek rolniczo-włościańskich dążyło ono do szerzenia oświaty rolniczej).

Franciszek Stefczyk, pionier kas Raiffeisena (po śmierci Stefczyka nazwanych jego imieniem) w zaborze austriackim, uczynił je dźwignią rozwoju wsi galicyjskiej. W 1914 roku kasy te sfinansowały wyposażenie Legionów Piłsudskiego¹⁶. Rozległą wówczas spółdzielczość rolniczą określił Stefczyk, jako „dobrowolną organizację najszerszych sfer rolniczych, opartą na demokratycznym ustroju, wolności pracy i zarobkowania oraz poszanowaniu prywatnego prawa własności ziemi”¹⁷. Od 1918 r. kierował on Centralną Kasą Spółek Rolniczych, zainicjował i współtworzył Związek Spółdzielczości Rolniczych, którego był prezesem. Pisał również liczne prace z zakresu spółdzielczości.

Idee spółdzielcze a rzeczywistość

Żeby zrealizować swoje cele reformatorskie (przebudowy ustroju społecznego w swoisty ustrój kolektywistyczny typu kooperatystycznego), spółdzielnie musiałyby posiadać zdecydowaną wyższość konkurencyjną nad przedsiębiorstwami prywatnymi. Tymczasem jest oczywiste, że wyższość tą posiadają te ostatnie. Są zdolne do podejmowania szybszych decyzji, łatwiej dopasowują się do koniunktury, są przedsiębiorcze, oszczędne w kosztach i oparte na działaniu osobistego interesu przedsiębiorcy. Główną siłą spółdzielni stanowi zapał i oddanie członków, czego skuteczność jest ograniczona. Wynika stąd niezdolność spółdzielni do przekroczenia poziomu rentowności przedsiębiorstw i wygrania z nimi konkurencji.

Zetknięcie się z realnym życiem uwydatniło słabe punkty ideologii spółdzielczej. L. Blanc (*L'organisation du travail*, 1841) postawił postulat, aby państwo ułatwiło rozwój spółdzielni wytwórczych i przebudowę przy ich pomocy ustroju społecznego przez udzielenie im subwencji czy pożyczek na tworzenie przedsiębiorstw, co prowadziłoby do przydzielenia im przez państwo środków produkcji. Z chwilą, gdy socjalizm państwowy i marksizm zaczęły przywiązywać coraz większe znaczenie do przymusu, a w konsekwencji i państwa w procesie przemiany ustrojowej, ekonomiści doszli do wniosku, że same spółdzielnie spożywcze nie potrafią przeprowadzić reformy ustroju, lecz muszą współpracować z państwem. Podobne postulaty współdziałania wysunięte zostały przez reformis-

¹⁶ por. S. Bratkowski, *Liberalizm jest ideą także dla ubogich*, „Wiedza i życie”, nr 11/1997.

¹⁷ F. Koneczny, *Państwo i Prawo w Cywilizacji Łacińskiej*, Biblioteka im. Feliksa Konecznego, Internet.

tyczne partie polityczne, dochodząc do żądania, by spółdzielnie podporządkowały się ruchowi politycznemu i stały się narzędziem walki klas (socjaldemokracja niemiecka). Zaczęło pojawiać się rozdzielenie w ruchu spółdzielczym. Część związała swą działalność gospodarczą z reformatorskim ruchem politycznym. Część natomiast ograniczyła się do działalności gospodarczej, stojąc na stanowisku, że idee reformistyczno-społeczne są nie do zrealizowania i nie mają związku z istotą gospodarczą spółdzielczości.

Przewroty ustrojowe po obu wojnach światowych wprowadziły kolektywizm państwowy do kilku państw Europy. Państwo objęło całość lub większość środków produkcji i stanowiło plan gospodarczy. Nie mogło pozostawić w rękach niezależnych poważniejszego działu produkcji społecznej ani działalności wpływającej na poziom cen. Mogłoby to pokrzyżować realizowany plan i udaremnić realizację jego celów. Koniecznością okazało się objęcie nadzorem obrotu dóbr konsumpcyjnych wpływające na ceny i rozmiary produkcji. Skutki okazały się takie, że w ustroju kolektywizmu, dopuszczającym również sektor spółdzielczy i sektor indywidualnej gospodarki, swobodna i niezależna działalność spółdzielni nie może istnieć¹⁸. Poszczególne rodzaje spółdzielni i ich związki – zarówno spożywcze i wytwórcze, jak i pieniężne i inne – muszą się ograniczyć do wydzielonych im zakresów działania, podporządkować się ogólnemu gospodarstwu planowi państwa, wykonując jego wycinek, pozostając przy tym pod nadzorem i kontrolą państwa.

Spółdzielczość w Polsce

Spółdzielnie powstałe w PRL nie miały wiele wspólnego ani ze swoimi poprzednikami w II RP, ani ze spółdzielczością rozwijaną w tym czasie na świecie. Pojęcie spółdzielczości uległo dewaluacji. Spółdzielnie były formą pseudopaństwowej własności, mniej rzucającą się w oczy postacią kolektywizacji.

Za spółdzielnie budowlano-mieszkaniowe należy uznać spółdzielnie, które budują domy mieszkalne dla swoich członków z prawem przepisywania na nich tytułu własności poszczególnych domów, względnie mieszkań – można przeczytać w Rozporządzeniu Ministra Skarbu z 31 marca 1933 r. W Warszawie było przed wojną 125 takich spółdzielni¹⁹. Upaństwowienie tych podmiotów nastąpiło na początku lat 70. Przyjęto wówczas zasadę: jedno miasto – jedna spółdzielnia. W dużych aglomeracjach zasada ta brzmiała: jedna dzielnica – jedna spółdzielnia. Władze spółdzielni włączono w system nomenklatury. Prezes spółdzielni był

¹⁸ por. E. Taylor, *O istocie...* s. 50-51.

¹⁹ por. R. Kamiński, *Folwark spółdzielczy*, Tygodnik „Wprost”, Nr 938 (19 listopada 2000).

członkiem komitetu miejskiego PZPR, prezes wojewódzkiego zarządu spółdzielni wchodził w skład komitetu wojewódzkiego, a prezesi centralnych związków spółdzielni trafiali do struktur KC PZPR. Doszło do tego, że prezes centralnego zarządu spółdzielni z urzędu stawał się wiceministrem resortu. W 1989 r. należało dać szansę prawdziwej spółdzielczości, przyjmując „opcję zerową” – rozwiązać istniejące pseudospółdzielnie i dać szansę powstania nowym.

W ciągu XIX i XX wieku istota społeczna spółdzielczości przeszła ewolucję. Zmieniała charakter, zadania i stanowisko spółdzielczości w ustroju społeczno-gospodarczym. Nie zmieniała się istota gospodarcza spółdzielczości. Spółdzielnie odbierają u siebie zysk kapitałowi, oddając go tym, na których został zarobiony i w ten sposób przyczyniają się do obniżki cen.

Wnioski

Obecnie w Europie banki spółdzielcze to prawdziwa potęga. Ich udział w rynku usług bankowych wynosi np.: we Francji 36 proc., w Austrii 31 proc., w Holandii 25 proc. w Austrii – 31 proc., w Holandii – 25 proc. W Niemczech z kolei 70 proc. ogółu rezerw finansowych stanowią kapitały zgromadzone w bankach spółdzielczych i lokalnych kasach oszczędności²⁰.

Można zauważyć renesans idei spółdzielczości także w Polsce. Za przykład niech posłuży bankowość spółdzielcza. Od 7 grudnia 1993 r. istnieje Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa im. Franciszka Stefczyka (SKOK). Działa ona wśród członków Stowarzyszenia Krzewienia Edukacji Finansowej przez sieć blisko 100 oddziałów oferując usługi ponad 100 tys. Polaków. Celem SKOK jest propagowanie oszczędności i gospodarności, upowszechnianie idei finansowej samopomocy, kształtowanie umiejętności zarządzania finansami w sposób efektywny i demokratyczny. Zapewnia ona swoim członkom źródła pożyczek o umiarkowanym oprocentowaniu. Przedmiotem działalności SKOK jest więc m.in. gromadzenie środków pieniężnych wyłącznie swoich członków, udzielanie im pożyczek i kredytów, przeprowadzenie na ich zlecenie rozliczeń finansowych oraz obsługa osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą.

To, co było możliwe niemal 160 lat temu, gdy powstała pierwsza spółdzielnia spożywców, tym bardziej jest możliwe dzisiaj. Zaczyna się od gromadzenia przez wielu bardzo małych pieniędzy, co daje sumy zdolne sfinansować samodzielne interesy. Daje ludziom niezamożnym szansę poprawy ich sytuacji ekonomicznej. Mogą sami sobie pomóc, nie czekając biernie na wsparcie państwa.

²⁰ za R. Kamiński, *Folwark spółdzielczy...*

Literatura

- S. Bratkowski, *Liberalizm jest ideą także dla ubogich*, „Wiedza i życie”, nr 11/1997.
- S. Bratkowski, *Robić interesy – razem*, Iskry, Warszawa 1989.
- R. Kamiński, *Folwark spółdzielczy*, Tygodnik „Wprost”, nr 938 (19 listopada 2000).
- F. Koneczny, *Państwo i Prawo w Cywilizacji Łacińskiej*, Biblioteka im. Feliksa Konecznego, Internet.
- Prawo spółdzielcze*, Ustawa z dn. 16 września 1982 r. (Dz. U. 95.54.288).
- E. Taylor, *O istocie spółdzielczości*, Księgarnia Wł. Wilak w Poznaniu, 1948.
- E. Taylor, *Pojęcie współdzielczości*, Nakładem Akademii Umiejętności, Kraków 1916.
- J. Wierzbicki, *Edward Taylor – życie i twórczość*, w: *Edward Taylor 1884-1964*, red. W. Wilczyński, PWN Warszawa – Poznań 1988.
- W. Wilczyński, *Edward Taylor jako teoretyk i nauczyciel*, w: *Edward Taylor 1884-1964*, red. W. Wilczyński, PWN Warszawa – Poznań 1988.
- B. Wysocka, *Menedżer w sutannie*, Poznański Informator Kulturalny Sportowy i Turystyczny IKS, 1.2002.

Profesor Edward Taylor poleca spółdzielczość

Streszczenie

Działalność spółdzielni przebiega zasadniczo według następującego schematu: wiele osób dysponujących niewielkim kapitałem wspólnie gromadzi sumę umożliwiającą podjęcie samodzielnej działalności. Rozwinięcie kilku takich działalności umożliwia stworzenie własnego systemu hurtu (pośrednictwo jest niewątpliwie dobrym interesem). To przykład działalności handlu spółdzielczego. Istnieją również inne formy spółdzielczości.

Profesor E. Taylor uważał spółdzielczość za doskonały sposób poprawy bytu uboższej warstwy społeczeństwa. Byłaby to zarazem metoda na poprawę sytuacji gospodarczej państwa. Należy jedynie pamiętać o kilku zasadach, m.in. „nie wtrącania się państwa”. Szansę powodzenia ma spółdzielczość zawiązywana „oddolnie”.

E. Taylor recommends cooperative

Summary

The activity of a cooperative runs according to the following scheme: many people that possess small capital accumulate a sum that enables them to run their own business. Developing of several such businesses (if we for example consider a trade cooperative) enables to create a system of wholesale. Apart from a trade there are also other forms of cooperative.

Professor E. Taylor considered cooperative to be a perfect way of improvement of existence of poorer social strata. It can also lead to improvement of economic position of the state. We should although remember to follow several principles, e.g. keeping the state from interfering". If the cooperative is about to succeed, it must be organised by the rank and file.

GRAŻYNA ADAMCZYK, SZYMON TARANT

Kierunki zmian w handlu detalicznym żywnością

Wstęp

Ostatnie dziesięciolecie przyniosło bardzo głębokie i szybko postępujące zmiany w handlu detalicznym żywnością. Przechodził on gruntowną rekonstrukcję własnościową, organizacyjną i techniczną tworząc nową jakość stosunków rynkowych w zakresie przedsiębiorczości, konkurencyjności oraz oferty towarów i usług.

W rozwoju handlu detalicznego w ówczesnym czasie daje się zauważyć dwie rozbieżne tendencje. Z jednej strony potrzeby konsumentów oraz tradycja ich zaspokajania skłaniają do rozproszonej i raczej zindywidualizowanej lokalizacji handlu. Z drugiej natomiast strony przesłanki do wzrostu efektywności, a zarazem zmiana stylów życia konsumentów oraz wzorców zakupowych, m.in. częstotliwości i sposobu dokonywania zakupów skłaniają do koncentracji handlu. Sprzyja temu rosnące w dużym tempie bogactwo asortymentowe oferty handlowej. Wszystko to pozwala na wdrażanie w handlu detalicznym postępu technicznego, co przyczynia się do możliwości stosowania skutecznych strategii konkurencyjnych wśród jego podmiotów i bardziej efektywnego funkcjonowania tego ogniwa dystrybucji.

Celem niniejszego artykułu było przedstawienie najważniejszych kierunków zmian, jakie zachodziły w funkcjonowaniu i strukturze handlu detalicznego żywnością w Polsce. Postawiono tezę, iż owe zmiany są na ogół zbieżne z tymi, jakie obserwuje się w rozwoju tego ogniwa dystrybucji w dużych aglomeracjach miejskich, co wykazano na przykładzie miasta Poznania. Przedstawione analizy obejmowały zasadniczo lata od 1990 (w niektórych przypadkach wcześniejsze) do 2001 roku.

Kierunki zmian w handlu detalicznym żywnością w Polsce w latach 1990-2000

W strukturze sklepów oferujących żywność, co druga jednostka handlu detalicznego w Polsce reprezentowana była i jest do chwili obecnej przez branżę spożywczą. W strukturze sklepów oferujących żywność prawie 3/4 stanowiły

Tabela 1

Struktura sklepów detalicznych oferujących żywność w wybranych latach (w %)

Branża sklepów	Lata								
	1988	1991	1992	1994	1995	1996	1997	1999	2000
ogólnospożywcze	49,2	64,6	66,9	78,0	79,0	83,1	83,1	83,3	83,4
owocowo-warzywne	20,7	7,8	6,3	4,5	4,3	3,8	3,8	3,9	3,9
mięsne	18,4	15,4	15,5	10,0	9,9	8,5	8,4	8,4	8,2
rybne	2,4	2,3	2,0	1,4	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9
piekarniczo-cukiernicze	4,5	4,4	4,4	2,2	2,5	1,9	2,1	2,1	2,2
z napojami alkoholowymi	4,8	5,5	5,0	4,0	3,3	1,8	1,7	1,4	1,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS 1992-2001.

sklepy o charakterze ogólnospożywczym, około 10% udziału przypadało na sklepy mięsne, 5% na sklepy owocowo-warzywne, po około 3% na sklepy cukierniczo-piekarnicze oraz oferujące napoje alkoholowe [GUS]. Znikomy udział – średnio około 1% miały w latach 90-tych sklepy rybne. Zmiany w liczbie sklepów oferujących żywność przedstawia tabela 1.

W omawianym okresie zarysowała się wyraźna tendencja wzrostu liczby sklepów ogólnospożywczych, z szeroką ofertą asortymentową, której jednocześnie towarzyszył spadek liczby sklepów specjalistycznych. W okresie od 1991 do 1996 roku sukcesywnie zmniejszała się liczba wszystkich placówek sprzedających określony asortyment produktów spożywczych. W największej liczbie wypadły z rynku sklepy z napojami alkoholowymi – średnio prawie 17% rocznie oraz rybne – średnio około 14% rocznie. O blisko 10% każdego roku ubywało sklepów cukierniczo-piekarniczych oraz owocowo-warzywnych. Kolejne dwa lata przyniosły wzrost liczby placówek specjalistycznych, w tym w największej liczbie sklepów piekarniczo-cukierniczych oraz rybnych. W dalszym ciągu zmniejszała się – choć w wolniejszym tempie liczba sklepów oferujących napoje alkoholowe. Kolejne lata to ponownie spadkowy kierunek liczby sklepów specjalistycznych.

Opisane zmiany ilościowe i jakościowe w „drobnym” handlu detalicznym w latach 90-tych były konsekwencją wzrastającego znaczenia obiektów handlowych wielkopowierzchniowych, oferujących nabywcom szeroki asortyment różnorodnych produktów żywnościowych oraz przemysłowych, jednocześnie zapewniając klientom wygodne warunki zakupu oraz fachową obsługę. Ekspansja na polskim rynku wielkich sieci handlowych zmienia w sposób istotny oblicze i strukturę handlu. Nowoczesne metody i formy sprzedaży oraz prezentacji towarów stosowane przez te firmy zyskują akceptację konsumentów. Jednocześnie jednak sieci stanowią zagrożenie i silną konkurencję dla małych, rodzimych firm handlowych.

Nowe rozwiązania dotyczące placówek handlowych oraz nowoczesnego i efektywnego otoczenia handlowego pojawiły się już we wczesnych latach 90-tych, przeniesione według wzorców z krajów wysoko rozwiniętych. Obok typowych

sklepów „z ladą” czy samoobsługowych supersamów, od 1994 roku nastąpił szybki rozwój placówek wielkopowierzchniowych. Zaczęły pojawiać się supermarkety, hipermarkety, sklepy dyskontowe czy centra handlowe. Szczególnie duże znaczenie w tym okresie mają inwestycje zagraniczne. Atrakcyjny wówczas bardzo chłonny polski rynek spowodował masowe pojawianie się firm zagranicznych poprzez alianse strategiczne (np. sieć Globi, Tesco), inwestycje własne (np. Auchan, Geant) czy franchising (np. sieć Intermarche) [Życie handlowe 1998].

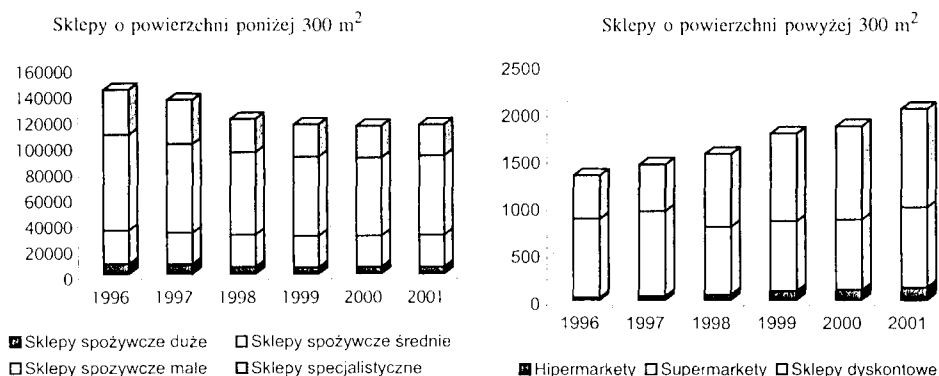
Pierwszymi przedsiębiorstwami zagranicznymi w Polsce byli operatorzy supermarketów, którzy pierwsze swoje sklepy lokowali w Warszawie. W kolejnych latach obszar zainteresowania inwestorów zagranicznych przesunął się w kierunku południa Polski, gdzie swoją działalność jako pierwsza rozpoczęła brytyjska sieć Tesco. W 1998 roku zagraniczni operatorzy posiadali już około 300 placówek w całej Polsce, czyli około 1/3 działających w Polsce supermarketów [Maleszyk 1999]. Supermarkety oferują klientom od 2,5 do 15 tys. artykułów, ze zdecydowaną przewagą produktów żywnościowych. Od 1994 roku największy przyrost liczby supermarketów w Polsce zanotowała firma Ahold & Allkauf (sieć Max) osiągając pod koniec lat 90-tych stan 26 sklepów. W tej kategorii placówek handlowych w czołówce plasują się też firmy Rewe (sieć Minima) i Auchan (sieć Robert).

Na polskim rynku jako pierwszy operator sieci hipermarketów rozpoczął swoją działalność Hit w 1994 roku. Dwa lata później miał miejsce bardzo dynamiczny rozwój placówek o powierzchni powyżej 2500 m² czyli hipermarketów. Było ich wtedy 30, a więc o blisko 150% więcej niż rok wcześniej. Hipermarkety oferują swoim klientom bardzo szeroki asortyment, liczący od 23,0 do 45,0 tys. pozycji. W czołówce operatorów hipermarketów znajdują się firmy: Metro (sieć Real), która posiada obecnie około 18 placówek, Casino (sieć Geant) – 11 placówek, Dohle (sieć Hit) – 11 placówek oraz Carrefour (sieć Carrefour) – 7 placówek [Handel 1999].

Od połowy lat 90-tych obserwuje się także ekspansję sklepów o dużej powierzchni (od 500 do 1300 m²) zwanych sklepami dyskontowymi. Sklepy te handlują przede wszystkim artykułami spożywczymi, charakteryzują się zminimalizowanym asortymentem, składającym się z produktów szybko rotujących, sprzedawanych po niskich cenach. W ofercie sklepów dyskontowych typu „hard” znajduje się około 500 - 800 artykułów, z kolei w dyskontach typu „soft” – do 2,5 tys. artykułów. Operatorami sieci dyskontowych, którzy posiadają największą liczbę sklepów są na polskim rynku: Jeronimo Martins (sieć Biedronka) – około 400 sklepów, Tengelmann (sieć Plus) – około 100 sklepów, Ahold & Allkauf (sieć Sesam) – około 70 sklepów. Zmiany w liczbie sklepów wielkopowierzchniowych oraz sklepów spożywczych przedstawia rysunek 1.

Rozwój rynku oraz ekspansja kapitału zagranicznego doprowadziły do wykreowania modelu sieci detalicznej, w której dominującą rolę odgrywają duże sklepy, handlujące na dużych powierzchniach artykułami żywnościowymi i nieżywnościowymi. Ostra walka konkurencyjna zagranicznych sieci wymuszała

Rysunek 1. Zmiany ilościowe w handlu detalicznym żywnością według powierzchni sprzedażowej i struktury branżowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie CAL.

aktywne działania wśród rodzimych przedsiębiorstw, co doprowadziło do znacznego przyspieszenia ilościowych i jakościowych przemian na rynku.

W omawianym okresie dynamicznie wzrósł udział super- i hipermarketów w obrocie artykułami spożywczymi. Podczas gdy w połowie lat 90-tych wynosił on niewiele ponad 1%, to obecnie szacuje się na ponad 22%. Pomimo tak znacznego wzrostu oznacza to relatywnie niski stopień koncentracji handlu detalicznego w porównaniu np. do krajów Europy Zachodniej, gdzie udział ten kształtuje się od 80-90% w krajach skandynawskich do około 55% w Niemczech. Wraz ze wzrostem udziału w obrotach super- i hipermarketów, zmniejszył się w największym stopniu udział sklepów specjalistycznych – z około 10% do 4%. W pozostałych kategoriach sklepów spadek ich udziału w obrotach artykułami spożywczymi wyniósł średnio o około 10-12%.

W analizowanym okresie powstało ponad 20 zagranicznych sieci handlowych, niektóre z nich posiadają mieszany kapitał. Zagraniczny model detalicznego handlu został przeniesiony na polski grunt w postaci tzw. ugrupowań franchisingowych, które reprezentowane są przez niezależnych detalistów, np. sieci Rema 1000, ITM/Intermarche.

Okres ten przyniósł także rozwój krajowych ugrupowań detalicznych. W ramach tych struktur rozwinęły się tzw. detaliczne grupy zakupowe, które tworzone przez sieci detaliczne prowadzą wspólne zakupy i negocjacje z producentami i hurtownikami. Przykładem może być Polska Sieć Handlowa „Lider”, czy też Grupa Kupiecka „Orbita”.

Inną formą organizacyjną rynku detalicznego są tzw. sieci zintegrowane, stworzone zasadniczo przez hurtownie lokalne i ogólnopolskie, prowadzące wspólną politykę zarówno asortymentową, jak i cenową. W omawianym okresie powstało kilkanaście zintegrowanych sieci, grupujących wyłącznie sklepy, bądź

sklepy i hurtownie. Do najdynamiczniej rozwijających się obecnie należą: Polska Sieć Handlowa „Lewiatan” (ponad 250 sklepów), Chata Polska (ponad 100 sklepów) czy Sklepy Familijne (ponad 450 sklepów) [Życie handlowe 1999].

Należy wspomnieć także o bodaj największej w minionych dekadach strukturze handlowej, także pod kątem udziału kapitału polskiego, mianowicie spółdzielni „Społem”. Dawniejszy monopolista na rynku detalicznym, dziś jeszcze funkcjonuje w postaci niezależnych jednostek, znacznie okrojonych ilościowo.

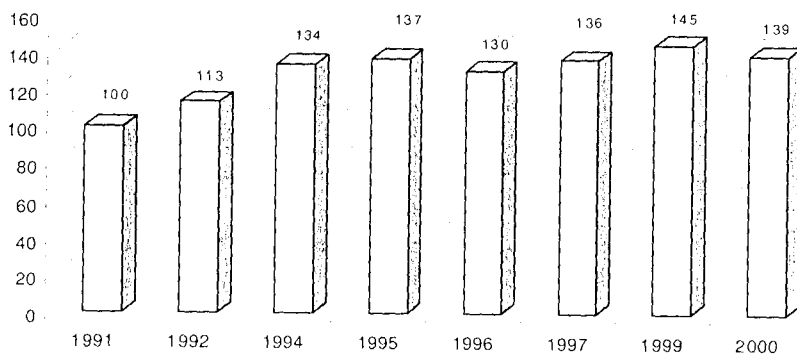
Na podstawie powyższej analizy można wskazać następujące kierunki zmian, jakie zarysowały się w handlu detalicznym żywnością w Polsce w okresie przywracania zasad wolnego rynku:

- pojawienie się nowych form handlu detalicznego, ugrupowań detalicznych, sieci handlowych, zarówno zagranicznych, jak i krajowych (ogólnokrajowych i regionalnych);
- intensywny rozwój pionowych i poziomych systemów integracji w handlu detalicznym;
- pojawianie się dużych, silnych sprzedawców – detalistów, którzy dzięki dużej sile przetargowej są w stanie oferować konsumentom towary po atrakcyjnych cenach;
- postępujące procesy koncentracji rozdrobnionej sieci detalicznej;
- terytorialna koncentracja sieci sklepowej; w drugiej połowie lat 90-tych w byłych 8 województwach znajdowało się prawie 40% wszystkich sklepów w kraju;
- zwiększający się udział w obrotach produktami spożywczymi hipermarketów i supermarketów i malejący udział w sprzedaży sklepów spożywczych małych i sklepów specjalistycznych;
- zmniejszanie się liczby sklepów sektora publicznego;
- sukcesywny i dynamiczny przyrost liczby sklepów z udziałem kapitału zagranicznego;
- pojawienie się i rozwój tzw. poza sklepowej sprzedaży artykułów żywnościowych, np. za pośrednictwem komputerów czy na telefon;
- intensywny rozwój rynku oraz różnych form handlu detalicznego, co sprzyja wzrostowi konkurencji w poszczególnych gałęziach handlu;
- zarysowująca się strategia rozwoju całego portfela form sprzedaży detalicznej, ukierunkowanych na klientów o różnym statusie społeczno-ekonomicznym;
- silne i dobrze rozwinięte sieci detaliczne propagują strategię globalnej ekspansji.

Zmiany w handlu detalicznym na rynku poznańskim

Wskazane kierunki zmian zachodzące w handlu detalicznym w Polsce w latach 90-tych i obecnie, zarysowują się – choć z różnym natężeniem i w odmiennym kształcie – w większości dużych miast. W największym zakresie widoczne są one

Rysunek 2. Dynamika zmian liczby punktów sprzedaży detalicznej w Poznaniu (1991=100)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika Miasta Poznania i danych z Urzędu Miasta.

w dużych aglomeracjach miejskich, które przodują w poziomie rozwoju ekonomiczno-gospodarczego i określane są centrami handlu i biznesu. W pierwszej piątce tych miast plasuje się Poznań. W latach 1989 - 1992 nastąpił wyraźny wzrost liczby małych, prywatnych podmiotów gospodarczych zajmujących się handlem, zwłaszcza detalicznym. Po roku 1992 zaobserwowano nowe zjawisko – podobnie jak w całym kraju, mianowicie wobec narastającej konkurencji handlowcy musieli dostosować asortyment towarów w swoich sklepach do życzeń coraz bardziej wymagających klientów. Zmiany ilościowe w handlu detalicznym w Poznaniu przedstawia tabela 1.

W latach 1993-97 nastąpił dalszy rozwój bazy materialnej handlu oraz pogłębianie jego sektorowej restrukturyzacji. W porównaniu do początku lat 90-tych liczba placówek detalicznych (sklepy i kioski) wzrosła o blisko 2 tys. obiektów. Od 1996 roku wysoka dynamika wzrostu placówek handlowych, w tym zwłaszcza sklepów, została wyhamowana. Pod koniec roku 2001 w Poznaniu funkcjonowało ponad 9,1 tys. placówek detalicznych, a więc o blisko 70% więcej niż na początku lat 90-tych [Urząd Miasta Poznania]. Dynamikę zmian liczby placówek detalicznych przedstawia rysunek 2.

Postępujący proces prywatyzacji doprowadził w tym okresie do 99,7% udziału sektora prywatnego (w roku 1990 udział sektora prywatnego wynosił 90%). W podobnym kierunku jak w całym kraju zmieniała się struktura branżowa sklepów. Wzrastała liczba sklepów oferujących żywność, tzw. ogólnospożywczych oraz sklepów piekarniczo-cukierniczych i oferujących napoje alkoholowe. Wypadały z rynku w największym stopniu sklepy warzywnicze i mięsne.

Systematycznie wzrastała także powierzchnia handlowa, która była efektem powstawania jak „grzybów po deszczu” obiektów wielkopowierzchniowych. Początkowo, tak jak i w innych regionach kraju, powstawały pojedyncze duże placówki handlowe, a w późniejszym okresie dopiero wielkie centra. Handel

wielkopowierzchniowy wyraźnie koncentrował się na peryferiach Poznania. Pierwszą poważną oznaką zmian na poznańskim rynku była inwestycja w podpoznańskim Swarzędzu, gdzie niemiecka firma SG w kwietniu 1994 roku otworzyła tam kompleks handlowy pod nazwą Euro Trans Center (ETC). Od tego okresu notuje się wyraźny przyrost placówek o znaczącej powierzchni handlowej, który jest efektem przekazania do użytku takich obiektów jak m.in. hali Makro Cash & Carry (powierzchnia 15,1 tys. m²), hali Polskiego Handlu Spożywczego (pow. 980 m²), hipermarketu Jumbo we Franowie (pow. 3,6 tys. m²), obiektu handlowego szwedzkiej firmy IKEA (pow. 6 tys. m²), marketu dyskontowego NETTO na Żegrzu (pow. 5 tys. m²), Centrum Handlowego Selgros (pow. 28 tys. m²), hipermarketu na terenie hali Góreckiej (pow. 4 tys. m²) [Urząd Miasta Poznania 1994 - 2001].

W roku 1998 obserwowano dalszą rozbudowę bazy materialnej handlu. W roku tym liczba placówek handlu detalicznego osiągnęła liczbę 9 tys., w tym prawie 8 tys. samych sklepów. Obok hipermarketu Jumbo na poznańskim Franowie, od listopada 1998 roku działa centrum handlowe M1 należące do niemieckiego koncernu Metro AG, na terenie którego funkcjonuje hipermarket Real o powierzchni ponad 16 tys. m². W drugiej połowie lat 90-tych następuje znaczący przyrost marketów dyskontowych, gdzie obok NETTO zaczynają swoją działalność na poznańskim rynku portugalskie Biedronki, holenderskie Sesamy oraz polskie Raz Dwa.

Kolejny – 1999 rok to relatywnie niewielki przyrost placówek handlu detalicznego. Liczba obiektów wzrosła zaledwie o 300 w stosunku do roku poprzedniego. W latach 2000 - 2001 powstają kolejne inicjatywy związane z handlem wielkopowierzchniowym, m.in. dwa hipermarkety HIT – od 2002 roku TESCO (pow. 10-14 tys. m²), hipermarket TESCO (pow. 20 tys. m²), trzeci hipermarket Jumbo (pow. 5 tys. m²). W roku 2000 upada sieć handlowa Market Pozperito, która do momentu upadłości posiadała na terenie Poznania 12 sklepów. W następnym roku przybywa 5 kolejnych wielkopowierzchniowych obiektów. Powstaje m.in. kolejny hipermarket Auchan (pow. 32,3 tys. m²), kolejny sklep sieci Piotr i Paweł (pow. powyżej 2 tys. m²), i hipermarket Albert (pow. 3 tys. m²).

Obok zagranicznych sieci handlowych na terenie Poznania mamy przykłady rodzimych inicjatyw. Należą do nich m.in. sieć Market Pozperito (działająca do 2000 roku), sieć czterech marketów i delikatesów Piotr i Paweł, istniejąca na poznańskim rynku od 1990 roku czy market Złoty Grosz (pow. 1,3 tys. m²).

Poza tradycyjnymi supermarketami, hipermarketami i marketami dyskontowymi w Poznaniu działają także cztery placówki typu cash&carry, tj. Hala Makro, Hala Selgros, Poznański Handel Spożywczy (PHS) oraz portugalski koncern Jeronimo Martins posiadający hurtownię Eurocash.

Można zatem zaobserwować istotne zmiany ilościowe i strukturalne, zmierzające wyraźnie w kierunku wzrostu znaczenia obiektów wielkopowierzchniowych w handlu artykułami żywnościowymi, a co za tym idzie wzrostu wskaźnika

Tabela 2

Struktura liczby dużych obiektów handlowych w Poznaniu (w %)

Powierzchnia obiektów handlowych w m ²	Lata				
	1997	1998	1999	2000	2001
400 - 700	27,9	25	29	23,1	18,9
701 - 1000	32,8	35	30,7	32,3	27,5
1001 - 1500	21,3	15	16,1	16,9	17,4
1501 - 3000	4,9	3,3	1,6	4,6	8,7
3001 - 5000	8,2	10	8,1	3,1	4,3
5001 - 10 000	1,6	6,7	8,1	7,7	7,3
10 001 - 20 000	3,3	3,3	4,8	9,2	13
powyżej 20 000		1,7	1,6	3,1	2,9
razem	100	100	100	100	100

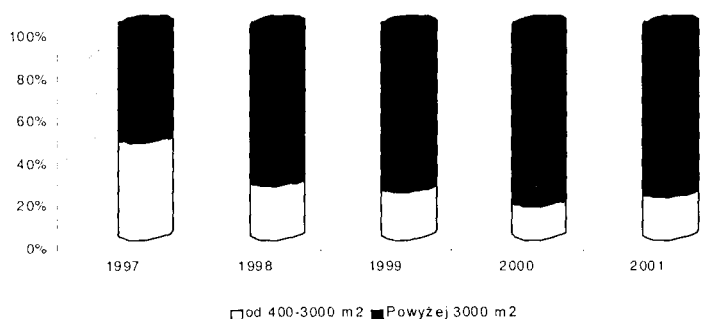
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Urzędu Miasta Poznania.

nasylenia powierzchnią, który w omawianym okresie wzrósł z 716 m²/1000 mieszkańców (1993) do blisko 1400 m²/1000 mieszkańców i zmniejszenia się liczby ludności przypadającej na jeden sklep z 74 do 60 w analogicznym czasie [Urząd Miasta Poznania 1993-2001]. Zmiany w strukturze ilościowej i powierzchniowej dużych obiektów handlowych przedstawiają tabela 2 i rysunek 3.

W latach 1997-2001 wyraźnie postępuje wzrost liczby obiektów sklepów o powierzchni powyżej 1000 m². Największy przyrost obserwuje się w kategorii sklepów o powierzchni od 5 do 10 tys. m², a więc super – i hipermarketów oraz centrów handlowych. Udział obiektów handlowych o powierzchni powyżej 3 tys. m² wzrósł w omawianym okresie z 54 do 80%.

W mieście Poznaniu istnieje dość duże zróżnicowanie w odniesieniu do lokalizacji placówek handlowych w poszczególnych dzielnicach. Zdecydowanie najwięcej sklepów (blisko 3 tys.) znajduje się w dzielnicy Stare Miasto, a w dalszej kolejności na Grunwaldzie i w Nowym Mieście. Najmniej atrakcyjnym rejonem

Rysunek 3. Struktura powierzchni dużych obiektów handlowych w Poznaniu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Urzędu Miasta Poznania.

handlowych jest Wilda, gdzie jak do tej pory zlokalizowano jeden obiekt handlowy o powierzchni powyżej 2 tys. m². W omawianym okresie przeciętna powierzchnia sprzedaży w tej dzielnicy wzrosła o niespełna 5 m², podczas gdy w innych dzielnicach ponad dwa razy więcej.

Obecnie całkowita powierzchnia handlowa miasta Poznania wynosi ponad 650 tys. m², co w przeliczeniu na mieszkańca stanowi 1,13 m². Dla porównania w krajach Europy Zachodniej wskaźnik ten kształtuje się na poziomie 2 m².

Handel jest tradycyjnie jednym z bardzo istotnych czynników rozwojowych każdego miasta. Powstające liczne super- i hipermarkety oraz centra handlowe są istotnym zagrożeniem dla egzystencji małych i średnich sklepów. Mały handel obrony swoich pozycji powinien szukać albo w bardziej uniwersalnej ofercie asortymentowej, albo w większej specjalizacji czy poszukiwaniu nisz rynkowych. Istotnym wsparciem w walce o utrzymanie się na rynku dla drobnych handlowców są m.in. rynki hurtowe. Oferują one bardzo szeroki asortyment po niewygórowanych cenach, pozwalający na codzienne, szybkie uzupełnianie luk w towarach. Poznański rynek hurtowy wychodzi naprzeciw tym oczekiwaniom, systematycznie rozszerzając podaż produktów pod względem asortymentu, wspierając drobny handel poprzez akcje promocyjno-reklamowe. Niebagatelne znaczenie w walce drobnych przedsiębiorców o utrzymanie i poprawę swojej pozycji na rynku mają wspólne inicjatywy integracyjne. Przykładem tego typu działań jest m.in. ugrupowanie Chata Polska, której akcjonariuszami są hurtownie, sklepy oraz Poznańska Palarnia Kawy. Obejmuje ona ponad 100 sklepów na terenie Wielkopolski, które tworzą powiązane ze sobą kapitałowe, lecz niezależne jednostki detaliczne i hurtowe, próbujące konkurować z innymi polskimi i zagranicznymi sieciami handlowymi. Innym przykładem działań integracyjnych na poznańskim rynku jest Kupiec Poznański, powołany jako jednostka do obrony środowiska handlowców przed konkurencją dużych inwestycji zagranicznych.

Podsumowanie i wnioski

Przedstawiając diagnozę handlu detalicznego w Polsce i w Poznaniu, nie można pominąć przewidywań i prognoz dotyczących dalszych kierunków zmian w jego strukturze ilościowej, strukturalnej oraz jakościowej. Można je sprowadzić do kilku stwierdzeń, mianowicie:

- w wyniku zastępowania tradycyjnych struktur handlu przez nowoczesne, skoncentrowane formy, wzrastać będzie z pewnością znaczenie handlu detalicznego w kanałach dystrybucji artykułów konsumpcyjnych;
- w strukturze obiektów handlowych w dalszym ciągu zwiększać się będzie udział jednostek wielkopowierzchniowych;

- wzrośnie liczba wielosklepowych i filialnych przedsiębiorstw handlowych rozwijających się poprzez przejmowanie majątku podupadających firm i tworzenie systemów franchisingowych;
- zmniejszać się będzie liczba tradycyjnie prowadzonych małych sklepów i punktów sprzedaży detalicznej;
- powstawaniu nowych firm towarzyszyć będzie likwidacja lub zmiana profilu działalności firm istniejących;
- handel detaliczny będzie coraz bardziej przesuwiał się na obrzeża dużych miast, ze względu na przeniesienie tam siły nabywczej znacznej części mieszkańców dużych miast;
- silna konkurencja sieci handlowych wywoływać będzie przyspieszone procesy integracyjne średnich i małych firm.

Literatura

- Budzych E., *Duże zmiany w dużym i małym handlu*. Handel 10/95, Warszawa 1995, s. 12 - 16.
- Kłosiewicz U., *Raport o handlu*. Handel 9/98, Warszawa 1998, s. 24 - 26.
- Maleszyk Z., *Pozycja rynkowa sieci zagranicznych w handlu artykułami żywnościowymi*. Handel Wewnętrzny 2/99, Warszawa 1999, s. 13 - 18.
- Palacz K., *Ekspansja wielkich*, Handel nr 3, 1999, Warszawa 1999, s. 38 - 39.
- Roczniki Statystyczne GUS, Warszawa 1990 - 2001.
- Sieci Handlowe, Życie Handlowe*, Publipress Warszawa 1998, s. 15 - 27.
- Szulce H., *Struktury i strategie w handlu*. PWE Warszawa 1998.
- Top Dystrybucja, Życie Handlowe*, Publipress Warszawa 1998.

Kierunki zmian w handlu detalicznym żywnością

Streszczenie

Ostatnie dziesięciolecie przyniosło bardzo głębokie i szybko postępujące zmiany w handlu detalicznym żywnością. Przechodził on gruntowną rekonstrukcję własnościową, organizacyjną i techniczną tworząc nową jakość stosunków rynkowych w zakresie przedsiębiorczości, konkurencyjności oraz oferty towarów i usług.

Celem niniejszego artykułu było przedstawienie najważniejszych kierunków zmian, jakie zachodziły w funkcjonowaniu i strukturze handlu detalicznego żywnością w Polsce. Postawiono tezę, iż owe zmiany są na ogół zbieżne z tymi, jakie obserwuje się w rozwoju tego ogniw dystrybucji w dużych aglomeracjach miejskich, co wykazano na przykładzie miasta Poznania.

Direction of changes in food retail trade

Summary

The last ten years got very deep and fast following changes in food retail trade. It was made a basic proprietary, organisational and technical reconstruction creating the new quality of market relationships in the range of initiative, competitive and commodities and services offers.

The objective of this paper was showing the main directions of changes in food retail trade function in Poland. It was stand the thesis, that this changes are converge with that observing in development of this distribution level in big city agglomerations. It was showed on the base of Poznan city.

SZYMON TARANT, GRAŻYNA ADAMCZYK

Konkurenci poznańskiego rynku hurtowego

Wstęp

Rynek hurtowy w Poznaniu powstał w 1992 roku, jako pierwszy tego typu obiekt w Polsce. Od momentu powstania do chwili obecnej funkcjonuje pod nazwą Wielkopolska Giełda Rolno-Ogrodnicza. Pod względem nowoczesności rozwiązań technicznych rynek ten nie ustępuje podobnym tego typu obiektom w Europie. Na terenie 12 ha zlokalizowano 12 obiektów handlowych o łącznej powierzchni 4 ha. Są to: 2 hale owocowo-warzywne, 4 hale spożywcze, 2 hale kwiatowe, hala magazynowo-chłodnicza, pawilon z materiałami ogrodniczymi oraz 2 wiaty. Ta infrastruktura przy współudziale kadry obsługującej rynek pozwala na spełnienie podstawowych funkcji, jakie stawia się tego typu obiektom to jest:

- koncentracji dużych partii towaru;
- ustalenia ceny równowagi rynkowej danego dnia na określone produkty;
- sprzedaży towarów szybko i sprawnie wielu detalistom jednocześnie;
- oferowania produktów o odpowiedniej jakości, z zachowaniem wymaganych warunków sanitarno-higienicznych;
- generowania i rozpowszechniania informacji rynkowej o cenach, popycie, podaży, wymaganiach konsumentów i handlu¹.

WGRO S.A. jest stałym miejscem zaopatrzenia w produkty rolno-ogrodnicze oraz spożywcze dla około 5.000 firm z Polski środkowo-zachodniej i północnej. Roczne obroty rynku szacowane są na 400 do 500 mln złotych i 350 do 500 tysięcy ton. Tu też zbywa swoje produkty kilka tysięcy gospodarstw z terenu zarówno Wielkopolski, jak i innych województw. Do tego w ostatnich latach WGRO SA poszerzyła swoją działalność, wdrażając nowatorski system logistyczny. Wspomaga on w różny sposób produkcję rolno-ogrodniczą i działalność rynku hurtowego².

Jednak w okresie 10-cio letniej działalności rynku liczba jego uczestników zarówno po stronie popytu jak i podaży podlegała pewnym zmianom. Jedną

¹ Jerzak M., *Instytucje handlu hurtowego na rynku rolnym*, w: Marketing Produktów rolnospożywczych FAPA Warszawa 1997.

² Fechner I., Wajszczuk K., *System logistyczny obniża koszty sprzedaży. Przykład Wielkopolskiej Giełdy Rolno-Ogrodnicznej S.A. w Poznaniu*, Logistyka 5-6/2001.

z przyczyn tych zmian jest istnienie lub pojawienie się jednostek, które stanowią konkurencję dla obrotu hurtowego na WGRO. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie konkurentów poznańskiego rynku hurtowego w okresie ostatnich dziesięciu lat.

Konkurenci

Bezpośrednią konkurencję dla Wielkopolskiej Giełdy Rolno Ogrodniczej stanowią podmioty, zajmujące się hurtowym obrotem produktami spożywczymi, w tym również ogrodniczymi.

Podmioty te można podzielić na cztery grupy wymienione poniżej:

1. Targowiska detaliczne na terenie Poznania.
2. Targowiska hurtowe na terenie miasta Poznania.
3. Rynki hurtowe w innych miastach.
4. Hurtownie spożywcze i owocowo-warzywne.
5. Obiekty typu cash and carry.

Targowiska hurtowe na terenie miasta Poznania

Jednym z poważniejszych problemów, przed jakim stanęły nowoczesne rynki hurtowe w momencie rozpoczynania swojej działalności, była konkurencja ze strony starych targowisk. W wielu przypadkach podejmowane próby przenoszenia targowisk ze starych miejsc na nowe okazały się bardzo trudne. Tak było między innymi w Warszawie, Gdańsku czy Łodzi.

W Poznaniu WGRO S.A. poradziła sobie z tym problemem stosunkowo łatwo i szybko. W momencie powstania WGRO S.A. na terenie miasta funkcjonowało jeszcze 5 targowisk hurtowych. Największą konkurencję stanowiło targowisko przy ulicy Droga Dębińska, które było do 1992 roku głównym miejscem obrotu produktami ogrodniczymi, ale od roku 1991 administrowane było przez WGRO Sp. z o.o. Zapropozowane przez WGRO S.A. warunki handlowania na nowym obiekcie, połączone z szeroką akcją popularyzatorską spowodowały, że w bardzo krótkim czasie większość kupujących i sprzedających przeniosła się na teren nowego obiektu. Jedynie część sprzedawców kwiatów i artykułów spożywczych nie chciała zmienić miejsca handlowania. Zakres handlu, jaki pozostał przy ulicy Dębińskiej oraz na pozostałych targowiskach hurtowych (m.in. targowisko przy ul. Wileczak prowadzone przez Przedsiębiorstwo Wielobranżowe „Jakro”, oraz Centrum Handlowe „Anna” przy ulicy Głogowskiej/Wykopy) nie stanowił znaczącej konkurencji dla WGRO S.A. Jak wynika z badań Pracowni Marketingu AR w Poznaniu, na targowiskach tych nie zaopatrują się ani właściciele straganów z targowisk detalicznych, ani sklepów owocowo-warzynywnych czy spożywczych.

Tak więc, targowiska te mimo swojej nazwy, mają raczej charakter targowisk detalicznych.

W ostatnich 3 latach liczba targowisk hurtowych na terenie Poznania uległa ograniczeniu. Dwa zostały zlikwidowane, a jedno zostało przekształcone w targowisko detaliczne. W 2001 roku funkcjonowały poza WGRO S.A. tylko dwa targowiska hurtowe posiadające 82 miejsca handlowe.

Rynki hurtowe w innych miastach

Niewątpliwie wszystkie powstające w Polsce rynki hurtowe stanowią potencjalną konkurencję dla WGRO S.A.. Dotyczy to zwłaszcza hurtu pierwotnego. Ale bezpośrednią konkurencją (w zakresie hurtu pierwotnego i wtórnego) są rynki hurtowe położone najbliżej, tj. w Kaliszu i Pile.

Giełda Kaliska Sp. z o.o. – Powstała w 1996 roku i od tego czasu prowadzi rynek hurtowy na terenie Kalisza. Początkowo w pełni była własnością miasta. Z czasem 70% udziałów w niej przejął podmiot prywatny. Infrastruktura obiektu to plac o powierzchni 7,5 ha, częściowo utwardzony oraz hala o powierzchni 3 tys. m², w której znajduje się około 100 boksów do handlowania artykułami spożywczymi i przemysłowymi oraz magazyny. Handel owocami i warzywami odbywa się z samochodów na placu. W ocenie zarządzających rynkiem dzienna liczba uczestników waha się w zależności od pory roku od 800 do 2000. Zasięg terytorialny kupujących to przede wszystkim miasto Kalisz i powiat kaliski (80%), dalej powiaty sieradzki, pleszewski, ostrowski, koniński. Większość obrotów stanowi zaopatrzenie miejscowego detalu (90%). Pozostała część ma charakter hurtu pierwotnego. Warzywa producentów z okolic Kalisza, Pleszewa, czy Sieradza kupowane są przez pośredników i przewożone w inne rejony kraju.

O tym, że Giełda Kaliska jest konkurentem WGRO S.A. świadczy spadek liczby uczestników rynku poznańskiego z terenów b. woj. kaliskiego i sieradzkiego w latach 1997 - 2000.

Pilski Rynek Hurtowy Sp. z o.o. – Działalność rozpoczął w lutym 2002 roku. Udziałowcy to Gmina Piła, AWRSP oraz podmioty prywatne. Łączna powierzchnia placu to 3,5 ha. Powierzchnia w halach magazynowo-handlowych wynosi 5,5 tys. m². Boksy o różnej powierzchni posiadają zaplecze biurowo-socjalne i sanitarne wyposażone we wszystkie media. Jak do tej pory na rynku działa na stałe 35 operatorów hurtowych w działach owoce-warzywa, artykuły spożywcze i opakowania. Dziennie rynek odwiedza około 800 kupujących – detal, gastronomia. Zasięg terytorialny to głównie miasto Piła (60%) i najbliższa okolica (w promieniu do 50 km). Istniejąca infrastruktura stwarza możliwości dalszego rozwoju handlu hurtowego na tym rynku.

Na WGRO S.A. uczestnicy z b. woj. pilskiego stanowili znaczącą część klientów. Powstanie i rozwój Pilskiego Rynku Hurtowego może, jak w przypadku

Kalisza, spowodować ograniczenie liczby podmiotów zaopatrujących się w warzywa i owoce oraz produkty spożywcze na WGRO S.A..

Hurtownie spożywcze i owocowo-warzywne

Kolejną grupą konkurentów WGRO S.A. są hurtownie zajmujące się obrotem produktami spożywczymi. W czasie 10-cio letniej historii funkcjonowania rynku hurtowego w Poznaniu, w handlu hurtowym żywnością następowały ciągle zmiany co do liczby i struktury podmiotów, wielkości obrotów, koncentracji obrotów. Zmiany te niewątpliwie wpływają na liczbę potencjalnych konkurentów WGRO S.A. oraz siłę konkurencyjną.

Przeobrażenia w handlu hurtowym w Polsce rozpoczęły się wraz z wprowadzeniem gospodarki rynkowej. Proces demonopolizacji i prywatyzacji handlu, spowodował, że zaczęły szybko powstawać liczne prywatne hurtownie, będące własnością osób fizycznych i prawnych. Nowopowstające hurtownie były jednostkami z reguły niewielkimi, określanymi mianem typu garażowego lub bazarowego. Szacowana ich liczba w połowie lat 90-tych to 30 tys. w skali kraju.

I właśnie taki stan handlu hurtowego miał miejsce w pierwszych latach funkcjonowania WGRO S.A. – duża liczba słabych jednostek, które nie stanowiły większej konkurencji dla nowoczesnego rynku hurtowego. Często jednostki te stawały się klientami WGRO S.A., korzystając przy sprzedaży swoich produktów z infrastruktury Giełdy bądź nawet zaopatrywały się na Giełdzie.

Od roku 1995 nastąpiło odwrócenie sytuacji. Od tej pory obserwuje się spadek liczby hurtowni funkcjonujących na rynku. Spadek ten był wynikiem likwidacji szeregu małych krajowych hurtowni o prymitywnej bazie materialno-technicznej i złej sytuacji finansowej, które nie sprostały narastającej konkurencji, szczególnie ze strony firm zagranicznych tworzących sieci hurtowni, wykazujących w ostatnich latach bardzo wysokie tempo wzrostu. Pod koniec lat 90-tych liczba hurtowni lokalnych w Polsce zmalała do około 15 tys. Na rynku funkcjonuje 9 ogólnopolskich sieci hurtowych i około 50 regionalnych sieci hurtowych³. Zmiany w strukturze handlu detalicznego spowodowały, iż znacząco zmalała liczba podmiotów, które potencjalnie mogą być klientami WGRO S.A.. Z drugiej strony powstało szereg dużych jednostek (w tym cash & carry), działających na tym samym obszarze, zaopatrujących małe sklepy i gastronomię, które stały się poważnymi konkurentami WGRO S.A.. W opinii ekspertów⁴, w najbliższych latach zmniejszy się liczba małych jednostek hurtowych, pełniących jedynie funkcję pośrednika i nie mających pełnego zakresu usług, nastąpią silniejsze niż w detalu procesy integracji, dalszy rozwój ogólnopolskich sieci hurtowych i centrów logistycznych

³ Karbaczek S., *Polski handel hurtowy – wzrost sprzedaży, napojów i tytoniu*. Boss Rolnictwo 36/1998.

⁴ *Hurt, detal – analiza zmian*. Top Dystrybucja 2001.

oraz hurtowni cash & carry. Może spowodować to dalsze osłabienie pozycji WGRO S.A. w obrocie produktami spożywczymi.

Dużo mniejszą konkurencję dla rynków hurtowych stanowią hurtownie w zakresie obrotu warzywami i owocami. Choć i tu w latach 90-tych nastąpiły istotne zmiany. Po przemianach ustrojowych, w miejsce dominujących dotąd w obrocie hurtowym tymi produktami Spółdzielni Ogrodniczo-Pszczelarskich i Gminnych Spółdzielni SCh, powstało wiele nowych podmiotów gospodarczych (kupców prywatnych). Jednostki te w większości przypadków lokowały swoją działalność na terenie rynków hurtowych, a więc stawały się bezpośrednim uczestnikiem tych rynków. Profesjonalne hurtownie owoców i warzyw z centrami dystrybucyjnymi zaczęły powstawać w połowie lat 90-tych. Obecnie w okolicach Poznania działa około 15 hurtowni zajmujących się hurtową sprzedażą owoców i warzyw. Ich działalność ukierunkowana jest przeważnie na zaopatrzenie super- i hipermarketów oraz sieci detalicznej. Oferta ich jest konkurencyjna dla oferty Stacji PAKER z WGRO S.A.⁵. Nie stanowi natomiast większej konkurencji w przypadku zaopatrzenia straganów, małych sklepów i gastronomii, które to jednostki zaopatrują się w owoce i warzywa w formie świeżej u producentów i pośredników sprzedających na WGRO S.A..

Obiekty typu cash and carry

Zakres usług jakie oferują hurtownie typu cash and carry sprawia, iż stały się one jednym z najpoważniejszych konkurentów dla targowisk hurtowych. Główną grupę klientów tych jednostek stanowi drobny handel i gastronomia (dokładnie ten sam segment, który jest głównym uczestnikiem rynków hurtowych po stronie popytu). Klienci chwalą sobie długi czas otwarcia, duży wybór towarów skoncentrowanych na stosunkowo małej powierzchni, niski poziom cen, dogodne i bezpieczne parkingi. Dodatkową dogodnością wprowadzoną przez niektóre jednostki jest możliwość płacenia kartą płatniczą. W porównaniu do targowisk hurtowych niewątpliwą zaletą jest płatność za wszystkie nabyte produkty jednorazowo przy opuszczaniu hurtowni. Dlatego w momencie powstania dużych sieci hurtowych część klientów rynków hurtowych przechodzi tam, gdyż kupuje nie tylko warzywa, ale również mięso i jego przetwory, ryby, przetwory mleczne oraz inne artykuły spożywcze⁶.

Na terenie Poznania funkcjonują następujące tego typu jednostki: Makro Cash and Carry (rozpoczął działalność w 1996), Selgros (1997), poza tym w Poznaniu

⁵ Stacja PAKER jest częścią WGRO, która zajmuje się pakowaniem i kompletacją produktów ogrodniczych oraz ich dostawą do sieci sklepów.

⁶ Ciesielski J., *Perspektywy rozwoju rynków hurtowych w Polsce. Na przykładzie założeń i celów powstania branżowego rynku hurtowego przy WGRO S.A. w Poznaniu*, Roczniki Naukowe SERiA, Tom III, Zeszyt 4, 2001.

i najbliższej okolicy funkcjonuje kilka obiektów Eurocash. Jak wynika z badań Pracowni Marketingu i Rynku AR w Poznaniu powstanie tych obiektów przyczyniło się do zmniejszenia liczby klientów WGRO S.A.. Dotyczy to zwłaszcza zaopatrzenia w przetwory spożywcze. Poza tym część klientów WGRO S.A. uzupełnia swoje zaopatrzenie poprzez zakupy w placówkach typu cash and carry. Ze względu na położenie (ul. Zamenhoffa) najpoważniejszym konkurentem WGRO S.A. jest Selgros.

Podobnie jak w przypadku hurtowni, mniejszą konkurencję dla WGRO S.A. placówki cash and carry stanowią w przypadku obrotu warzywami i owocami w formie świeżej. Tu, pomimo iż w jednostkach tych znajdują się działy owoce i warzywa, nie zaobserwowano z chwilą ich powstania mniejszego zainteresowania zaopatrzeniem się w tę grupę produktów na WGRO S.A.. Dotyczy to zarówno małych sklepów jak i straganów na targowiskach detalicznych.

Podsumowanie

Na podstawie powyższej analizy można przedstawić kilka stwierdzeń dotyczących konkurentów poznańskiego rynku hurtowego:

1. Stosunkowo łatwo WGRO poradziła sobie z konkurencją ze strony innych targowisk hurtowych na terenie miasta.
2. Powstające nowe rynki hurtowe w innych miastach stanowią znaczącą konkurencję dla WGRO co wyraża się spadkiem uczestników rynku z terenów na którym powstają te obiekty.
3. Rozwój sieci nowoczesnych hurtowni w tym obiektów typu cash & carry powoduje osłabienie pozycji WGRO S.A. w obrocie produktami spożywczymi.
4. Nowoczesne centra dystrybucji warzyw i owoców, które zaczęły powstawać od połowy lat 90-tych stanowią znaczną konkurencję dla WGRO szczególnie w segmencie zaopatrzenia super i hipermarketów.

Literatura

- Ciesielski J. (2001): *Perspektywy rozwoju rynków hurtowych w Polsce. Na przykładzie założeń i celów powstania branżowego rynku hurtowego przy WGRO S.A. w Poznaniu*, Roczniki Naukowe SERiA Tom III, zeszyt 4, 2001.
- Fechner I., Wajszczuk K. (2001): *System logistyczny obniża koszty sprzedaży. Przykład Wielkopolskiej Giełdy Rolno-Ogrodniczej S.A. w Poznaniu*, Logistyka 5 - 6/2001.
- Hurt, detal – analiza zmian*, Top Dystrybucja 2001.
- Jerzak M. (1997): *Instytucje handlu hurtowego na rynku rolnym*, w Marketing Produktów rolnospożywczych FAPA Warszawa.

Karbarczyk S. (1998): *Polski handel hurtowy – wzrost sprzedaży, napojów i tytoniu*, Boss Rolnictwo 36/1998.

Sytuacja społeczno-gospodarcza w m. Poznaniu, Urząd Miasta Poznania 1994 - 2001.

Konkurenci poznańskiego rynku hurtowego

Streszczenie

Celem opracowania było przedstawienie konkurentów poznańskiego rynku hurtowego w okresie ostatnich dziesięciu lat. Stwierdzono między innymi, iż stosunkowo łatwo Wielkopolska Giełda Rolno-Ogrodnicza poradziła sobie z konkurencją ze strony innych targowisk hurtowych na terenie miasta. Z kolei znaczną konkurencję dla WGRO stanowią powstające nowe rynki hurtowe w innych miastach, sieci nowoczesnych hurtowni, w tym obiektów typu cash & carry oraz nowoczesne centra dystrybucji warzyw i owoców.

Competitors of Poznan wholesale market

Summary

The objective of this paper was showing the main competitors of Poznan wholesale market during the ten last years. It was said, among the other, that Agricultural and Horticultural Market in Wielkopolska managed quite easily with different wholesale trades in Poznan. But very important competition for WGRO are the new created wholesale markets in different cities, networks of modern wholesale firms, in this units like cash & carry and modern centres of fruits and vegetables distribution.

KAMILA WILCZYŃSKA

Z problematyki wiarygodności struktury aktywów banku komercyjnego

Uwagi wstępne

Problem prawidłowego ukształtowania systemu bankowego i wysokiego poziomu sprawności i odpowiedzialności banków komercyjnych nie od dziś zaprzęta uwagę zarówno praktyków bankowości, jak i teoretyków.

System bankowy jest jednym z najistotniejszych elementów struktury instytucjonalnej oraz sposobu funkcjonowania gospodarki pieniężno-kredytowej. Racjonalny system bankowy musi zapewnić optymalną obsługę przebiegu procesów gospodarczych od strony pieniądza i kredytu oraz stworzyć warunki sprzyjające podejmowaniu racjonalnych decyzji przez podmioty gospodarcze. Celem systemu bankowego jest umiejętne gromadzenie depozytów i ich efektywne wykorzystanie jako podstawy ekspansji gospodarczej.

W nowoczesnym systemie bankowym punkt ciężkości przenosi się z jego funkcji pasywnych na funkcje aktywne, związane z własnym rozpoznaniem możliwości alokacyjnych. Uważa się, że system bankowy jest dobry, gdy zapewnia przejrzystość i klarowność stosunków kapitałowych oraz warunków zawierania transakcji bankowych, gdy sprzyja racjonalnej alokacji kredytów i depozytów oraz zapewnia stabilność warunków gospodarowania i powoduje wydłużenie horyzontu czasowego przedsięwzięć¹.

Troska o pełnowartościowość aktywów jest obowiązkiem każdego przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej. W szczególnej mierze dotyczy to banków komercyjnych jako instytucji publicznego zaufania, przyjmujących wkłady, depozyty i lokaty od klientów indywidualnych. Deponenci lokują w banku swe pieniądze nie tylko licząc na wysokie odsetki, ważniejsze jest dla nich to, czy aktywa banku pozwolą w każdej chwili na podjęcie pieniędzy, na dokonanie wszelkich wypłat. Zdolność płatnicza banku zależy właśnie od wartości jego aktywów.

¹ Por. Wacław Wilczyński, *Ekonomia i polityka gospodarcza okresu transformacji. Wybór prac z lat 1991-1995*, Poznań, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, 1996.

W skład aktywów banku komercyjnego wchodzi wszystkie realne wartości, jak gotówka w kasie, zarówno w walucie krajowej, jaki i w walutach obcych, a następnie zbywalne wartości materialne i niematerialne (np. posiadane patenty) oraz należności od kredytobiorców, którym bank udzielił pożyczek. Właśnie ta pozycja, wielkość udzielonych kredytów jest z reguły największą pozycją po stronie aktywów bilansu. Odsetki od kredytów są zwykle głównym dochodem banku. W wielkich bankach komercyjnych wolumen udzielonych kredytów bywa wielokrotnie większy od wartości majątku banku. Warto jednak zauważyć, że ostatnio banki coraz częściej nabywają wartości majątkowe również przynoszące dochody. Są to akcje różnych przedsiębiorstw, a nawet udziały w innych bankach.

Jak się można łatwo domyśleć, podstawą udzielania kredytów są zdeponowane przez klientów wkłady i lokaty. Jest oczywiste, że wolumen udzielonych kredytów nie może być większy od zdeponowanych w banku lokat będących jego zobowiązaniami. Po stronie pasywów występują jeszcze kapitały własne banku, którym po stronie aktywów odpowiadają zwykle wspomniane wyżej wartości majątkowe. W tych warunkach kluczowe znaczenie dla wiarygodności banku ma tak zwana dobroć udzielanych kredytów. Współczesne i historyczne doświadczenia dowodzą, że banki w swej działalności kredytowej niekiedy zbyt pochopnie angażują się w udzielanie pożyczek, nie sprawdzając dostatecznie potencjału gospodarczego i majątkowego dłużnika. Wadliwe zaangażowanie cudzych przecież kapitałów przez bank prowadzi do jego upadłości i straty deponentów. Stąd tak ważne i istotne wydaje się historyczno-teoretyczne spojrzenie na problematykę aktywów bankowych.

System bankowy w Polsce osiągnął wysoki stopień stabilności, ale dekonunktura w gospodarce powoduje, że banki komercyjne ciągle skarżą się na za duży odsetek złych kredytów. Tymczasem od racjonalności struktury aktywów banku zależy jego byt. Aktywa banku powinny z jednej strony zapewniać możliwie wysokie dochody, a z drugiej cechować się wysokim stopniem bezpieczeństwa. Właściwy wybór struktury aktywów i trafna polityka na tym obszarze – decydują w znacznej mierze o pozycji i renomie banku. Bankructwa banków, mimo wielu rozmaitych doświadczeń, nie należą bynajmniej do przeszłości. W roku 1997 padł po raz drugi w swej historii (pierwszy raz w roku 1890) znany brytyjski bank Baring's. Pod bilansem znalazł się utrzymywany sztucznie przy życiu francuski bank państwowy „Credit Lyonnais”. Z hukiem upadły w latach 1990-tych takie polskie banki prywatne, jak „Poznania”, „Bank Staropolski” i szereg banków spółdzielczych. Tylko państwowa pomoc w postaci obligacji restrukturyzacyjnych i dokapitalizowanie innymi metodami – uratowały Bank Gospodarki Żywnościowej.

Wszystkie te zjawiska mają wspólne źródło. Jest nim zła struktura aktywów banku, zły portfel kredytowy, składający się z aktywów pozornych, trudnych do upłynnienia, zbyt wysoko wycenionych lub całkowicie zdeprecjonowanych. Poza czynnikami od banku niezależnymi, jak całkowite załamanie finansów i gospo-

darki pieniężnej państwa, przyczyny upadku banków komercyjnych tkwią w niskiej jakości polityki kształtowania struktury aktywów banku. Niska jakość tej polityki polega na błędnym wyborze alokacyjnym, na błędach w doborze klientów banku. Błędy tego rodzaju związane są z takimi czynnikami, jak niedostateczna analiza ryzyka kredytowego czy też błędna ocena spodziewanych zysków spekulacyjnych. Upadek Baringa był tego klasycznym przykładem. Ulokowanie przez jednego maklera zbyt wielkich sum w ryzykownych operacjach opcyjnych na wschodnioazjatyckich giełdach, musiało doprowadzić do upadku, zwłaszcza w obliczu zarysowującego się już kryzysu finansowego na tym obszarze. Oczywiście straty powoduje też uleganie przez banki zewnętrznej presji, wymuszającej wadliwe decyzje kredytowe. Szczególnie silna bywa ona w przypadku banków państwowych, łatwo ulegających poleceniom polityków. Dlatego za wstępny warunek ekonomicznego sukcesu banku uważa się jego niezależność, brak dyspozycyjności wobec czynników zewnętrznych.

Nie ulega jednak wątpliwości, że postulat bezpieczeństwa aktywów zderza się w jakiejś mierze z postulatem maksymalizacji zysku. Dlatego też współczesne regulacje prawne starają się chronić interesy klientów banków, zwłaszcza ich deponentów. Stąd między innymi troska o utrzymanie prawidłowego współczynnika wypłacalności. Współczynnik ten jest mierzony stosunkiem funduszy własnych banku do wielkości jego aktywów i zobowiązań pozabilansowych i został ustalony na poziomie 8% zgodnie z zaleceniami Dyrektywy Rady EWG z 1989 r.² Wydaje się jednak, że w sytuacji dekoniunktury gospodarczej należałoby zastosować wyższe wymogi w stosunku do współczynnika wypłacalności i powinien on kształtować się na poziomie od 12 do 15%. Chodzi o to, by zapewnić bankom pełną swobodę płatniczą także przy większych wahanich koniunktury.

Znacznie mniejsze jest jednak zainteresowanie prawodawców zarówno formalną, zewnętrzną, jak i wewnętrzną strukturą aktywów banku, decydującą o jego rzeczywistej sytuacji ekonomicznej³.

Doświadczenia gospodarki scentralizowanej i kilkunastu już lat transformacji ustroju gospodarczego uzasadniają, jak się wydaje, podjęcie próby ogólnego spojrzenia na tę problematykę.

Kilka uwag o historii problemu

Jak wiadomo, podstawy współczesnego systemu bankowego ukształtowały się w Anglii w XVII wieku. Ekspansja handlowa i przemysłowa konsumująca wielkie odkrycia geograficzne, stworzyła zapotrzebowanie na zupełnie inną

² Dyrektywa Rady Europy z dnia 18 grudnia 1989 r. w sprawie współczynnika wypłacalności instytucji kredytowych 89/64/EEC.

³ Por. „Bankowość” Podręcznik dla studentów pod redakcją J. Głuchowskiego i J. Szambelańczyka, Wyd. WSB, Poznań, 1999.

jakość gospodarki pieniężno-kredytowej w porównaniu ze średniowieczem. Nastąpił szybki wzrost zarówno podaży czasowo wolnych środków pieniężnych, jak i popytu na kredyt. Było oczywiste, że podstawą działalności kredytowej nowoczesnych banków muszą być depozyty klientów, a tylko w wyjątkowych przypadkach kapitały własne banku. Od początku było też jasne, że głównym źródłem zysku banku jest różnica między wysokością odsetek pobieranych od kredytów a odsetkami wypłacanymi posiadaczom lokat. Teorie pieniądza i procentu wyjaśniają dostatecznie dobrze problemy związane z zasadnością procentu pożyczkowego, jak i determinantami jego wysokości.

Niemal od początku kredyt bankowy przyciągał uwagę panujących, jako potencjalne źródło pokrywania wydatków państwowych. O ile jednak wcześniej uporządkowany system brytyjski (Bank Anglii założony został w r. 1694) potrafił na ogół skutecznie opierać się naciskom, o tyle mniej zaawansowana w gospodarce pieniężnej – Francja stała się ofiarą presji pustego skarbu królewskiego na bank Johna Law’a w latach 1716-1720, który otrzymał prawo emisji pieniądza papierowego. Okazało się wtedy, że za pełnowartościowe aktywa nie można uznać kredytów nie mających pokrycia ani w realnych dochodach fiskusa ani w depozytach bankowych. Historia ostatnich trzech wieków obfituje w liczne przykłady łamania zasad racjonalnej gospodarki pieniężno-kredytowej. Można jedynie stwierdzić, że do deprecjacji pieniądza i aktywów bankowych przyczyniał się znacznie bardziej fiskus, finanse publiczne, niż bankructwa pojedynczych banków. Wymuszając kredyty na finansowanie wydatków państwowych fiskus liczy, bowiem na nieneutralność pieniądza, na to, że inflacyjny wzrost cen będzie mniejszy od wzrostu podaży pieniądza. Historyczne doświadczenie wskazuje jednak, że proceder taki doprowadzić może do całkowitego załamania finansów publicznych i gospodarki.

Kredyt w gospodarce scentralizowanej

W totalitarnej gospodarce scentralizowanej typu sowieckiego nastąpiła całkowita instrumentalizacja pieniądza i praktyczne odejście od zasad polityki kredytowej przyjętych w gospodarce rynkowej. Jednostki gospodarki scentralizowanej utraciły podmiotowość tak dalece, że w ich gospodarce pieniężnej przestały się w praktyce liczyć takie kategorie jak stopy procentowe, terminy zwrotu pożyczek i opłacalność przedsięwzięć. Kredyty utożsamiane bywały często z dotacjami. Problematyka równowagi finansowej systemu jako całości „załatwiana” była poprzez traktowanie wielkości funduszu spożycia jako „reszty pozostającej po zaspokojeniu potrzeb finansowych uznanych za pilniejsze”. W gospodarce, traktowanej jak jedno przedsiębiorstwo wielozakładowe, nie istniał oczywiście problem materialnej odpowiedzialności przedsiębiorstw państwowych za zwrot kredytu.

Bank centralny przekształcał się w gospodarce scentralizowanej w kasę realizującą polecenia wypłat i instytucję formalnie bilansującą. Rachunek pieniężny miał w tym systemie charakter wtórny i bierny, pochodny wobec arbitralnych decyzji rzeczowych najwyższego szczebla. Przyjmowane w macierzach planistycznych optymistyczne współczynniki techniczne i terminy powstawania „outputu” okazywały się z reguły nierealne. W latach 1960-tych w większości krajów obozu sowieckiego okazało się, że bez gospodarki rynkowej i nadwyżek powstających w przedsiębiorstwach nie ma możliwości przełamania inercji innowacyjnej. Usiłowania przełamania tej inercji bez zmian ustrojowych, a przy pomocy kredytów zagranicznych – musiały kończyć się kryzysem⁴. Bank centralny nie miał najmniejszego wpływu na te procesy. Przypomnijmy, że aż do 1989 roku Narodowy Bank Polski był całkowicie podporządkowany Ministrowi Finansów. Prezes Narodowego Banku Polskiego był wiceministrem finansów. Plan kredytowy był częścią planu centralnego i zwykłą pochodną centralnych decyzji o finansowaniu ogólnie ustalonych przedsięwzięć. Problem wiarygodności kredytobiorcy nie istniał.

Scentralizowana gospodarka totalitarna oznaczała niezwykle kosztowną fikcję pieniężno-finansową, której wyrazem była między innymi przepaść między oficjalnym a czarnorynkowym kursem dewizowym. Jednym ze źródeł tej fikcji było powszechne finansowanie pod lepiej lub gorzej zaplanowane nakłady, a nie pod efekty. Bank centralny nie miał możliwości badania rzeczywistej efektywności inwestycji, ponieważ nadwyżka efektu nad nakładem nie stanowiła kryterium oceny. Efekty szacowane i liczone były głównie w spodziewanych wielkościach brutto. Obliczenia produktu krajowego opierały się na sumowaniu nakładów poniesionych na jego uzyskanie, wytworzenie, a nie na weryfikowanych przez rynek wycenach. W tych warunkach działalność pseudo kredytowa musiała prowadzić do głębokiej nierównowagi popytowej i jednoczesnego wzrostu zadłużenia kraju. Aktywa systemu bankowego w postaci pseudo kredytów stawały się fikcją bez pokrycia, a zasoby pieniężne gospodarki i ludności skazane były na całkowita deprecjacje, która znalazła swój wyraz w roku 1989.

Polski system kredytowy po roku 1989 i jego wpływ na strukturę aktywów bankowych

Konieczność odejścia od gospodarki pieniężnej lat 80-tych była tak oczywista, że zapoczątkowanie ustrojowych zmian w systemie bankowym poprzedziło przełom polityczny i gospodarczy. Jeszcze w styczniu 1989 roku Narodowy Bank Polski stał się samodzielnym bankiem centralnym. Wydzielono zeń 9 banków

⁴ Przykładem są tu kredyty zaciągnięte przez Gierka w latach 70-tych na przestarzałe inwestycje bez rachunku ekonomicznego.

o charakterze komercyjnym, choć stanowiących jeszcze własność państwa. Zaczęto przestrzegać zasady niekredytowania wydatków budżetowych przez bank centralny. W styczniu 1990 roku fiskus zmuszony był zaciągnąć kredyt w PKO, zresztą szybko spłacony. Przełom 1990 roku umożliwił też powstawanie banków prywatnych. Konieczność ożywienia i powrotu do normalnej gospodarki pieniężno-kredytowej spowodowała, że początkowo znacznie obniżono próg kapitałowy dla nowo powstających banków. Pojawiły się też typowe dla „Grunderzeit”⁵ (okresu „założycielskiego”) takie instytucje, jak „bezpieczna kasa oszczędności” Grobelnego, który okazał się zwykłym naciągaczem. Szereg powstających w tym okresie słabych kapitałowo banków nastawiało się na zdobycie depozytów po to, by kredytować bardzo ryzykowne, a nawet podejrzaną transakcje handlowe, często osób związanych z właścicielami tych banków.

Właściwości tego okresu nie sprzyjały kształtowaniu się prawidłowej struktury aktywów banków komercyjnych. Przedmiot kredytu był wątpliwy, a jego zabezpieczenie pozorne. W udzielaniu kredytów przeważały kryteria podmiotowe, a nie przedmiotowe. Liczne banki spółdzielcze liczyły na kontynuację praktyk z poprzedniej epoki i nie troszczyły się zbytnio ani o zabezpieczenie kredytu ani o terminowość jego spłat. Liczono dość powszechnie na ratunek ze strony państwa. Rezultatem takiego klimatu były wspomniane już upadłości bankowych efemeryd i poważne koszty ratowania banków spółdzielczych oraz Banku Gospodarki Żywnościowej.

Pojawienie się po roku 1991 obligacji państwowych i bonów skarbowych, przeznaczonych na finansowanie rosnącego deficytu budżetowego, było jednym ze znamion „trzeciej drogi”⁶. Zakup państwowych papierów dłużnych stał się konkurencją dla normalnej, ale zawsze bardziej ryzykownej działalności kredytowej banków komercyjnych. Te ostatnie deprimowane były ponadto wysokim odsetkiem tzw. „złych kredytów” w portfelu. Niekorzystnemu klimatowi dokoła normalnej działalności kredytowej sprzyjało też utrzymywanie się silnego (jedynie politycznie) sektora państwowego w przemyśle, żądającego finansowania niezależnie od wyników gospodarowania. W ten sposób w działalności kredytowej banków wobec sektora prywatnego dominował kredyt krótkoterminowy, związany z małą restrukturyzacją i przedsięwzięciami handlowymi. Warunki te oczywiście nie sprzyjały rozwojowi kredytu hipotecznego, długoterminowego, wymagającego

⁵ W ten sposób historiografia niemiecka, a później europejska nazywała lata 1870-te po wojnie francusko-pruskiej. W wyniku tej wojny Francja musiała zapłacić Niemcom 5 mld franków w złocie. Pieniądze te stały się punktem wyjścia ekspansji kapitałowej w Niemczech, która po kilku latach zakończyła się kryzysem i licznymi bankructwami.

⁶ „Trzecia droga” interpretuje się najczęściej jako poszukiwanie ustroju gospodarczego zmierzającego do wykorzystania dodatnich cech rynkowego kapitalizmu i socjalistycznej (komunistycznej) gospodarki scentralizowanej, przy jednoczesnej eliminacji wad tych ustrojów. Gospodarkę taką określa się zwykle jako mieszaną, łączącą elementy centralnego państwowego kierowania ograniczającego rolę rynku z indywidualizmem ekonomicznym i prywatną własnością. Historyczne doświadczenie wskazuje, że „trzecia droga” prowadzi do kryzysu finansów publicznych.

silniejszego zaplecza kapitałowego. Kredyt dla fiskusa był bezpieczniejszy i zapewniał większą płynność. „Grynderski” okres gospodarki sprzyjał też, dzięki powiązaniom aferzystów z urzędnikami państwowymi, awanturnictwu bankowo-kredytowemu na wielką skalę. Upadłość Banku Staropolskiego w roku 1999 w wyniku bezwartościowości źle lokowanych aktywów jest w tym zakresie klasycznym przykładem. W ten sposób deponenci Banku Staropolskiego stracili około 500 milionów zł. w przekonaniu, że dokonują rentownych inwestycji kapitałowych na Ukrainie i w Mołdawii.

Ubóstwo kapitałowe polskiego systemu bankowego, jego niezdolność do finansowania wielkich przedsięwzięć prywatnych, a z drugiej strony wysoka rentowność polskich państwowych papierów dłużnych, stała się zaproszeniem dla kapitału zagranicznego. Tak często spotykana społeczna kontestacja wejścia zagranicznego kapitału na polski rynek bankowy nie wydaje się jednak uzasadniona, ponieważ nieporównanie większa skala zasobności kapitałowej banków zagranicznych pozwala im zarówno na swobodne finansowanie potrzeb kredytowych fiskusa, jak i na kredytowanie przedsięwzięć gospodarczych sektora prywatnego. Nie występuje tu relacja substytucyjna między zakupem państwowych papierów dłużnych a udzieleniem kredytu inwestycyjnego przedsiębiorstwu. Właśnie banki zagraniczne są szansą rozwoju dla tak potrzebnego gospodarce kredytu hipotecznego, długoterminowego. Wartość kapitału zagranicznego zaangażowanego w formie inwestycji bezpośrednich w sektorze bankowym na koniec 2001 roku wyniosła 6,637 mln USD⁷. Oznacza to niewątpliwie, że kapitał zagraniczny zaczyna mieć zaufanie do aktywów polskich banków komercyjnych.

Kilka uwag o strukturze aktywów polskich banków komercyjnych

Nie pretendując tutaj do szczegółowych obserwacji i ocen można stwierdzić, że struktura aktywów polskich banków komercyjnych jest na ogół mało przejrzysta. Często cenniejsze okazują się luźne informacje o udziale złych kredytów w portfelach banków, niż informacje o strukturze aktywów w bilansach. Polskie zasady prezentacji aktywów banku nie przewidują np. podziału na akcje i dłużne papiery wartościowe. Podobnie nie wyodrębnia się „należności od klientów” i „należności od sektora budżetowego”. Utrudnia to natychmiastową orientację w strukturze tych aktywów, co nie jest bez znaczenia z punktu widzenia interesu społecznego.

Dostępne materiały informacyjne pozwalają na pewne oceny aktywności kredytowej banków należących do różnych sektorów. Większą aktywność wykazywały w roku 2001 w tym zakresie banki prywatne, głównie zagraniczne. O ile udział banków prywatnych w globalnych aktywach systemu bankowego w Polsce

⁷ Por. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2001 roku, Narodowy Bank Polski, styczeń 2003 r.

wyniósł w r. 2001 – 71,5%, o tyle udział tych banków w wolumenie udzielonych kredytów wyniósł aż 74,1%. Przy tym udział tych banków w całości depozytów bankowych wyniósł jedynie 65,5%.

Niezwykle zróżnicowane i zmienne jest zaangażowanie banków w zakup dłużnych papierów wartościowych. Tak np. w roku 2000 zasób tych papierów w Banku Pekao SA uległ nawet minimalnemu zmniejszeniu, podczas gdy w tym samym czasie LUKAS Bank zwiększył swoje zasoby państwowych papierów dłużnych ponad 6-ciokrotnie. W Banku Handlowym SA wartość portfela dłużnych papierów wartościowych zwiększyła się w roku 2001 o 72,5% w stosunku do stanu na koniec roku 2000. Dane te nie pozwalają na pełną i reprezentatywną ocenę tendencji w zakresie kształtowania się udziału państwowych papierów dłużnych w aktywach banków.

Zadaniem niniejszego opracowania nie była szczegółowa, wnikliwa analiza procesów zachodzących w strukturze aktywów bankowych w Polsce. Autorka pragnęła jedynie przypomnieć zasady obowiązujące w bankowym „biznesie” i zasygnalizować zjawiska i procesy, które wpływały i wpływają na kondycję i potencjał polskiego systemu bankowego. Spodziewane przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, a nieco później do Unii Walutowej postawi przed polskim systemem bankowym dodatkowe wymagania. Wyzwaniom tym podolają jedynie zdrowe, racjonalnie gospodarujące instytucje bankowe.

Literatura

- Bankowość – Podręcznik dla studentów, pod red. Głuchowskiego J. i Szambelańczyka J., Poznań, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej 1999r.
- Bielecki J., Jak planować poprawę jakości, „Bank” 1997 r., Nr 10
- Dobosiewicz Z., Podstawy bankowości, Warszawa PWN, 1997 r.
- Ekonomika banku spółdzielczego, pod redakcją J. Szambelańczyka, Warszawa, Biblioteka Menadżera i Bankowca 1999 r.
- Janc A., Kotliński G., Orientacja marketingowa i jej wykorzystanie w zarządzaniu bankiem komercyjnym, w: Nowoczesne zarządzanie przedsiębiorstwem, Zielona Góra, Politechnika Zielonogórska 1998 r.
- Kaźmierczak A., Podstawy polityki pieniężnej, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN 1998 r.
- Kosiński B., Bank komercyjny, Warszawa, Poltext 1995 r.
- Nadler P.S., Banki komercyjne w gospodarce, Warszawa, Biblioteka Menadżera i Bankowca, 1993 r.
- Opolski K., Zarządzanie jakością w bankach, „Bank i Kredyt”, listopad 1995 r.
- Rajczyk M., Podstawy bankowości komercyjnej, Bielsko Biała, 1997 r.
- Rogowski G., Metody analizy i oceny działalności banku na potrzeby zarządzania strategicznego, Poznań, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, 1998 r.

Rynek finansowy w Polsce 1998 f5 2001, Narodowy Bank Polski, Warszawa, sierpień 2002 r.

Wilczyński W., Ekonomia i polityka gospodarcza okresu transformacji. Wybór prac z lat 1991-1995, Poznań, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej 1996 r.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2001 roku, Narodowy Bank Polski, Warszawa, styczeń 2003 r.

Z problematyki wiarygodności struktury aktywów banku komercyjnego

Streszczenie

Od racjonalności i struktury aktywów zależy reputacja i byt banku komercyjnego. Aktywa banku powinny z jednej strony zapewniać możliwie wysokie dochody, a z drugiej cechować się wysokim stopniem bezpieczeństwa. Bank jako instytucja zaufania publicznego musi dbać o interesy klientów i udziałowców.

W artykule przypomniano zasady obowiązujące w bankowym „biznesie” i zasygnalizowano zjawiska i procesy, które wpływają na kondycję i potencjał systemu bankowego.

Remarks on credibility of commercial banks and their assets

Summary

The reputation and even the existence of a commercial bank depends on the structure and on the worth of its assets. These should bring high incomes and, simultaneously, ensure a high degree of safety as well. The bank as an institution of public confidence is obliged to look after profits of its clients and shareholders.

The paper reminds the principles and the binding rules of the banking business. Stress is given on facts and processes, which affect the potential of the banking system.

ANNA HADYŃSKA

Ochrona środowiska w aspekcie integracji z Unią Europejską – struktura finansowania

W przededniu akcesji do Unii Europejskiej Polski Rząd zobowiązał się podobnie jak dziewięć pozostałych krajów kandydujących do ujednolicenia prawodawstwa z obowiązującymi przepisami prawnymi w krajach Wspólnoty (*acquis communautaire*). Wśród 31 obszarów negocjacyjnych znalazło się również „Środowisko”, które okazało się jednym z trudniejszych zarówno pod względem dostosowawczym prawa polskiego do unijnego, jak i możliwości wdrażania dyrektyw i nowych aktów prawnych. Pomimo intensywnego rozwoju polityki ekologicznej w ostatnim dziesięcioleciu Polska w dalszym ciągu wyraźnie odstaje pod względem rozwiązań prawnych od krajów wysokorozwiniętych Europy Zachodniej. Taka sytuacja stała się podstawą do ubiegania się przez Polskę o okresy przejściowe we wdrażaniu unijnych dyrektyw. Ostatecznie przyznanych zostało dziesięć okresów przejściowych, a jednej dyrektywie może odpowiadać kilka czasookresów. Działania związane z przystosowaniem polskiego prawodawstwa do *acquis communautaire* wymagają znacznych nakładów finansowych zarówno w obecnym okresie, jak i w pierwszych latach członkostwa. Nowe akty prawne, jak i dostosowanie już istniejących znacznie przyczynią się do podwyższenia standardów ekologicznych, które wymagać będą jednak większych nakładów finansowych ze środków budżetowych, samorządowych i przedsiębiorstw prywatnych¹. Celem opracowania jest oszacowanie nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska w Polsce w najbliższych latach.

Należy wspomnieć, że początek lat 90. był dla Polski okresem wielkich przemian związanych z reorientacją systemu gospodarki centralnie planowanej w kierunku gospodarki rynkowej. Transformacje miały miejsce we wszystkich działach gospodarki, w tym także w ochronie środowiska. W 1991 Polska podpisała Układ Stowarzyszeniowy z Unią Europejską, co przyczyniło się do wyodrębnienia polityki ekologicznej z polityki gospodarczej i społecznej. Na skutek przemian struktury gospodarki oraz podjęcia wstępnych działań

¹ Raport na temat rezultatów negocjacji o członkostwo Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej, Rada Ministrów, Warszawa, grudzień 2002 r.

przedakcesyjnych polityka ochrony środowiska nabrała charakteru polityki aktywnej, co związane było ze zwiększeniem skuteczności podejmowanych działań oraz efektywności wykorzystywanych ekonomicznych instrumentów ochrony środowiska. Politykę reaktywną zastąpiono prewentywną².

Urynkowienie gospodarki oraz działania związane z implementacją *acquis communautaire* do ustawodawstwa polskiego zainicjowały określenie głównych celów I Polityki Ekologicznej Państwa przyjętej przez Rząd Rzeczypospolitej Polskiej w maju 1991 roku. W dokumencie tym określono zadania priorytetowe dla ochrony środowiska, do których między innymi należała promocja zdrowia oraz wdrożenie idei ekorozwoju, czyli zrównoważenia celów gospodarczych z celami ekologicznymi i społecznymi.

Efektem wdrożenia I Polityki Ekologicznej Państwa był wzrost nakładów finansowych na ochronę środowiska w Polsce. Od 1990 do 1998 roku nastąpił wielokrotny przyrost nakładów z 415 mln złotych w 1990 roku do 9 018 mln złotych w 1998 roku. W badanym okresie nastąpił również blisko dwukrotny wzrost nakładów na ochronę środowiska mierzony w procentach produktu krajowego brutto z 0,7 do wysokości 1,6. Badając nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska w ujęciu ogółu nakładów inwestycyjnych realizowanych z przeznaczeniem na ekologię w gospodarce narodowej można stwierdzić, że w kolejnych latach od 1990 roku nakłady na ochronę środowiska rosły średniorocznie blisko o 1 punkt procentowy z poziomu 3,6% do 9,4% w 1996 roku. Następnie odsetek ten zmniejszył się do wielkości 8,0% w 1998 roku³.

Największą część nakładów inwestycyjnych przeznaczano głównie na ochronę wód oraz ochronę powietrza (tabela 1). Na inwestycje związane z ochroną wód przeznaczono w 1990 roku 201 mln zł, a do roku 1998 ponad dziesięciokrotnie zwiększono ilość przekazanych środków. Priorytetowym zadaniem stała się również ochrona powietrza atmosferycznego, na którą w 1990 roku przeznaczono 127 mln zł, a w 1998 roku 4 644 mln zł. Najważniejsze inwestycje w działaniach ochronnych w Polsce skierowano na budowę nowych i modernizację już istniejących oczyszczalni ścieków oraz rozbudowę sieci kanalizacyjnej (zwłaszcza w 1995 roku, kiedy to na oczyszczalnie komunalne przeznaczono 95% środków przeznaczonych na ochronę wód). Natomiast w dziale ochrony powietrza znaczną część nakładów przeznaczono na inwestycje odsiarczania i odpylania spalin.

Realizacja I Polityki Ekologicznej Państwa przyczyniła się do znacznej poprawy jakości i stanu środowiska naturalnego. Zmniejszona została emisja zanieczyszczeń do atmosfery i wód, przy jednoczesnym powiększeniu powierzchni obszarów objętych ochroną prawną, przystąpiono także do wielu międzynarodowych konwencji ekologicznych.

² A. Bernaciak, W.M. Gaczek, *Ekonomiczne aspekty ochrony środowiska*, AE Poznań, 2001.

³ Ochrona Środowiska 2001, GUS Warszawa 2001, oraz Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2002, GUS Warszawa 2002.

Tabela 1

Nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska w Polsce (mln zł, ceny bieżące)

Inwestycje w ochronie środowiska	1990	1995	1996 ¹	1997 ¹	1998 ¹	1999	2000	2001
Ochrona powietrza	126,8	1692,9	3591,9	3746,9	4643,6	4042,2	2417,8	2157,3
Ochrona wód w tym:	200,6	1160,6	2160,5	2982,5	2892,8	3765,2	3341,2	3277,3
oczyszczalnie komunalne	68,4	1103,0	968,6	1277,5	1567,1	1471,0	1161,8	
Ochrona powierzchni ziemi	86,4	300,6	362,7	510,5	824,3	703,5	650,6	463,9
Ochrona przyrody	0,9	6,8	8,5	2,6	8,2	4,9	3,3	–
Ochrona przed hałasem i wibracjami	0,5	9,7	14,1	20,7	36,6	16,2	47,3	–
Inne	–	0,3	0,2	91,0	613,2	52,9	110,1	–
Razem	415,2	3170,9	6137,9	7354,2	9018,7	8584,9	6570,3	6168,9

¹ – ze względu na zmianę (rozszerzenie) klasyfikacji kierunków inwestowania przez GUS dane dla lat 1996, 1997 i 1998 nie są porównywalne do danych sprzed roku 1996.

² – w tym: budowa i modernizacja ujęć i sieci doprowadzanie wody; stacji uzdatniania wody, zbiorników i stopni wodnych, działania w zakresie regulacji rzek i potoków oraz budowa i modernizacja obwałowań przeciwpowodziowych i stacji pomp.

Źródło: Ochrona Środowiska 2001, GUS Warszawa 2001; Rocznik Statystyczny 2002, GUS Warszawa 2002.

Przedstawione zmiany są skutkiem opracowania sprawnego systemu finansowania ochrony środowiska oraz powołania organizacji odpowiedzialnych za realizację zadań infrastrukturalnych w dziedzinie ekologii. Oprócz środków budżetowych przeznaczanych na ochronę środowiska, w Polsce funkcjonują również instytucje finansujące inwestycje proekologiczne, są to:

- fundusze ekologiczne, głównie Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej i fundusze wojewódzkie,
- banki,
- fundacje i programy pomocowe,
- instytucje leasingowe i fundusze inwestycyjne.

Podział środków na ochronę środowiska ze względu na źródła ich finansowania przedstawia tabela 2.

Zaprezentowane zestawienie wskazuje na zmiany źródeł finansowania w minionym dziesięcioleciu. W 1991 roku największy udział, wynoszący 40% miały fundusze ekologiczne, środki własne inwestorów i kredyty bankowe stanowiły 30%, natomiast budżety terenowe finansowały ochronę środowiska w 20%. W roku 1992 środki finansowe z funduszy ekologicznych wzrosły do 58%, jednak od następnego roku zaobserwowano wyraźną tendencję spadkową. W 1998 roku ich udział stanowił 27% nakładów inwestycyjnych, a w 2000 tylko 20%. W minionym dziesięcioleciu wyraźnie wzrosła rola środków własnych przedsiębiorstw z 30% w 1992 roku do 42% 1998 roku i 53% w roku 2000⁴.

⁴ Ochrona Środowiska 2001, GUS Warszawa 2001.

Tabela 2

Środki finansowe przeznaczane na inwestycje ekologiczne w latach 1991 - 1998

Źródło finansowania	Podział środków finansowych na inwestycje proekologiczne w %							
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Fundusze ekologiczne ¹	40	58	47	41	40	34	30	27
Środki własne inwestorów i kredyty bankowe	30	20	25	31	32	38	40	42
Budżet centralny	5	5	7	5	5	5	3	2
Budżety terenowe (miasta, gminy)	20	13	16	19	18	19	23	25
Fundacje i pomoc zagraniczna	5	4	5	4	5	4	4	4

¹ Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej oraz fundusze wojewódzkie i gminne.

Źródło: Główny Urząd Statystyczny 1994, MOŚZNiL 1999.

W roku 1998 nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska wykazały tendencję spadkową wyniosły 9019 mln złotych, a do 2001 roku zmniejszyły się o 32% do poziomu 6169 mln zł. Zjawisko to związane było z problemami dotyczącymi polską gospodarkę, przejawiającymi się zmniejszaniem tempa wzrostu gospodarczego, między innymi na skutek załamania się procesów inwestycyjnych, trudnej sytuacji finansów publicznych oraz pogarszaniem sytuacji na rynku pracy⁵.

Idea rozwoju zrównoważonego w polityce regionalnej i przestrzennej oraz nowe rozwiązania prawne stanowią podstawę dalszego rozwoju polityki ekologicznej kraju. W czerwcu 2000 roku opracowano dokumentację Nowej Polityki Ekologicznej Państwa (II Polityka Ekologiczna), w której wyznaczono cele krótkookresowe, realizowane do 2003 roku, średniookresowe, których osiągnięcie zaplanowano do 2010 roku i długookresowe do 2025 roku. Formułując zadania II Polityki Ekologicznej Państwa jako działania priorytetowe uwzględniono likwidację bezpośrednich zagrożeń dla życia i zdrowia ludzi (tzw. „gorących punktów”), przeciwdziałanie degradacji środowiska przyrodniczego na terytorium kraju, zwłaszcza na obszarach o szczególnych walorach przyrodniczych (w tym przestrzeni rolniczej i leśnej), konieczność partycypowania przez Polskę w przeciwdziałaniu zagrożeniom środowiska o charakterze globalnym⁶. Priorytetem stała się polityka ekologiczna na lata 2002 - 2010 w zakresie racjonalizacji użytkowania zasobów naturalnych oraz podnoszenie jakości środowiska, która związana jest z wdrażaniem przepisów Unii Europejskiej do polskiego systemu ochrony środowiska.

Zadania krótkookresowe i średniookresowe (do 2010 roku) dotyczyć będą w dalszym ciągu ochrony wód w celu zmniejszenia ich zanieczyszczeń, ochrony powietrza oraz gospodarowania odpadami w stopniu spełniającym wymogi Unii

⁵ Rocznik Statystyczny 2002, GUS Warszawa 2002.

⁶ Program Wykonawczy do II Polityki Ekologicznej Państwa na lata 2002 - 2010, Rada Ministrów, Warszawa 2002.

Tabela 3

Nakłady na ochronę wód, ochronę powietrza i gospodarowanie odpadami w latach 2002 - 2010

Kierunki działania	Nakłady w mln zł			
	Na przedsięwzięcia pozainwestycyjne		Na przedsięwzięcia inwestycyjne	
	2003 - 2006	2007 - 2010	2003 - 2006	2007 - 2010
Racjonalne użytkowanie zasobów naturalnych				
Zmniejszenie wodochłonności, materiałochłonności energochłonności gospodarki	37	49	8900	12000
Ochrona gleb i rekultywacja terenów zdegradowanych	11	14	120	160
Wzbogacenie i racjonalne użytkowanie zasobów leśnych	67	88	600	800
Poprawa jakości środowiska				
Gospodarowanie odpadami	58	77	12500	16600
Stosunki wodne i jakość wód	170	220	17000	22500
Ochrona powietrza przed zanieczyszczeniem	87	120	8500	11200
Kompleksowe działania na rzecz wprowadzenia najlepszych dostępnych technik w przemyśle	—	—	11500	15200
Stres miejski. Hałas i promieniowanie	21	28	1300	1700
Bezpieczeństwo chemiczne i biologiczne. Poważne awarie przemysłowe	170	220	2	2
Ochrona przyrody i różnorodności biologicznej i krajobrazowej	270	350	110	140

Źródło: Program Wykonawczy do II Polityki Ekologicznej Państwa na lata 2002 - 2010, s. 67.

Europejskiej. W tych dziedzinach ochrony środowiska (infrastruktura wodno-ściekowa, gospodarka odpadami, systemy ogrzewania komunalnego) główną rolę w finansowaniu inwestycji odgrywały i w dalszym ciągu będą odgrywać źródła publiczne, krajowe i zagraniczne. Szacunkowe nakłady finansowe na powyższe dziedziny inwestowania przedstawiono w tabeli 3. Z tego zestawienia wynika, że szacunkowe nakłady na realizację polityki ekologicznej w Polsce w latach 2003 - 2010 będą wyższe w stosunku do środków przekazanych w latach ubiegłych (tabela 1). Ochrona powietrza w latach 2003 - 2006 pochłonie średniorocznie 2 833 mln zł, a w okresie 2007 - 2010 3 733 mln zł. Szacowane wartości w odniesieniu do roku 2000 są większe odpowiednio o blisko 400 mln zł i 1 300 mln zł. Podobną zależność można zaobserwować w ochronie wód, średnioroczne nakłady finansowe w okresie 2003 - 2006 będą o 2 325 mln zł wyższe niż w roku 2000, a w latach 2007 - 2010 o 7 500 mln zł.

Podobne prognozy opracowano dla instytucji finansujących politykę środowiskową. Tabela 4 wskazuje na zachowanie w kolejnych latach do roku 2010 obecnej

Tabela 4

Prognoza źródeł finansowania realizacji polityki ekologicznej państwa w latach 2002 - 2010 (mln zł, %)

Źródło finansowania	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2002-2010
Środki własne przedsiębiorstw	4059	5459	6488	7448	8529	8858	8858	8859	8859	67417
	52%	50%	41%	44%	47%	44%	43%	43%	42%	44%
Środki jednostek samorządu terytorialnego ¹	924	1086	1188	1299	1445	1585	1849	1982	2137	13495
	12%	10%	8%	8%	8%	8%	9%	9%	10%	9%
Budżet państwa	804	844	904	964	995	1379	1598	1787	1995	11270
	10%	7%	6%	6%	5%	7%	8%	8%	9%	7%
Fundusze ekologiczne	1329	2837	3250	3250	3390	4550	4549	4549	4549	32253
	17%	26%	21%	19%	19%	22%	22%	22%	22%	21%
Fundusze przedakcesyjne i pomoc zagraniczna	750	750	750	720	108	108	72	72	72	3402
	9%	7%	5%	4%	1%	1%	0%	0%	0%	2%
Fundusz kohezji i fundusze strukturalne	–	–	3060	3420	3600	3600	3600	3240	3240	23760
	–	–	19%	19%	20%	18%	17,5%	16%	15,5%	16%
Razem	7866	10976	15640	17101	18067	20080	20526	20489	20852	151597
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

¹ Z uwzględnieniem zaciąganych kredytów.

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o Politykę Ekologiczną Państwa na lata 2003 - 2006 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2007 - 2010, Warszawa 2002, s. 68; Program Wykonawczy do II Polityki Ekologicznej Państwa na lata 2002 - 2010, Warszawa 2002, s. 68.

struktury nakładów finansowych na ochronę środowiska. Wśród instytucji publicznych największy udział środków finansowych w związku z realizacją programów dostosowawczych i realizacyjnych polityki ekologicznej poniosą podobnie jak w 2002 roku fundusze ekologiczne, wówczas stanowiły 17%, a w 2010 ich udział wyniesie 22% (NFOŚiGW, WFOŚiGW, PFOŚiGW, GFOŚiGW) oraz budżety gmin (12% w 2002 roku i 10% w 2010 roku). Samorządy lokalne będą odpowiedzialne za wdrożenie dyrektyw unijnych, dlatego ich wysoki udział procentowy w finansowaniu inwestycji proekologicznych musi zostać podtrzymany. Obecnie pomoc publiczna z funduszy ekologicznych nie jest przyznawana podmiotom gospodarczym zgodnie z obowiązującymi zasadami w Unii Europejskiej. Z tego powodu konieczne jest przeobrażenie funkcjonowania tych instytucji w taki sposób, aby spełniały wymagania unijne. Powinno także nastąpić przystosowanie istniejących instytucji, głównie Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej oraz wojewódzkich funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej wraz z Bankiem Ochrony Środowiska, do zadań związanych z zarządzaniem środkami przedakcesyjnymi, a następnie środkami pochodzącymi z funduszy strukturalnych.

W dalszym ciągu utrzyma się na najwyższym poziomie znaczenie sektora prywatnego w finansowaniu ochrony środowiska, w 2002 roku stanowił on 52% nakładów i mimo tendencji spadkowej w 2010 roku powinien wynieść 44%.

Tabela 5

Udział środków pomocowych we wdrażaniu *acquis communautaire* w latach 2002 - 2010 (%)

Źródło finansowania	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2002-2010
Środki krajowe	87,7	88,8	66,0	66,1	70,0	70,0	70,0	71,4	71,4	73,5
Środki pomocowe	12,3	11,2	34,0	33,9	30,0	30,0	30,0	28,6	28,6	26,5
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Polityka Ekologiczna Państwa na lata 2003 - 2006 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2007 - 2010, Warszawa 2002, s. 69.

Można zatem stwierdzić, że obciążenia finansowe związane z zachowaniem i poprawą środowiska przyrodniczego spoczywać będą nadal na przedsiębiorstwach, a do inwestycji najbardziej kapitałochłonnych zaliczyć należy wdrażanie usprawnień związanych z dostosowaniem do dyrektyw o zrzucie substancji niebezpiecznych do wód, budowie instalacji odsiarczających spaliny odlotowe, wdrażanie najlepszych dostępnych technologii i modernizacja starych⁷.

W 2002 roku z funduszy przedakcesyjnych oraz innych form pomocy zagranicznej sfinansowano 9% działań proekologicznych. Zgodnie z szacunkami przedstawionymi w tabeli 4, udział tych instytucji gwałtownie spadnie w 2004 roku będzie wynosił jedynie 5%, aby w kolejnych latach utrzymywać się na poziomie poniżej pół procenta. Sytuacja taka wywołana będzie zastąpieniem po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej funduszy przedakcesyjnych Funduszem Spójności i funduszami strukturalnymi funkcjonującymi w krajach Wspólnoty. Udział środków finansowych pozyskanych z tych instytucji szacowany jest na 20% w pierwszych latach członkostwa 2004 - 2006, a w kolejnych okresach przewiduje się spadek do 16% w 2010 roku.

Zgodnie z założeniami Programu Wykonawczego do II Polityki Ekologicznej Państwa na lata 2002 - 2010 szacunkowe wydatki związane z implementacją prawa ochrony środowiska Unii Europejskiej w Polsce (lata 2002 - 2010) wyniosą 8,95 mln zł na przedsięwzięcia dotyczące wydania brakujących aktów prawnych i 3,40 mln zł na przedsięwzięcia dotyczące projektów nowych ustaw i nowelizacji ustaw istniejących. W jakim stopniu działania te zostaną wsparte środkami pomocowymi z zewnątrz wskazuje tabela 5.

Z powyższego zestawienia wynika, że pomoc zagraniczna we wdrażaniu prawa unijnego nie przekroczy 30%, dlatego niezbędne jest wygospodarowanie dodatkowych środków na sfinansowanie programów harmonizacyjnych. Fakt ten potwierdza, zatem potrzebę zwiększania nakładów ze środków własnych przedsiębiorstw oraz jednostek samorządu terytorialnego i podtrzymania statusu pozabudżetowych funduszy celowych (patrz tabela 4).

⁷ <http://www.mos.gov.pl/integracja-europejska /koszty /4html>

Nowe instrumenty ekonomiczne, takie jak opłaty depozytowe i produktowe wprowadzone w styczniu 2002 roku oraz zwiększenie stopnia wykorzystania przez inwestorów kredytów komercyjnych może zwiększyć ilość pozyskanych nakładów finansowych. Środki finansowe pozyskane w ramach wsparcia unijnego mogą być jedynie szacowane i według założeń Ministerstwa Środowiska na latach 2003 - 2006 Polska otrzymywać będzie z przedakcesyjnego programu ISPA – Bis około 170 mln euro rocznie. W ramach programu SAPARD dodatkowe środki finansowe uzyskać można na inwestycje zlokalizowane na obszarach wiejskich. Realizowany jest również PHARE II dotyczący przyjęcia ustawodawstwa Wspólnot i działań rozwojowych zmierzających do spójności gospodarczej i społecznej z Unią Europejską. Do 2010 roku Polska będzie mogła wykorzystywać fundusze pozyskane w ramach ekokonwersji polskiego zadłużenia, a w ciągu najbliższych 2 - 5 lat prawdopodobnie także ze środków Globalnego Funduszu Środowiska i Banku Światowego⁸. Od 2005 roku Polska będzie mogła odsprzedawać nadwyżki limitu emisji. Szacuje się, że w pierwszym etapie zobowiązań ograniczenia emisji cieplarnianych (2008 - 2012) nadwyżka limitu emisji dwutlenku węgla wyniesie około 500 mln ton. Przewiduje się, że Polska będzie mogła sprzedać od 50 do 75 mln ton tego gazu, co po obecnej cenie rynkowej 8 - 10 USD za tonę pozwoli uzyskać łączną kwotę 500 - 750 mln USD.

W dokumencie II Polityki Ekologicznej Państwa łączne nakłady na realizację polityki ekologicznej państwa na okres 2000 - 2010 szacowane są na 150 mld zł (w cenach 2001 roku). Oznacza to, że nakłady średnioroczne wyniosą 16,8 mld zł, w tym 16,5 mld zł nakłady inwestycyjne na działania proekologiczne⁹.

W grudniu 2002 opracowano Politykę Ekologiczną Państwa na lata 2003 - 2006 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2007 - 2010, będącą spójnym z wynikami negocjacji członkowskich dokumentem, w oparciu o który realizowana będzie polityka ochrony środowiska. Stanowi ona aktualizację i uszczegółowienie długookresowej II Polityki Ekologicznej Państwa nawiązującej do przyjętego ostatnio VI Programu Ochrony Środowiska w Unii Europejskiej, którego założenia Polska będzie realizować od 2004 roku jako członek Wspólnoty. Polityka ekologiczna Polski na lata 2003 - 2010 realizowana będzie również zgodnie z Narodowym Programem Przygotowania do Członkostwa oraz dokumentem zawierającym końcowe ustalenia i przyjęte przez Polskę zobowiązania (CONF – PL 95/01) i planami implementacyjnymi dla unijnych aktów prawnych w dziedzinie ochrony środowiska (por. przypis 8).

Strategia integracji Polski z Unią Europejską w obszarze „Środowisko” realizowana będzie w dwóch etapach. Pierwszy z nich to wprowadzenie prawa unijnego do prawodawstwa polskiego. Drugi etap strategii jest o tyle istotniejszy,

⁸ Polityka Ekologiczna Państwa na lata 2003 - 2006 z uwzględnieniem Perspektywy na lata 2007 - 2010, Rada Ministrów, Warszawa 2002.

⁹ Program Wykonawczy do II Polityki Ekologicznej Państwa na lata 2002 - 2010, Rada Ministrów, Warszawa 2002.

że wymaga większego nakładu środków finansowych i czasu. Dotyczy on wdrożenia wymagań przepisów ochrony środowiska, których koszty dotyczące koniecznych inwestycji dostosowawczych różnią się między sobą. Bank Światowy¹⁰ roczne koszty wdrażania programów akcesyjnych ocenia na sumę od 1,5 do 4,7 mld euro (całkowite koszty średnioroczne), natomiast specjaliści PHARE – DISAE¹¹ na sumę od 2,8 mld euro (w 2005 roku) do 6,8 mld euro (w 2010). Zgodnie z szacunkami powyższych instytucji na sfinansowanie programu integracyjnego Polska przeznaczy w nadchodzących latach 2-3-krotnie więcej niż dotychczas. Dostosowanie do unijnych standardów środowiskowych będzie kosztować od 20 do 40 mld euro zakładając, że zostaną one poniesione w ciągu 15-20 lat. Najkosztowniejsza będzie budowa kanalizacji, wydatki na ten cel wyniosą od 7 do 9 mld euro, modernizacja istniejących oczyszczalni ścieków i budowa nowych pochłonie od 1,5 do 3 mld euro. Działania związane z redukcją emisji zanieczyszczeń do atmosfery wyniosą od 1,5 do 9 mld euro, a gospodarka odpadami od 2 do 4 mld euro. Z Narodowego Planu Rozwoju wynika, że na ochronę środowiska ze środków unijnych przeznaczonych zostanie 1 867 mln euro z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności oraz 331mln euro ze środków publicznych (budżet państwa i samorządów), jest to trzeci po dziale rozwoju regionalnego, transportu i gospodarki morskiej dział największych nakładów finansowych z Unii Europejskiej¹².

Kosztami związanymi z implementacją prawa wspólnotowego obarczeni zostaną również konsumenci, którzy dotychczas w minimalnym stopniu ponosili koszty ochrony środowiska. Odbywać się to będzie poprzez:

- włączenie w cenę energii kosztów spełnienia wymagań dyrektyw o dużych źródłach spalania energetycznego,
- przeniesienie kosztów realizacji dyrektyw dotyczących jakości paliw w zwiększenie cen,
- podwyższenie ceny usług w zakresie gospodarki wodno-ściekowej i gospodarki odpadami,
- opłaty produktowe.

Reasumując należy stwierdzić, że poprawa sytuacji makroekonomicznej Polski, zgodnie z ideą ekorozwoju wiąże się z rozwojem działalności na rzecz ochrony środowiska i choć stan środowiska przyrodniczego znacznie poprawił się w ostatnim dwudziestoleciu, z uwagi na wieloletnie zaniedbania konieczne są ciągle

¹⁰ World Bank, 1999: Poland. Complying with EU Environmental Legislation. Final Report. WB, ECA Environmental Unit. Washington DC. April 1999. Oryginalne podane w raporcie US przeliczono według kursu 1 euro = 1,1 US; <http://www.infoeuropa.gov.pl//>

¹¹ PHARE – DISAE, 1998: Costing and Financial Analysis of Approximation i Environment. Raport z projektu Phare POL 101. Całkowite skumulowane nakłady inwestycyjne wdrożenia w Polsce kluczowych dyrektyw UE, eksperci PHARE – DISAE oszacowali na 32,2 mld euro (przyjmując 10-letni okres ich wdrażania); <http://www.infoeuropa.gov.pl//>

¹² Narodowy Plan Rozwoju, Rada Ministrów, 2003.

usprawnienia w tej dziedzinie. Analiza finansowania polityki ochrony środowiska pozwala sądzić, że ochrona zasobów wodnych wraz z gospodarką ściekową stanowią i w dalszym ciągu będą obszar największych nakładów inwestycyjnych w ochronie środowiska.

Unijne fundusze przedakcesyjne są istotnym źródłem finansowania w dalszym ciągu jednak środki krajowe w 80 do 90% będą musiały pokrywać koszty inwestycji proekologicznych. Oczekuje się, że do 2010 roku wyraźnie wzrośnie znaczenie środków własnych przedsiębiorstw, budżetów samorządów terytorialnych i kredytów bankowych.

Przyjęte regulacje prawne w perspektywie kolejnych dziesięcioleci wskazują na dalszy przyrost środków kierowanych na ochronę środowiska przyrodniczego, a utrzymanie dotychczasowego systemu finansowania ochrony środowiska i jego wzmocnienie będzie miało decydujące znaczenie dla szybkiej realizacji programów dostosowawczych.

Literatura

Bernaciak A., Gaczek W.M., *Ekonomiczne aspekty ochrony środowiska*, AE Poznań 2001 r.

<http://www.infoeuropa.gov.pl//>

<http://www.mos.gov.pl/integracja-europejska/koszty/4html>

Narodowy Plan Rozwoju, Rada Ministrów, 2003.

Polityka Ekologiczna Państwa na lata 2003 - 2006 z uwzględnieniem Perspektywy na lata 2007 - 2010, Rada Ministrów, Warszawa 2002.

Program Wykonawczy do II Polityki Ekologicznej Państwa na lata 2002 - 2010, Rada Ministrów, Warszawa 2002.

Raport na temat rezultatów negocjacji o członkostwo Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej, Rada Ministrów, Warszawa, grudzień 2002 r.

Rocznik Statystyczny 2002, GUS Warszawa 2002.

Ochrona Środowiska 2001, GUS Warszawa 2001.

Ochrona środowiska w aspekcie integracji z Unią Europejską – struktura finansowania

Streszczenie

W artykule przedstawiono analizę finansowania polityki środowiskowej w latach 1990 - 2002 oraz szacunki na kolejne do 2010 roku. Pierwszeństwo ochrony wód i powietrza zostanie podtrzymane. W dłuższej perspektywie wielkość finansowych nakładów będzie uzależniona od rozwoju stosunków między Polską a Unią Europejską. Polska otrzyma dodatkowe pieniądze w ramach funduszy przedakcesyjnych. Pomimo pomocy finansowej innych państw Polska będzie musiała pokryć 80% do 90% nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska.

The environmental protection in the aspect of integration with the European Union – financial analysis

Summary

The financial analysis of the environmental policy in years 1990-2002 and estimates made till 2010 were presented in the article. The priority given to water and air protection will be maintained. In the long run the amount of financial inputs seems to be strongly determined by the relations between Poland and European Union. Poland will be given some extra money from Pre-accession Funds of UE. Although given the financial support from the other countries polish government still needs to cover 80% to 90% of the capital invested in environmental protection.

BARBARA HADRYJAŃSKA

Propozycja systemu zagospodarowania zużytych opakowań medycznych – koszt finansowy wdrażania i funkcjonowania a efekt ekologiczny

Wstęp

Problemy związane z ochroną środowiska w ostatnich latach stały się szczególnie istotne, zarówno z uwagi na wzrost świadomości społeczeństwa dostrzegającego niebezpieczeństwa płynące z degradacji środowiska, jak również z uwagi na konieczność dostosowania polskich przepisów do wymogów Unii Europejskiej. Jednym z istotnych zagadnień związanych z ochroną środowiska jest prawidłowa gospodarka odpadami, która przez wiele lat w naszym kraju ograniczała się do deponowania odpadów na składowiskach. Zużyte opakowania medyczne należą do grupy odpadów, których zagospodarowanie na pewno nie może polegać na deponowaniu na składowiskach. Wynika to z faktu zaliczania odpadów pochodzących z sektora służby zdrowia do grupy niebezpiecznych oraz, z drugiej strony, szerokiej możliwości ponownego wykorzystania opakowań. Najbardziej słuszną drogą do realizacji celów ekologicznych wydaje się w tym względzie opracowanie systemu zagospodarowania zużytych opakowań medycznych. System taki powinien być uzasadniony z punktu widzenia ekologicznego, jak i poniesionych w wyniku jego wdrażania, a później funkcjonowania kosztów finansowych.

Definicja i podział odpadów medycznych

W nowych uwarunkowaniach prawnych obowiązujących w Polsce od 1.01.1998 roku, odpady medyczne (niekiedy nazywane szpitalnymi) włączono do grupy odpadów niebezpiecznych. Zgodnie z najnowszą ustawą o odpadach, odpady medyczne są to odpady powstające w związku z udzielaniem świadczeń zdrowotnych oraz prowadzeniem badań i doświadczeń naukowych w zakresie medycyny¹. W praktyce największa część tych odpadów pochodzi ze szpitali, przychodni,

¹ Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. o odpadach, Dz. U. 2001.62.628, rozdz.1, art. 3, ust. 3.

gabinetów stomatologicznych, sanatorium. Placówki służby zdrowia, które chcą prowadzić optymalny program gospodarki odpadami, powinny wprowadzić podział odpadów na co najmniej 4 podstawowe grupy, uwzględniające ich właściwości i stopień skażenia:²

- Odpady o charakterze komunalnym (ok. 80% odpadów medycznych, w tym większość zużytych opakowań, które stanowią 40-50% ogólnej objętości odpadów medycznych) – są to odpady, które nie są skażone, gdyż bezpośrednio nie mają kontaktu z chorymi, lub ten kontakt jest ograniczony np. odpady biurowe, odpady kuchenne, ampułki po iniekcjach, butelki po płynach infuzyjnych,
- Odpady potencjalnie zainfekowane – powstają w miejscach przebywania chorych, czyli w miejscach zagrożonych zainfekowaniem,
- Odpady wysokotoksyczne – powstają w salach operacyjnych, prosektoriach, na oddziałach zakaźnych, w gabinetach zabiegowych; są to m.in. zwłoki zwierząt laboratoryjnych, cytostatyki (w tym opakowania po cytostatykach), krew i inne wydzieliny,
- Odpady specjalne – jest to grupa odpadów, która wymaga specjalnego traktowania, czyli np. są to odpady o wysokiej zawartości metali ciężkich (niektóre lekarstwa, termometry, baterie) oraz odpady radioaktywne (w tym opakowania, odczynniki rentgenowskie).

Opakowania stosowane w sektorze służby zdrowia

Pod względem stosowanego materiału opakowaniowego możemy mówić o opakowaniach medycznych aluminiowych, stalowych, tekturowych, papierowych, szklanych, oraz wykonanych z tworzyw sztucznych (w tym z polichlorku winylu, polietylenu, polipropylenu, polistyrenu, bakelitu i politereftalanu etylenu). Z przeprowadzonych badań własnych³ wynika, że najczęściej pod względem masy, jak i objętości stosowanych jest w omawianej grupie opakowań tekturowych. Stanowią one ok. 58% wag. i aż 94% obj. wszystkich opakowań zużywanych na terenie szpitali. Do tego typu opakowań zaliczymy m.in.: pudełka jednostkowe po lekach, pudła zbiorcze po lekach, po żywności, po artykułach biurowych, po sprzęcie medycznym, laboratoryjnym, po środkach czystości, po odczynnikach rentgenowskich. Ponadto opakowania szklane stanowią dużą grupę opakowań

² M. Kowalska, P. Głuszyński, *Identyfikacja zagrożeń i źródeł powstawania odpadów medycznych...*, Materiały konferencyjne: *Unieszkodliwianie i utylizacja odpadów medycznych*, wydaw. Abrys, Poznań 2002, także, J. Chodorowski, *Technologie i techniki unieszkodliwiania odpadów szpitalnych i medycznych*, Materiały konferencyjne: *Utylizacja odpadów szpitalnych*, wydaw. Abrys, Poznań 1994, s. 35-38.

³ B. Hadryjańska, *Badania nad ujęciem systemowym zagospodarowania zużytych opakowań szpitalnych na przykładzie wybranych szpitali miasta Poznania*, rozprawa doktorska, Poznań 1999.

zużywanych w szpitalach – ok. 26% wag. i 2% obj. Są to m.in. ampulki, fiolki po lekach, butelki po lekach, po artykułach spożywczych, po środkach czystości, różnego rodzaju słoje. Opakowania z tworzyw sztucznych są popularnymi opakowaniami zużywanymi na terenie szpitali, jednak ze względu na swoją niską masę i ograniczoną objętość, jaką zajmują folie, nie stanowią one dużego procentu wśród wszystkich poużytkowych opakowań medycznych – ok. 10% wag. i 3% obj. Wśród opakowań medycznych wykonanych z tworzyw sztucznych przeważają opakowania polietylenowe np. ampulki, folie, butelki po sprzęcie laboratoryjnym, po artykułach spożywczych, czy sprzęcie biurowym. Mniejszą grupę stanowią opakowania z PVC np. opakowania typu blister-pack po tabletkach oraz opakowania z PS np. opakowania termoformowane do czopków. Marginalną grupę wśród zużytych opakowań medycznych stanowią opakowania wykonane z aluminium (np. opakowania aerozolowe, tuby po środkach czystości), ze stali (np. puszki po artykułach spożywczych) oraz z papieru (np. jako materiał kompleksowy opakowań po strzykawkach, igłach).

Priorytety racjonalnej gospodarki opakowaniami medycznymi

Opierając się na ustawie o odpadach oraz o dyrektywę „opakowaniową” Unii Europejskiej można wyznaczyć następującą kolejność postępowania w racjonalnej gospodarce opakowaniami medycznymi:⁴

- zapobieganie powstawania odpadów opakowaniowych już u źródła, a więc u producenta wyrobu, materiału opakowaniowego, gotowego opakowania, względnie minimalizowanie ich powstawania – jest to możliwe poprzez: wyeliminowanie kilkustopniowego pakowania wyrobów; modyfikację technologii produkcji opakowań prowadzącą do zmniejszenia masy opakowań; zmniejszenie niezbędnej pojemności opakowań (koncentraty); stosowanie opakowań o zwiększonej pojemności; wyeliminowanie z obrotu wszystkich opakowań stosowanych ze względów marketingowych; ograniczanie stosowania opakowań o pojemności nie dostosowanej do ich nominalnej zawartości,
- wprowadzanie opakowań wielokrotnego użytku –niektóre opakowania medyczne można ponownie wykorzystać, po przeprowadzeniu procesu czyszczenia, równocześnie nie obniżając jakości oferowanych usług. Należy pamiętać, o tym, że produkt wielorazowego użytku, pomimo dodatkowych kosztów (czyszczenie, nakład pracy) jest zawsze tańszy niż produkt jednorazowy,
- poddawanie recyklingowi opakowań nie nadających się do ponownego użytku i produkowanie nowych opakowań z recyklatów,
- kompostowanie odpadów z opakowań biodegradowalnych,

⁴ Ustawa z 27 kwietnia 2001 roku..., *op. cit.*, s. 1, także, J.W. Wandrasz, *Gospodarka odpadami medycznymi*, wydaw. Polskie Zrzeszenie Inżynierów i Techników Sanitarnych, Poznań 2000.

- spalanie z odzyskiwaniem energii cieplnej tylko grupy opakowań, których nie można zagospodarować poprzez wielokrotne użycie lub poprzez recykling, czyli zaliczanych do grupy wysocetoksycznych,
- składowanie pozostałości po spalaniu, lub tylko w warunkach przejściowych dla zgromadzenia przed dalszym transportem.

Obecny stan gospodarki zużytymi opakowaniami medycznymi w Polsce

Rocznie w Polsce wytwarzanych jest około 125 mln ton odpadów⁵. Specyficzną grupę wśród nich stanowią odpady medyczne, zaliczane do odpadów niebezpiecznych ze względu na chorobotwórczy charakter. Wśród odpadów medycznych udział odpadów, które swoimi właściwościami przypominają odpady komunalne, jest dość znaczny i wynosi około 80-90%. Z tych danych wynika, że odpady skażone wśród odpadów produkowanych przez sektor służby zdrowia stanowią jedynie około 10-20%.

Ponadto szacuje się, że w skali kraju powstaje rocznie około 200 tys. ton odpadów medycznych. Dla przykładu można podać, że według informacji wojewódzkich stacji sanitarno-epidemiologicznych w roku 1998 w zakładach opieki zdrowotnej powstało około 220 tys. ton odpadów, w tym 88,6% stanowiły odpady komunalne (195 tys. ton), a resztę tj. 11,4% stanowiły odpady specyficzne i specjalne. Również z szacunkowych danych wynika, że na 1 łóżko szpitalne na dobę przypada średnio 3 kg odpadów, w tym 0,3-0,5kg wymaga specjalnego traktowania. Ponadto duży udział (ok.20% wag. i ok. 40% obj.) wśród odpadów medycznych stanowią opakowania, które w znacznym stopniu mogą być ponownie przetwarzane. Jedynym warunkiem jest właściwa segregacja, która umożliwi oddzielenie opakowań o charakterze komunalnym od skażonych z uwzględnieniem podziału na poszczególne materiały opakowaniowe. Należy też pamiętać o tym, że prognoza na najbliższe lata wskazuje na wzrost zużycia opakowań, co wiąże się niewątpliwie z faktem ich powszechnego stosowania w każdej dziedzinie życia⁶.

Obecnie w naszym kraju praktycznie we wszystkich publicznych zakładach opieki zdrowotnej obowiązuje zasada segregacji odpadów „u źródła” polegająca na oddzielnym gromadzeniu odpadów specyficznych i specjalnych. Odpady specyficzne poddane są wstępnej dezynfekcji przy łóżku chorego, lub też składowane w specjalnych pomieszczeniach i naświetla lampami bakteriobójczymi przed przekazaniem do spalania. Odpady specyficzne są najczęściej wprawdzie

⁵ Rocznik Statystyczny, Ochrona Środowiska 2001, GUS, Warszawa 2002.

⁶ A. Lopatek, *Gospodarka odpadami szpitalnymi*, Materiały konferencyjne: *Unieszkodliwianie i utylizacja odpadów medycznych i weterynaryjnych*, wydaw. Abrys, Poznań 2000 także, B. Kłopotek, *Opakowania i odpady opakowaniowe – nowe regulacje prawne*, Odpady i Środowisko, 2001 nr 1, Dziennikarska Agencja Wydawnicza.

w odpowiednich pojemnikach, a następnie odbierane przez firmy specjalistyczne. Odpady komunalne natomiast w dużej ilości przypadków są kierowane na składowiska. Nieprawidłowe gromadzenie odpadów specyficznych z odpadami komunalnymi spotyka się coraz rzadziej.

Najszerzej stosowanym sposobem unieszkodliwiania skażonych odpadów medycznych jest spalanie. Według Komunalnej Wojewódzkiej Stacji Sanitarno-Epidemiologicznej⁷ 17,5% szpitali województwa wielkopolskiego spala odpady we własnych spalarniach o nie udokumentowanej skuteczności; 79% spala odpady zainfekowane poza szpitalem zawierając umowy z firmami prywatnymi, a 3,5% korzysta z pieców c.o. W jednym przypadku stosowana jest alternatywna forma unieszkodliwiania odpadów medycznych (sterylizacja), która nie ma wykładni prawnej.

W postępowaniu z odpadami niebezpiecznymi w szpitalach niezgodność z przepisami najczęściej stwierdza się w zakresie:

- niewłaściwe zabezpieczanych pojemników, które nie są zgrzewane, bądź inaczej zabezpieczane przed nieuzasadnionym otwarciem,
- braku opracowanego i wdrożonego programu (instrukcji) określającego szczegółowy sposób postępowania z odpadami powstającymi w placówce,
- niedostosowania pomieszczeń do przechowywania odpadów do czasu odbioru przez firmy przewozowe, w przypadku kiedy szpital nie ma możliwości unieszkodliwiania,
- częstotliwości wywozu odpadów do miejsca utylizacji,
- spalania odpadów skażonych w piecach nie spełniających wymogów zawartych w przepisach o ochronie środowiska.

Nieliczne są natomiast obiekty ochrony zdrowia, w których sposób postępowania z odpadami jest właściwy. W takich jednostkach odpady są ewidencjonowane z podziałem na rodzaje i ilości, przestrzegana jest segregacja odpadów w miejscu ich powstawania, odpady gromadzone są we właściwych opakowaniach, do przechowywania niektórych odpadów służą chłodnie właściwie użytkowane i zabezpieczane, magazyny do składowania są właściwie zlokalizowane, zabezpieczone i spełniają wymagania przepisów w tym zakresie. W przypadku zaś spalania we własnej spalarni placówka posiada decyzję w sprawie dopuszczalnej emisji, rodzaju i ilości substancji zanieczyszczających, wprowadzanych do atmosfery.

Ponieważ spalanie, w odpowiednio przygotowanych do tego typu odpadów instalacjach, wydaje się być najwłaściwszą metodą unieszkodliwiania zainfekowanych odpadów medycznych, przyjrzyjmy się jak w tym względzie w chwili obecnej wygląda sytuacja w Polsce. Istnieje jedna spalarnia odpadów komunalnych (w Warszawie), 4 spalarnie osadów ściekowych, 67 spalarni

⁷ M. Bissinger, *Problemy unieszkodliwiania odpadów medycznych na podstawie działalności kontrolnej stacji sanitarno-epidemiologicznych*, Materiały konferencyjne: *Unieszkodliwianie i utylizacja odpadów medycznych*, wydaw. Abrys, Poznań 2001.

odpadów przemysłowych (w tym 44 spalarnie odpadów niebezpiecznych) oraz 181 spalarni odpadów medycznych. W przypadku instalacji do termicznego unieszkodliwiania odpadów medycznych w znakomitej większości są to instalacje małe, a często i stare, pochodzące jeszcze z lat siedemdziesiątych. Przeważająca część instalacji termicznej utylizacji odpadów niebezpiecznych w Polsce nie jest wyposażona w żadne systemy oczyszczania spalin, ewentualnie jedynie w układy odpylające. W zakresie systemów monitoringowych sytuacja jest również nienajlepsza – większość instalacji (ponad 75%) nie posiada żadnych systemów monitoringu procesu spalania wymaganego przez przepisy prawne. Ciągły monitoring parametrów procesu spalania wraz z ciągłym pomiarem stężenia tlenu w spalinach są warunkiem koniecznym prawidłowego prowadzenia procesu spalania odpadów oraz regulacji procesu. Z powyższego wynika wniosek, że do likwidacji należy przeznaczyć około 68% istniejących spalarni odpadów medycznych w Polsce, a około 16% – poddać gruntownej modernizacji. Natomiast do praktycznie wszystkich tego typu spalarni trzeba w przyszłości zakupić drogie systemy ciągłego monitoringu emisji zanieczyszczeń (koszt ok. 700 tys. zł) oraz systemy monitoringu procesu spalania (koszt ok. 100 tys. zł). Ponadto instalacji do spalania odpadów medycznych jest w Polsce za dużo, ponieważ w świetle badań NIK⁸ średnie obciążenie tych instalacji wynosi około 32%. Są to instalacje w przeważającej mierze małe, których eksploatacja jest ekonomicznie nieuzasadniona.

Propozycja systemowego zagospodarowania zużytych opakowań medycznych

Organizacja gospodarki odpadami w środowisku szpitalnym musi być oparta na analizie potrzeb i kosztów podejmowanych działań i wiązać się z niezakłóconym funkcjonowaniem podstawowych zadań jednostki szpitalnej⁹. Chcąc dokładnie zrozumieć, czym jest system gospodarki odpadami należałoby przytoczyć jego definicję. Mianowicie, są to ściśle powiązane ze sobą sposoby, techniki i technologie gromadzenia, zbiórki, transportu, przetwarzania i unieszkodliwiania odpadów¹⁰. Przyjmując zasadę, że organizacja gospodarki odpadami medycznymi musi maksymalizować skuteczność zabezpieczenia zdrowia ludzi i zapewnić gwarancję ochrony środowiska, przy minimalizacji nakładów finansowych na jej funkcjonowanie, rozważyć należy scenariusze takich powiązań różnych technologii przetwarzania odpadów, które efekt ten gwarantują.

⁸ G. Wielgosiński, *Stan instalacji do spalania odpadów medycznych w Polsce*, Materiały konferencyjne: *Unieszkodliwianie i utylizacja odpadów medycznych*, wydaw. Abrys, Poznań 2002.

⁹ J.W. Wandrasz, *Gospodarka...*, op. cit. s. 3.

¹⁰ A. Niedziałkowski, *Plany gospodarki odpadami – strata czy korzyść?*, Przegląd Komunalny, 2002 nr 1, wydaw. Abrys, s. 70-71.

Zanim opisane zostaną poszczególne elementy systemu gospodarki zużytymi opakowaniami powstającymi w jednostkach ochrony zdrowia, należy wspomnieć o czynnościach poprzedzających jego wprowadzenie, które są niezbędne i winny być wykonane przez każdą jednostkę chcącą posiadać ekonomicznie i ekologicznie uzasadniony system. Są to:¹¹

- Odpowiednie przygotowanie pracowników jednostki: poinformowanie, poinstruowanie i przekonanie ich o celowości i korzyściach z tytułu wprowadzenia takiej gospodarki. Polityka wdrażania gospodarki odpadami musi być rozumiana i wdrażana przez cały personel, w przeciwnym razie trudno będzie oczekiwać w pełni zadowalających efektów działania. Koszt finansowy takiej czynności jest niewielki i obejmuje przede wszystkim wynagrodzenie dla osoby prowadzącej odpowiednie szkolenia oraz czas pracowników szpitala, który jest czynnikiem niewymiernym.
- Analiza ilościowo-jakościowa zużytych opakowań wytwarzanych na terenie danej jednostki. Jej niezbędność wynika z faktu, że ilość i charakter odpadów są zmienne w zależności od charakteru placówki. Właściwy podział opakowań według 4 podstawowych grup, na jakie dzieli się odpady medyczne, pozwoli na zaklasyfikowanie opakowań do odpadów typu komunalnego, które można ponownie przetworzyć lub do odpadów skażonych, przeznaczonych do spalania. Szczegółowa analiza strumienia zużytych opakowań pozwala również na wyszczególnienie materiałów wykazujących najwyższy udział procentowy, a następnie opracowanie strategii redukcji. Koszt finansowy takiej czynności obejmuje badania prowadzone w okresie co najmniej dwuletnim, które mogą być przeprowadzone zarówno przez personel szpitala, jak i osobę z zewnątrz.
- Dokonanie rozdziału zadań pomiędzy różne osoby uczestniczące w obsłudze systemu.
- Podjęcie odpowiedniej uchwały o wdrożeniu systemu oraz opracowanie przez dyrekcję jednostki Regulaminu gospodarki odpadami.

Do właściwych elementów zagospodarowania zużytych opakowań medycznych zaliczymy:

A. Zapobieganie, względnie minimalizowanie ilości powstających na terenie danej jednostki zużytych opakowań medycznych realizowane poprzez redukcję odpadów na etapie zakupu produktów:¹²

- zakup koncentratów,
- zakup produktów w opakowaniach o dużej pojemności,
- zmniejszenie liczby opakowań zbiorczych,
- dopasowanie szeregu wymiarowego opakowań jednostkowych i zbiorczych,

¹¹ B. Bober-Gheek, *Segregacja i usuwanie odpadów szpitalnych*, Materiały konferencyjne: *Ogólnopolskie Forum – czystość, higiena, ekologia*, Wrocław 2000.

¹² A. Korzeniowski, *Tendencje rozwoju opakowań ekologicznych*, Problemy Magazynowania i Transportu, 1993 nr 2, Poznań, IliM, s. 16-19.

- w przypadku opakowań szklanych, preferowanie szkła lepszej jakości tzn. lżejszego, o równej grubości, a tym samym o większej wytrzymałości mechanicznej,
- zakup produktów opakowanych w materiały jednorodne, których przetwórstwo jest łatwiejsze i bardziej ekonomiczne,
- wybór produktów, które są w opakowaniu z widocznym oznaczeniem rodzaju materiału z tworzywa sztucznego (niezbędne przy segregacji z rozdziałem na rodzaje tworzyw sztucznych),
- zakup produktów w opakowaniach wielokrotnego użytku.

Koszt finansowy tego elementu systemu jest zerowy, a efekt ekologiczny to zmniejszenie ilości zużytych opakowań, które trzeba zagospodarować.

B. Segregację odpadów w miejscu ich powstawania tzn. w przypadku odpadowych opakowań rozdział na dwie podstawowe grupy: zużyte opakowania o charakterze komunalnym i opakowania zainfekowane.

Selektywna zbiórka odpadów pozwala na powiązanie zysków wynikających z ograniczenia wydatków na unieszkodliwianie odpadów z zyskiem za przekazane do recyklingu produkty. W przypadku zużytych opakowań, grupę opakowań komunalnych należy dodatkowo poddać segregacji pod kątem materiału opakowaniowego, z którego są wykonane tzn. gromadzenie w oddzielnych pojemnikach opakowań metalowych, opakowań szklanych, opakowań z wytworów papierniczych (papierowych, kartonowych i tekturowych), opakowań wykonanych z tworzyw sztucznych (ich ewentualny podział na poszczególne rodzaje tworzyw sztucznych zależeć będzie od wielkości jednostki wprowadzającej gospodarkę systemową). Większe szpitale mogą rozważyć możliwość zakupu prasy do kompaktowania surowców wtórnych np. do opakowań tekturowych, które pod względem objętości stanowią ponad 90% wszystkich zużytych opakowań medycznych, a których sprasowanie przyniosłoby redukcję ich objętości o około 30% (badania własne)¹³.

Kosztem finansowym tego elementu systemu jest zakup worków foliowych z tworzyw sztucznych do gromadzenia odpadów, w ilości dostosowanej do przewidywanej liczby odpadów, zaopatrzonych w odpowiednie etykiety. Efekt ekologiczny tego elementu systemu jest związany ze zmniejszeniem ilości odpadów opakowaniowych, które trafiają na składowiska, lub ewentualnie są spalane.

C. Transport i magazynowanie zużytych opakowań¹⁴

Jeżeli mówimy o transporcie odpadów mamy na myśli zarówno transport wewnątrzzakładowy, jak i transport zewnętrzny, występujący w przypadku, kiedy unieszkodliwianie odpadów następuje poza jednostką medyczną. Transport we-

¹³ B. Hadryjańska, *Badania...*, op. cit. s. 2.

¹⁴ K. Kancelerski, *Ustawa o odpadach oraz projekty rozporządzeń Ministra Zdrowia dotyczące odpadów medycznych*, Materiały konferencyjne: *Unieszkodliwianie i utylizacja odpadów medycznych*, wydaw. Abrys, Poznań 2002.

wnątrzakładowy odpadów medycznych obejmuje przemieszczanie odpadów z miejsca powstawania, gdzie wcześniej są segregowane, do miejsca przechowywania, unieszkodliwiania (kiedy przetworzenie odpadów ma miejsce na terenie jednostki) lub odbioru przez specjalistyczne firmy zajmujące się przetworstwem zużytych opakowań. Należy dążyć do unikania krzyżowania się dróg transportu odpadów medycznych z tzw. drogami czystymi, aby nie zachodziła kolizja z podstawowymi funkcjami jednostki. Transport odpadów na terenie szpitala powinien odbywać się ściśle oznakowanymi i wytyczonymi trasami. Magazyny odpadów w obiektach opieki medycznej, winny mieć ściśle określony czas przetrzymywania każdej z grup odpadów (czas przechowywania odpadów specyficznych nie może przekraczać 48 godzin w pomieszczeniach o temperaturze wyższej niż 10°C; w temperaturze poniżej 10°C odpady specyficzne mogą być przechowywane do 14 dni). Pomieszczenia te powinny być przystosowane do dezynfekcji, mycia i przechowywania środków transportu (wózków, pojemników wielokrotnego użycia).

Jeśli unieszkodliwianie zużytych opakowań medycznych ma miejsce poza jednostką ochrony zdrowia, to konieczne jest zorganizowanie transportu do tego miejsca (transport zewnętrzny). Najczęściej to zadanie zleca się specjalistycznym firmom przewozowym, które za odpowiednią opłatą (koszty transportu wahają się w granicach 0,07-0,15 zł/kg, i należy zwrócić uwagę, że nie ma w nich czynnika odległości) transportują odpady z miejsc ich przechowywania do miejsc unieszkodliwiania. To do nich należy wybór trasy jak najbardziej bezkolizyjnej, zakup odpowiednich pojazdów samochodowych, wyszkolenie obsługi tych pojazdów, wyposażenie baz transportowych w stację dezynfekcji pojazdów oraz zapewnienie pełnego bezpieczeństwa transportu.

Kosztem finansowym transportowania i przechowywania odpadów są pojemniki wielokrotnego użytku. Jego zmniejszenie można uzyskać ograniczając się do zakupu trwałych, a jednocześnie względnie tanich pojemników wykonanych z tworzyw sztucznych. Innym kosztem na tym etapie gospodarki odpadami jest koszt środków myjących i dezynfekujących pojemniki do transportowania, magazyny oraz urządzenia transportowe. Jest to jednocześnie koszt ekologiczny związany z obciążeniem ścieków środkami chemicznymi. Innym kosztem jest tu zakup dla transportu wewnętrznego odpowiednich urządzeń transportujących (wózki akumulatorowe, podnośniki). W przypadku, gdy unieszkodliwianie zużytych opakowań odbywa się poza miejscem ich powstawania do kosztów na tym etapie należy wliczyć koszt za transport do miejsca przetworzenia (do spalarni lub do zakładu recyklingu opakowań).

D. Unieszkodliwianie zużytych opakowań medycznych

W przypadku odpadowych opakowań medycznych unieszkodliwianie ich odbywa się na drodze recyklingu (opakowania typu komunalnego) i poprzez spalanie opakowań zainfekowanych.

- Recykling – tą metodą można zagospodarować około 73% wag. i około 95% obj. (przy założeniu, że opakowania nie podlegają sprasowaniu) zużytych opakowań powstających na terenie szpitala (badania własne)¹⁵. Recyklingowi możemy z powodzeniem poddawać opakowania wykonane z wytworów papierniczych, ze szkła, tworzyw sztucznych i opakowania metalowe. Korzyści płynące dla środowiska z pozyskiwania surowców wtórnych są niezaprzeczalne, a są nimi: mniejsze zużycie surowców naturalnych, zmniejszenie strat i poprawa ekonomiki gospodarki surowcami, zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska. Na przykład efekt ekologiczny wynikający z racjonalnego pozysku i przerobu makulatury jest następujący: recykling 1 Mg papieru pozwala na zaoszczędzenie 2,3 - 7 m³ pojemności składowiska, 26,5 tys. dm³ wody, 1,476 tys. dm³ ropy, 4,2 tys. kWh energii, natomiast wyprodukowanie papieru z makulatury zamiast pulp drzewnej ogranicza zużycie energii o 75%, zanieczyszczenie powietrza o 74%, powstanie ścieków przemysłowych o 35%¹⁶. Koszt finansowy recyklingu będzie dla jednostki medycznej opłatą dla przedsiębiorstwa lub kilku przedsiębiorstw za ponowne przetworzenie zużytych opakowań (brak konkretnych danych liczbowych).
- Spalanie z odzyskiem energii¹⁷ – tą metodą można zagospodarować około 27% wag. i 5% obj. zużytych opakowań szpitalnych (badania własne). Jest to najbardziej radykalna metoda unieszkodliwiania odpadów, która jednak pozwala, z jednej strony zniwelować infekcyjny charakter odpadów, z drugiej zaś strony umożliwia odzyskanie energii cieplnej i elektrycznej. Korzyściami dla środowiska, które wynikają ze stosowania tej metody unieszkodliwiania odpadów są: możliwość niemal całkowitego unieszkodliwienia zużytych opakowań medycznych, znaczne zmniejszenie zagrożenia ze strony substancji szkodliwych zawartych w odpadach, zmniejszenie ilości i objętości odpadów, odzysk energii, doprowadzenie pozostałych po spaleniu resztek do postaci użytkowej lub możliwej do składowania.

Bardzo ważnym zagadnieniem jest dobór wielkości instalacji spalającej, zaopatrzenie jej w parametry technologiczne, które ograniczą emisję do atmosfery toksycznych związków (głównie dioksyn i furanów), zaopatrzenie w system filtrów, możliwość odzysku energii oraz monitoring warunków panujących w komorze spalającej oraz monitoring gazów wylotowych. Jednostka spalająca może być o małych możliwościach przetwórczych, znajdująca się najczęściej na terenie szpitala, lub też może to być jednostka centralna, do której odpady są dowożone z obiektów ochrony zdrowia z danego regionu. Wybór którejś z tych możliwości

¹⁵ B. Hadryjańska, *Badania...*, op. cit. s. 2.

¹⁶ *Strategia gospodarki odpadami komunalnymi*, praca zb. pod red. M. Żygadło, wydaw. Polskie Zrzeszenie Inżynierów i Techników Sanitarnych, Poznań 2001.

¹⁷ J.W. Wandrasz, *Procesy termicznego unieszkodliwiania odpadów medycznych (analiza możliwości technicznych i ekonomicznych modernizacji instalacji do spalania odpadów medycznych)*, Mater. konf: *Unieszkodliwianie i utylizacja odpadów medycznych*, wydaw. Abrys, Poznań 2002.

poprzedzać winna analiza wykorzystania środków transportu, zapewnienia właściwych czynników energetycznych, analiza kosztów funkcjonowania samego obiektu i kosztów społecznych, a także uwarunkowań energetycznych (źródła zasilania energią i odbioru energii). Biorąc po uwagę fakt, że instalacje w pełni nowoczesne do termicznego przekształcania odpadów są bardzo drogie, większość jednostek szpitalnych powinna się zdecydować na korzystanie z usług centralnej spalarni, w której średni koszt spalania wynosi w chwili obecnej 3-5,5 zł/kg odpadów¹⁸. Przy takim rozwiązaniu trzeba jednak rozważyć konieczność dezynfekcji odpadów skażonych przed transportem do spalarni oraz efekt ekonomiczno-ekologiczny takiego postępowania. Do kosztów spalania należy wówczas doliczyć koszt środków dezynfekujących oraz koszt ekologiczny ujemnego oddziaływania na środowisko.

E. Postępowanie z pozostałościami po unieszkodliwieniu

Ostatni element systemu zagospodarowania zużytych opakowań szpitalnych dotyczy sytuacji, gdy odpady podlegają procesowi spalania. Pozostałość po spalaniu deponuje się na składowisku komunalnym, przy czym koszt składowania wynosi średnio 0,012 zł/kg odpadów¹⁹.

Podsumowanie

Propozycja systemu zagospodarowania zużytych opakowań medycznych przedstawiona powyżej dotyczy systemu zintegrowanego, czyli łączącego w sobie więcej niż jedną metodę unieszkodliwiania odpadów (w tym przypadku recykling i termiczne unieszkodliwianie).

Ważnym czynnikiem przy opracowywaniu takiego systemu jest analiza ilościowo-jakościowa odpadów, które powstają na terenie danej jednostki medycznej oraz wyszkolenie pracowników z jednostki w zakresie postępowania z odpadami.

Z analizy ekonomicznej systemu powinna wynikać opłacalność stosowanego rozwiązania, wielkość niezbędnych urządzeń, koszty transportu, eksploatacji procesów, części zamiennych, remontów jak i innych czynności obsługowych.

Wymierny efekt ekologiczny związany z działaniem systemu zagospodarowania zużytych opakowań medycznych można określić poprzez: ilość odpadów poddanych unieszkodliwieniu, odzysk energii, redukcję zanieczyszczeń emitowanych do atmosfery. Kosztem ekologicznym niewymiernym jest natomiast likwidacja zagrożenia epidemiologicznego określonego terenu, ochrona zdrowia ludzi i zwierząt.

Porównując koszty finansowe działania takiego systemu z kosztami środowiskowymi, można stwierdzić, że decydującym czynnikiem kosztowym są nakłady

¹⁸ G. Wielgościński, *Stan instalacji...*, op. cit. s. 6.

¹⁹ J.W. Wandrasz, *Gospodarka...*, op. cit. s. 3.

inwestycyjne, natomiast koszty ponoszone z uwagi na oddziaływanie na środowisko stanowią dziesiętne i setne części całości.

Literatura

- M. Bissinger (2001): *Problemy unieszkodliwiania odpadów medycznych na podstawie działalności kontrolnej stacji sanitarno-epidemiologicznych*. Mater. konf: Unieszkodliwianie i utylizacja odpadów medycznych, wydaw. Abrys, Poznań.
- B. Bober-Gheek (2000): *Segregacja i usuwanie odpadów szpitalnych*. Mater. konf: Ogólnopolskie Forum – czystość, higiena, ekologia, Wrocław.
- J. Chodorowski (1994): *Technologie i techniki unieszkodliwiania odpadów szpitalnych i medycznych*. Mater. konf: Utylizacja odpadów szpitalnych, wydaw. Abrys, Poznań.
- K. Kancierski (2002): *Ustawa o odpadach oraz projekty rozporządzeń Ministra Zdrowia dotyczące odpadów medycznych*. Mater. konf: Unieszkodliwianie i utylizacja odpadów medycznych, wydaw. Abrys, Poznań.
- B. Kłopotek (2001): *Opakowania i odpady opakowaniowe – nowe regulacje prawne*. Odpady i Środowisko 2001, nr 1, Dziennikarska Agencja Wydawnicza.
- M. Kowalska, P. Głuszyński (2002): *Identyfikacja zagrożeń i źródeł powstawania odpadów medycznych*. Mater. konf: Unieszkodliwianie i utylizacja odpadów medycznych, wydaw. Abrys, Poznań.
- A. Korzeniowski (1993): *Tendencje rozwoju opakowań ekologicznych*. Problemy Magazynowania i Transportu 1993, nr 2, wydaw. IliM, Poznań.
- A. Łopatek (2000): *Gospodarka odpadami szpitalnymi*. Mater. konf: Unieszkodliwianie i utylizacja odpadów medycznych i weterynaryjnych, wydaw. Abrys, Poznań.
- A. Niedziałkowski (2002): *Plany gospodarki odpadami – strata czy korzyść?*. Przegląd Komunalny 2002, nr 1, wydaw. Abrys, Poznań.
- Rocznik Statystyczny Ochrona Środowiska 2001*, GUS, Warszawa 2002 r.
- Strategia gospodarki odpadami komunalnymi*, praca zb. pod red. Żygadło M. (2001) wydaw. PZiITS, Poznań.
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. o odpadach*, Dz. U. 2001.62.628, rozdz. 1, art. 3, ust. 3.
- J.W. Wandrasz (2000): *Gospodarka odpadami medycznymi*, wydaw. Polskie Zrzeszenie Inżynierów i Techników Sanitarnych, Poznań.
- J.W. Wandrasz (2002): *Procesy termicznego unieszkodliwiania odpadów medycznych (analiza możliwości technicznych i ekonomicznych modernizacji instalacji do spalania odpadów medycznych)*, Mater. konf: Unieszkodliwianie i utylizacja odpadów medycznych. wydaw. Abrys, Poznań.

G. Wielgoński (2002): *Stan instalacji do spalania odpadów medycznych w Polsce*, Mater. konf: Unieszkodliwianie i utylizacja odpadów medycznych, wydaw. Abrys, Poznań.

Propozycja systemu zagospodarowania zużytych opakowań medycznych – koszt finansowy wdrażania i funkcjonowania a efekt ekologiczny

Streszczenie

Jednym z istotniejszych problemów związanych z ochroną środowiska jest prawidłowa gospodarka odpadami. Szczególnie ważne jest zagospodarowanie odpadów niebezpiecznych niosących zagrożenie dla życia ludzi i zwierząt, do których należą m.in. odpady medyczne.

Ekonomicznie i ekologicznie uzasadnioną metodą zagospodarowania zużytych opakowań medycznych jest opracowanie systemu, na który składają się:

- ograniczenie ilości zużytych opakowań,
- segregacja odpadów,
- transport i magazynowanie,
- unieszkodliwianie (recykling i spalanie z odzyskiem energii).

Ponadto ważną sprawą jest przeszkolenie personelu szpitala, analiza ilościowo-jakościowa zużytych opakowań oraz opracowanie regulaminu zagospodarowania zużytych opakowań medycznych.

Głównym kosztem finansowym wprowadzenia zintegrowanego systemu zagospodarowania zużytych opakowań medycznych jest nakład inwestycyjny oraz opłaty dla jednostek specjalistycznych zajmujących się transportem i spalaniem odpadów. Efektem ekologicznym wprowadzenia takiego systemu jest likwidacja zagrożenia epidemiologicznego na danym terenie oraz ochrona zdrowia i życia ludzi i zwierząt.

The proposition of integrate waste management of used medical packagings – financial cost of implementation and activity – verse ecological effect

Summary

The correct waste management is one of the essential problem of environment's protection. The used medical packagings are group of dangerous wastes.

There are following elements of integrate waste management of used medical packagings:

- reduction of wastes quantity,
- segregation of wastes,
- transport & store up,
- utilization (recykling & burning in installations with energy recover).

Moreover, there is necessary to learn hospital's workers, the analysis of quantity & sorts of used medical packagings, and elaboration of waste management regulations.

The investment's expenditures are main financial cost of this integrate waste management. The payment for the specialist units (transport, recykling & burning of wastes) it's very important. The ecological effect of its activity is liquidation of epidemiological danger in certain area and protection of human's and animal's life.

SŁAWOMIR KALINOWSKI

Problemy obszarów wiejskich i rolnictwa w świetle polityki gospodarczej Polski

Zagadnienia wstępne

Pojęcie polityki rolnej po raz pierwszy pojawiło się pod koniec XIX wieku i obejmowało zasady, jakimi państwo powinno się posługiwać przy udzielaniu pomocy rolnictwu. Obecnie nie ma wśród ekonomistów rolnych jednoznacznego określenia zakresu polityki agrarnej, zgadzają się jedynie w tym, że jest ona częścią polityki gospodarczej. Według Wilkina „polityka rolna jest wyrazem zaangażowania państwa w kształtowanie stosunków społeczno-ekonomicznych w rolnictwie oraz więzi rolnictwa z otoczeniem, a także sposobem oddziaływania na rozwój tego działu gospodarki narodowej”¹. Zatem można stwierdzić, że polityka rolna jest systemem oddziaływania państwa na rozwój wsi i rolnictwa.

Wraz z przemianami politycznymi, które zaszły po 1989 roku, nastąpiła zmiana celów polityki rolnej. W sytuacji gospodarki rynkowej bardzo ważną rolę w realizacji celów polityki rolnej odgrywają instrumenty ogólnej polityki gospodarczej, np. podaż pieniądza, stopy procentowe i kursy walutowe. Ważnym celem polskiej polityki rolnej jest dostosowanie polskiego rolnictwa do warunków funkcjonujących w Unii Europejskiej oraz pełna integracja w tym zakresie. Równie ważnym jest powiązanie poziomu dochodów rolniczych ze skalą produkcji i efektywnością prowadzenia gospodarstwa rolnego. Po 1989 roku w zakres zainteresowań polityki rolnej weszło tworzenie warunków do rozwoju źródeł pozyskiwania pozarolniczych dochodów ludności wiejskiej. Obok celów gospodarczych, pojawiają się cele społeczne, które związane są z ochroną wartości kultury wsi i środowiska naturalnego.

Zidentyfikowanie problemów obszarów wiejskich i rolnictwa wymaga zdefiniowania tych pojęć. W zależności od przyjętej definicji, pojawiają się różne problemy oraz różne środki i metody ich rozwiązywania. W ostatnich latach odchodzi się od utożsamiania wsi z rolnictwem, choć jest to nadal częstym

¹ Wilkin J., *Jaki kapitalizm, jaka Polska?*, Wn PWN, Warszawa 1995.

zjawiskiem. Sytuacja taka ogranicza możliwości rozwojowe wsi oraz uniemożliwia stworzenie strategii przyczyniającej się do zmiany istniejącego stanu rzeczy.

Definiowanie wsi przez rolnictwo powoduje zafalszowywanie statystyki, gdyż tylko połowa gospodarzy utrzymuje się z działalności rolniczej². Błędne jest przyporządkowywanie mieszkańców obszarów wiejskich do działalności rolniczej tylko dlatego, że posiadają lub użytkują gospodarstwo powyżej 1 ha, bez względu na ich społeczną identyfikację i źródła utrzymania. Rolnictwo należy traktować jako jedną z funkcji gospodarowania na terenach wiejskich.

Dla potrzeb artykułu obszary wiejskie będą definiowane jako terytoria pozostające poza granicami administracyjnymi miast. Definicja ta jest odmienna z założeniami krajów UE i OECD, gdzie kryterium wyodrębnienia obszarów wiejskich stanowi gęstość zaludnienia³.

Celem pracy jest przedstawienie sytuacji polskiej wsi i ludności jej zamieszkującej. Scharakteryzowano obszary wiejskie pod kątem polityki gospodarczej państwa i omówiono wybrane problemy dotyczące obszarów wiejskich, takie jak bezrobocie, infrastruktura i zróżnicowanie regionalne.

Obszary wiejskie, rolnictwo i jego otoczenie

W Polsce istnieje prawie 57 tys. miejscowości wiejskich, z czego 75% stanowią wsie, a 25% kolonie, przysiółki lub osady.

Ilość miejscowości pod względem ilości mieszkańców przedstawia się następująco:

- prawie 15% liczy mniej niż 100 mieszkańców;
- około 66% ma od 100 do 500 mieszkańców;
- prawie 13% zamieszkuje od 500 do 1000 mieszkańców;
- tylko w 6% mieszka powyżej 1000 mieszkańców.

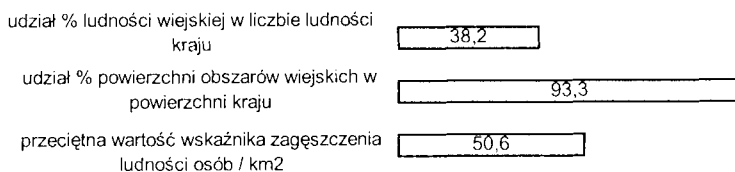
Z 2489 gmin, 64% stanowią gminy wiejskie, a 23% to gminy miejsko-wiejskie, pozostałe to gminy miejskie.

Z danych Głównego Urzędu Statystycznego z 2000 roku wynika, że ludność wiejska stanowi 38,2% ludności kraju (14,8 mln) i zamieszkuje na terytorium obejmującym 93,3%, co stanowi 29,2 mln ha. W województwie podkarpackim i świętokrzyskim udział ludności wiejskiej jest wyższy od ludności miejskiej. Średnia gęstość zaludnienia wynosi 50,6 osób/km². Najwięcej, bo 118,5 osoby na 1 km² zarejestrowano w województwie małopolskim, a najmniej 24,3 osoby na 1 km² w zachodniopomorskim.

² Halamska M., *Przyszłość wsi polskiej. Wizje, strategie, koncepcje*, pod red. Kolarskiej-Bobińskiej L., Rosnera A., Wilkina J., *Obecne i przyszłe zróżnicowanie regionalne wsi*, ISP, 2001.

³ Spójna Polityka Strukturalna Rozwoju Obszarów Wiejskich i Rolnictwa, MRiGŻ, Warszawa 1999.

Wykres 1. Obszary wiejskie w Polsce



Źródło: GUS 2000 r.

W Polsce obszary wiejskie i sektor rolny mają szczególne znaczenie społeczno-gospodarcze. Rolnictwo w wielu regionach kraju jest najważniejszą gałęzią gospodarki, wpływa na rozwój i standard życia mieszkańców. Uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne powodują, że rozwiązywanie problemów wsi i rolnictwa bez pomocy państwa jest trudniejsze niż w miastach i innych działach gospodarki.

W ciągu ostatnich lat udział rolnictwa w wytworzonym PKB wykazuje tendencję spadkową, w 1988 roku było to 11,8%, w 1995 – 6,4%, w 1998 – 4,8%, w 2000 – 3,7%, w 2001 – 3,3%. W roku 2002 nie zanotowano zasadniczych zmian w wielkości udziału rolnictwa w PKB.

Szacuje się, że indywidualne gospodarstwa rolne wytwarzają 86% całej rolniczej produkcji towarowej⁴. Około 10% tej produkcji wytwarza się na działkach rolnych. Około 4% produkcji towarowej pochodzi z gospodarstw państwowych, spółdzielczych, spółek itp.

Według wstępnych danych z Powszechnego Spisu Rolnego z 2002 roku, znaczna część gospodarstw indywidualnych prowadzi działalność wyłącznie lub głównie na własne potrzeby konsumpcyjne. Z ogólnej liczby 1 962 tys. indywidualnych gospodarstw rolnych powyżej 1 ha:

- ok. 2% nie prowadzi stale lub czasowo produkcji rolniczej;
- niecałe 13% produkuje wyłącznie na własne potrzeby;
- ponad 37% produkuje głównie na własne potrzeby, a nadwyżki sprzedaje na rynku;
- ok. 48% produkuje głównie na rynek.

Spośród indywidualnych gospodarstw rolnych, 42% prowadzi produkcję mieszaną⁵. Dla 33% gospodarstw rolnych podstawową działalnością jest uprawa rolna, a dla 20% chów i hodowla zwierząt.

Charakterystyczne dla polskiego rolnictwa jest duże rozdrobnienie gospodarstw rolnych, brak specjalizacji i rozdrobnienie produkcji, niedoinwestowanie, słabe

⁴ por. z Paktem dla Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, MPiPS, Warszawa 2000.

⁵ Dochody z upraw rolnych i chowu zwierząt były zrównoważone, co oznacza brak wyraźnego ukierunkowania produkcji.

wyposażenie gospodarstw w infrastrukturę techniczną oraz silne uzależnienie od warunków agrometeorologicznych.

Powierzchnia użytków rolnych w Polsce wynosi 16,9 mln ha, co stanowi odpowiednik 13,4% całości UR w Unii Europejskiej. Powierzchnia użytków rolnych na 1 mieszkańca wynosi około 0,5 ha, co jest zbliżone do poziomu Francji, Danii i Grecji, ale jest o 28% wyższa niż średnio w UE.

Według wstępnych danych PSR z 2002 roku użytki rolne stanowią 58,0% ogólnej powierzchni kraju. Średnia powierzchnia UR w gospodarstwie wynosi 8,39 ha. Gospodarstwa najmniejsze, tj. o powierzchni od 1 do 5 ha UR, stanowią 56% wszystkich gospodarstw rolnych, gospodarują one na 19,3% ogółu powierzchni indywidualnych gospodarstw rolnych i stanowią nieco ponad 14% powierzchni gospodarstw ogółem. Obok małych gospodarstw istnieją gospodarstwa duże o powierzchni powyżej 100 ha, które stanowią 0,2% wszystkich gospodarstw. Dysponują one blisko 22% UR, w tym 16,1% powierzchni UR pozostaje w gestii gospodarstw o powierzchni 500-2500 ha i większych.

Większość gospodarstw rolnych ma grunty w tzw. szachownicy. Największy udział procentowy w liczbie gospodarstw stanowią gospodarstwa, które składają się z 2-3 działek (40,6%), gospodarują one 28,2% powierzchni użytków rolnych. Jedno na pięć gospodarstw ma do dyspozycji więcej niż 6 działek, o łącznej powierzchni użytkowania większej niż 40% całkowitej powierzchni UR. Prawie 4% gospodarstw ma odległość do działki większą niż 10 km, co powoduje zwiększenie kosztów wytwarzania.

Istotną wadą polskiego rolnictwa jest brak specjalizacji i rozdrobnienie produkcji. Tak prowadzone gospodarstwa mają niewielką szansę na rozwój, obniżkę kosztów i poprawę jakości wytwarzania. Konsekwencją tej sytuacji jest utrudniona możliwość konkurowania na rynkach europejskich i nieefektywne wykorzystywanie sprzętu technicznego. Charakterystyczne jest to, że specjalizacja następuje głównie w gospodarstwach największych, gospodarstwa małe i średnie prowadzą produkcję wielokierunkową. Z danych GUS (2000) wynika, że w 80,5% ogółu indywidualnych gospodarstw utrzymywało zwierzęta gospodarskie. Z 59,0% prowadzących chów bydła – 44,1% posiadało 1-2 sztuk, a tylko 1,2% gospodarstw więcej niż 30 sztuk. Z 46,4% ogółu badanych indywidualnych gospodarstw rolnych prowadzących chów trzody chlewnej – 25,0% stanowiły gospodarstwa posiadające 1-2 sztuk, a utrzymujące więcej niż 50 sztuk – 8,4%.

Według GUS, uprawą zbóż głównie zajmują się gospodarstwa poniżej 5 ha UR. Stanowią one 51,4% ogólnej liczby gospodarstw uprawiających zboża. Powierzchnia pod zasiewami tych zbóż stanowi tylko 15,3% ogólnej powierzchni zbóż indywidualnych gospodarstw rolnych. Z 82% gospodarstw uprawiających ziemniaki – 75% prowadziło tę uprawę na powierzchni nie przekraczającej 1 ha.

Gospodarstwa powyżej 50 ha w znacznej mierze prowadzą działalność ukierunkowaną na produkcję roślinną (co najmniej 2 razy więcej gospodarstw

prowadzi produkcję roślinną niż produkcję zwierzęcą)⁶. Produkcja zwierzęca jest priorytetowa dla gospodarstw od 7 do 50 ha, choć specjalizacja w tych gospodarstwach prowadzona jest przez około 1/3 gospodarstw.

Jednym z powodów słabego rozwoju rolnictwa jest jego niedoinwestowanie. Prawie połowa budynków gospodarczych, które są w gestii gospodarstw rolnych, zostały zbudowane przed 1960 rokiem⁷. Mniej niż jeden na pięć budynków gospodarczych, od czasu jego budowy, został w większym stopniu zmodernizowany. Zaledwie 7% ciągników wykorzystywanych w polskim rolnictwie zostało wyprodukowanych po 1992 roku, a około 25% zostało wyprodukowanych przed 1975 rokiem. Ich moc w porównaniu z krajami UE, w przeliczeniu na 1 ha UR, jest o wiele mniejsza. Także liczba kombajnów w przeliczeniu na 100 ha upraw zbóż jest mniejsza niż w większości krajów UE. Wyposażenie w środki techniczne uzależnione jest od regionu.

Pomimo dużych inwestycji, w ostatnich latach, w przetwórstwo wtórne, otoczenie rolnicze rozwija się zbyt wolno, gdyż za mało przeznaczono pieniędzy na inwestycje w przetwórstwie głównych produktów rolnych, zwłaszcza w odniesieniu do ich wstępnego przerobu.

Dominacja konwencjonalnych kanałów dystrybucji surowców oraz brak szybkiego i nowoczesnego systemu informacji rynkowej to główne przyczyny niedoskonałości w otoczeniu rolnictwa. Oprócz tych problemów dochodzi niedoskonała infrastruktura rynkowa rolnictwa, brak profesjonalizmu marketingowego i brak silnych grup producenckich, co potęguje niemożność sprostania konkurencji na rynkach krajowych i zagranicznych.

Utrudnieniem w rozwoju polskiego rynku rolnego jest relatywnie niskie powiązanie z rynkiem światowym. Udział polskiego eksportu w eksporcie światowym (0,5%) jest mniejszy niż posiadany potencjał demograficzny (0,7% ludności świata). Pozytywnym zjawiskiem jest wzrost eksportu wyrobów wstępnie i wysoko przetworzonych. Można również zaobserwować wyższą dynamikę eksportu żywności w porównaniu z eksportem ogółem. Do najważniejszych produktów eksportowych możemy zaliczyć m.in. przetwory mięsne, mleko w proszku, soki owocowe, konie, bydło, owoce miękkie, słodycze i pieczywo cukiernicze. Wyroby te przyczyniają się do wzrostu efektywności i restrukturyzacji w sektorze rolno-spożywczym. Głównymi partnerami handlowymi Polski są kraje UE i byłego Związku Radzieckiego. W 1997 roku eksport towarów rolno-spożywczych stanowił 12,8% ogólnej wartości eksportu Polski, a saldo, chociaż ujemne (-2,8%), było relatywnie korzystniejsze niż w całej gospodarce.

⁶ por. ze Spójną Polityką Strukturalną Rozwoju Obszarów Wiejskich i Rolnictwa, MRiGŻ, Warszawa 1999.

⁷ por. z Paktem dla Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, MPiPS, Warszawa 2000.

Zróżnicowanie regionalne obszarów wiejskich

Polskie rolnictwo jest w dużej mierze zróżnicowane ze względu na położenie geograficzne. Z punktu widzenia struktury agrarnej, a także kondycji indywidualnych gospodarstw rolnych, wyróżnia się w polskim rolnictwie 3 megaregiony:⁸

Megaregion I – obejmuje województwa: Podkarpackie, Małopolskie, Świętokrzyskie i Śląskie. Region ten charakteryzuje się rozdrobnionymi gospodarstwami rolnymi, których przeciętna wielkość obszarowa waha się między 2,5 ha a 4,0 ha w poszczególnych województwach. Udział wiejskich gospodarstw domowych utrzymujących się głównie z rolnictwa waha się od około 7,0% w regionie Bielska i Katowic do 31,0% w regionie Przemyśla. W omawianym megaregionie tylko 25% gospodarstw domowych utrzymuje się głównie z rolnictwa, w pozostałych 75% gospodarstw domowych, głównym źródłem utrzymania są źródła pozarolnicze (renty i emerytury).

Blisko 30% całego wiejskiego bezrobocia rejestrowanego, a także około 40% bezrobocia utajonego w rolnictwie zlokalizowane jest na wsiach tego megaregionu. Wynika ono z ograniczania w latach 1990-1993 zatrudnienia w działach pozarolniczych.

Charakterystyczne dla tego regionu jest relatywnie dobry klimat oraz dobre gleby, jednak rolnictwo nie jest w stanie zatrudnić wiejskich nadwyżek siły roboczej. Tylko 10-20% ludności wiejskiej może znaleźć główne źródło utrzymania w rolnictwie.

Niektóre obszary wiejskie megaregionu specjalizują się w produkcji ogrodniczej. Przykładem jest przetwórstwo owocowe w Tymbarku i produkcja warzywniczo-sadownicza w Sandomierzu.

Megaregion II – obejmuje województwa: Warmińsko-Mazurskie, Pomorskie, Zachodniopomorskie, Lubuskie, Dolnośląskie i Opolskie. Charakterystyczne dla tych regionów jest duży udział wydzierżawionej ziemi prywatnym użytkownikom, pochodzącej z byłych państwowych gospodarstw rolnych. Problemem na tych terenach są duże skupiska dawnych pracowników PGR, w dużej części bezrobotnych, o niskim lub bardzo niskim poziomie wykształcenia.

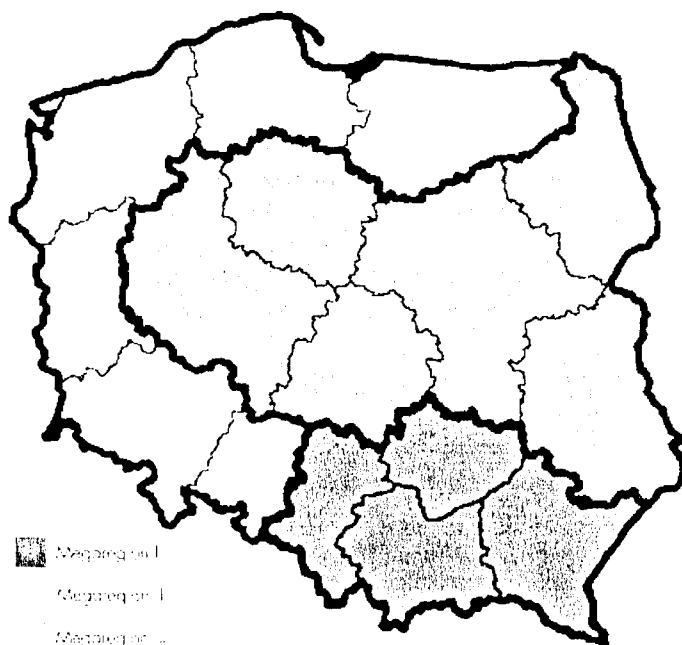
Wysokie bezrobocie na tych terenach powoduje zmniejszanie się popytu, co w dużej mierze utrudnia powstawanie i działalność lokalnych firm. Skutkiem tego jest ograniczony budżet gminy, do którego stosunkowo mało „wplywa” pieniędzy z podatków, a dużo „wypływa” w postaci wydatków socjalnych.

Konieczne jest na tych terenach tworzenie warunków sprzyjających napływowi kapitału, w tym celu ważne jest tworzenie infrastruktury społecznej i technicznej.

Megaregion III – obejmuje województwa: Wielkopolskie, Kujawsko-Pomorskie, Mazowieckie, Podlaskie, Lubelskie i Łódzkie. Rolnictwo tego regionu charakteryzuje się najkorzystniejszymi warunkami rozwoju pod względem ekono-

⁸ por. za Spójną Polityką Strukturalną Obszarów Wiejskich i Rolnictwa, MRiGŻ, Warszawa 1999.

Wykres 2. Megaregiony rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce



Źródło: Spójna polityka strukturalna rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa, Warszawa 1999.

micznym, ekologicznym, demograficznym i społecznym. Teren tego regionu jest miejscem 2/3 ogółu gospodarstw kraju. Według obliczeń Rządu RP, do nowych warunków społeczno-gospodarczych dostosowanych jest ponad 400 tys. gospodarstw z tych terenów, które mogą konkurować na rynkach europejskich i stosunkowo łatwo się zaadaptować.

Diagnoza stanu uwarunkowań rozwojowych obszarów wiejskich i rolnictwa oraz aktualnego stanu zróżnicowań megaregionów i wchodzących w ich skład województw dowodzi, że zróżnicowania regionalne nie odbiegają od przeciętnych zróżnicowań w obrębie poszczególnych krajów UE.

Bezrobocie na wsi i obszarach wiejskich

Ludność zamieszkująca w gospodarstwach domowych związanych z użytkowaniem gospodarstwa rolnego stanowi 66,4% ludności wiejskiej. Z tej grupy tylko 1,9 mln osób uzyskuje wyłączne lub główne źródło utrzymania z pracy w swoim gospodarstwie. Zaznacza się tendencja do zmniejszania się liczby osób utrzymujących się wyłącznie z gospodarstwa rolnego.

Według założeń przyjętych przez Rząd RP, do roku 2010 przybędzie od 353 do 660 tys. osób aktywnych zawodowo. Jednocześnie będzie następować starzenie się ludności wiejskiej, szczególnie po roku 2005.

Z danych GUS wynika, że w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie pracuje 28,4% ogółu pracujących, w tym w indywidualnych gospodarstwach rolnych 23,3%. Udział osób zatrudnionych w rolnictwie spada w wolnym tempie ze względu na brak miejsc poza rolnictwem. Z tego też względu, blisko 70% pracujących w rolnictwie pracuje w niepełnym wymiarze czasu. Deklarowany czas pracy przez badanych w PSR to 6,5 godziny. Jednak 14,1% badanych pracowało mniej niż 2 godziny dziennie. Według Poczty⁹, wyż demograficzny i brak istotnych zmian w rolnictwie powoduje, że przeciętne dochody z pracy w rolnictwie są niskie. Autor zauważa również, że możliwe jest w takiej sytuacji efektywne zatrudnienie co trzeciej osoby pracującej wyłącznie lub głównie w rolnictwie.

Zjawisko bezrobocia na wsi ma inny charakter niż w mieście. Sytuacja ta związana jest z mniej elastycznym rynkiem pracy, a także z trwałym charakterem bezrobocia na wsi. Przemiany ustrojowe po 1989 roku odsłoniły zapóźnienia gospodarcze i rozwojowe w rolnictwie i na wsi.

Rynek pracy na wsi przemiany gospodarcze odczuł dotkliwie. Zwolnienia z pracy dotyczyły w pierwszej kolejności osób dwuzawodowych oraz pracujących sezonowo. Ze względu na ograniczoną możliwość konkurowania z mieszkańcami miast zahamowana została również migracja ze wsi do miast. Sytuacja demograficzna, sprzyjająca przeludnieniu na wsi i narastaniu ukrytego bezrobocia, spowodowała spadek liczby pracujących w rolnictwie o ponad 20%. Jednocześnie okres transformacji przyczynił się do utraty miejsc pracy przez ponad 1 mln osób.

Według aktualnych danych GUS z trzeciego kwartału 2001 roku bezrobotni wśród ludności wiejskiej stanowią 1 235,9 tys. Szacuje się, że liczba zarejestrowanych i niezarejestrowanych bezrobotnych na wsi wynosi 2,5 mln osób. W przypadku osób niezarejestrowanych na wsi, szacuje się, że jest ich o połowę więcej niż w mieście. Stopa bezrobocia na wsi jest zróżnicowana regionalnie, najwyższa jest w województwie podkarpackim, a najniższa w łódzkim. Bezrobocie utajone na wsi jest poważnym problemem rodzin chłopskich, jednakże uwalnia gospodarkę narodową od ponoszenia ogromnych kosztów, związanych z zatrudnieniem. Nie jest to rozwiązanie problemu bezrobocia strukturalnego na wsi, a jedynie odsunięcie na przyszłość, kiedy silniejsza i bardziej sprawna gospodarka, będzie mogła sobie z tym problemem poradzić¹⁰.

Tereny po byłych gospodarstwach państwowych są szczególnym problemem polskiej wsi. Konieczne jest współdziałanie ośrodków lokalnych (służby socjalne

⁹ Poczta W., *Przyszłość wsi polskiej. Wizje, strategie, koncepcje*, pod redakcją Kolarskiej-Bobińskiej L., Rosnera A., Wilkina J., *Stagnacja a warunki rozwoju wsi i rolnictwa*, ISP, Warszawa 2001.

¹⁰ Woś A., *Rolnictwo w obliczu narastającego kryzysu*, IERiGŻ, Warszawa 2000.

i szkoły), polegające na aktywnej pomocy, terapii społecznej wyprowadzającej z syndromu „wyuczonej bezradności”, umożliwieniu nauki w szkołach poprzez przyznawanie stypendiów socjalnych i naukowych¹¹.

Szkoły wiejskie powinny być obejmowane pomocą ze strony szkół miejskich a nawet uniwersytetów, które miałyby na celu działania zmierzające do tworzenia odpowiedzialności za własne życie i tworzące programy owocujące przykładami, że aktywne działanie ma sens¹².

Z ogólnej liczby 5935 tys. osób pracujących na wsi zaledwie 1900 tys. utrzymuje się wyłącznie z pracy na roli lub głównie z pracy na roli. Liczba osób pracujących w rolnictwie sięga 4075 tys. osób, co stanowi w przybliżeniu 1/4 wszystkich pracujących w kraju. Dla 45% osób pracujących w rolnictwie jest to główne zajęcie. Wśród źródeł utrzymania ludności wiejskiej duże znaczenie mają niezarobkowe źródła utrzymania (głównie emerytury i renty), które dla 30% gospodarstw stanowią główne źródło dochodu. Następnym źródłem utrzymania ludności wiejskiej jest praca najemna, z której dochody osiąga 20% gospodarstw. Zaledwie 3,2% gospodarstw osiąga dochody z pozarolniczej działalności gospodarczej. Dla wielu utrzymujących się głównie z innych źródeł niż rolnictwo, własne gospodarstwo jest istotnym dodatkowym źródłem utrzymania.

Pozarolnicze miejsca pracy są nieliczne ze względu na stosunkowo niewielki rozwój przedsiębiorczości. Z ogólnej liczby 5935 tys. pracujących na wsi 890 tys. jest w wieku poprodukcyjnym, a następne 1 100 tys. w wieku tzw. niemobilnym¹³. Rozwojowi pozarolniczych miejsc pracy nie sprzyja również niskie wykształcenie osób zamieszkujących tereny wiejskie.

Bezrobocie na wsi powoduje obciążenia dla rolnictwa i spowalnia jego restrukturyzację. Zwiększenie produktywności osób bezrobotnych, przyczyniłoby się do zwiększenia produktu krajowego i wartości dodanej w rolnictwie¹⁴.

Ważną barierą przy zatrudnianiu mieszkańców wsi jest wysoki poziom płacy minimalnej, która aktualnie wynosi 800 zł brutto. Mieszkańcy wsi mają zazwyczaj niższe oczekiwania i wymagania w stosunku do pracy, a zwłaszcza wynagrodzenia i czasu. W celu zwiększania zatrudnienia konieczne są zmiany w kodeksie pracy, w kierunku jego większej liberalizacji.

Z bezrobociem na obszarach wiejskich związany jest problemem oświaty i nauczania. Edukacja na wsi nie gwarantuje późniejszej aktywności zawodowej. Warunki nauczania w szkołach wiejskich są zdecydowanie gorsze niż w miejskich, a przeciętny poziom nauczania z reguły niższy. Sytuacja ta jest wynikiem szeregu barier występujących na wsi, do których można zaliczyć: ograniczony dostęp do

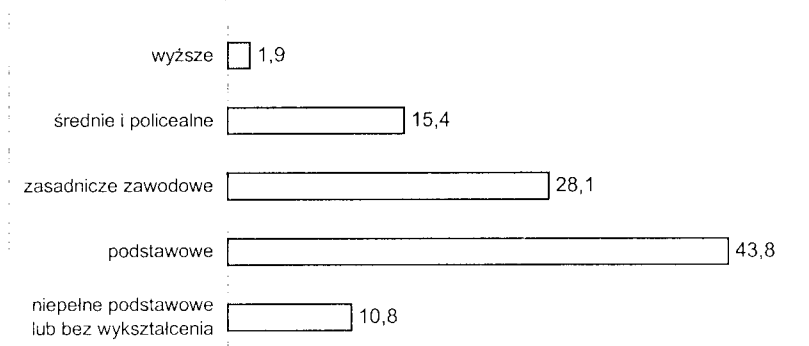
¹¹ Szafraniec K., *Przyszłość wsi polskiej. Wizje, strategie, koncepcje*, pod redakcją Kolarskiej-Bobińskiej L., Rosnera A., Wilkina J., *Ludzie – podstawowy kapitał polskiej wsi*, ISP, Warszawa 2001.

¹² j.w.

¹³ Wiek niemobilny – osoby pracujące w rolnictwie powyżej 45 roku życia.

¹⁴ Woś A., *Rolnictwo Polskie 1945 - 2000. Porównawcza analiza systemowa*, IERiGŻ, Warszawa 2000.

Wykres 3. Poziom wykształcenia ludności wiejskiej (w %)



Źródło: PSR – 1996.

przedszkoli, gorzej wykwalifikowani nauczyciele, gorsza oferta edukacyjna itp., a także sytuacja materialna rodziców oraz brak aspiracji edukacyjnych.

Sytuacja ta ma niekorzystny wpływ na tempo modernizacji rolnictwa i zmniejsza możliwości rozwinięcia pozarolniczej działalności gospodarczej na wsi, dlatego podnoszenie poziomu wykształcenia i kwalifikacji ludności wiejskiej jest priorytetem w polityce rządu.

Infrastruktura na obszarach wiejskich

Polska wieś charakteryzuje się znacznym rozproszeniem lokalizacyjnym. Przyczynia się to do wzrostu kosztów budowy infrastruktury technicznej oraz stanowi utrudnienie w dostępie mieszkańców wsi do ośrodków gospodarczych, administracyjnych i usługowych. Sytuacja taka utrudnia warunki życia i pracy na wsi oraz negatywnie wpływa na atrakcyjność inwestycyjną. W wielu miejscowościach wiejskich brak jest dostatecznej ilości dróg, linii energetycznych czy sieci wodociągowych, znacznie mniejszy niż w miastach jest stopień telefonizacji. Sytuację tę wzmacnia trudny dostęp do urzędów pocztowych, banków, placówek zdrowia, szkół czy instytucji kultury.

Ludność wiejska w mniejszym stopniu niż miejska korzysta z udogodnień cywilizacyjnych i elementów infrastruktury technicznej. Według GUS 83,1% mieszkań na wsi wyposażonych jest w wodociągi, 63,8% posiada wc, 67,6% łazienkę, a 54,4% centralne ogrzewanie¹⁵. Sytuacja w miastach jest korzystniejsza i przedstawia się następująco – wodociągi – 97,6%, wc – 90,3%, łazienki – 88,3%, centralne ogrzewanie – 80,8%.

¹⁵ Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2000 roku, GUS 2001.

Liczba abonentów telefonicznych na terenach wiejskich jest trzykrotnie mniejsza niż w miastach i wynosi około 2,6 mln. Wynika z tego, że na 100 mieszkańców wsi przypada nieco ponad 17 telefonów. Znamiennym jest fakt, że ponad 30% mieszkańców wsi nie posiada telefonów stacjonarnych.

Około 16% mieszkańców obszarów wiejskich korzysta z sieci gazowej. Tempo przyrostu w skali kraju w ostatnich latach spada ze względu na coraz większe wykorzystanie gazu płynnego w butlach.

Na wsi istnieje około 2,4 tys. zorganizowanych wysypisk śmieci, których powierzchnia osiąga blisko 3 tys. ha. Załedwie 1/3 z nich ma ekrany izolujące i możliwość zbierania wód opiekowych. Tylko 34,5% gospodarstw korzysta z wysypisk zorganizowanych.

Równie ważnym problemem, w rozwoju terenów wiejskich, jest stan sieci elektroenergetycznej. Zły stan sieci powoduje zaniżanie parametrów dostarczanej energii elektrycznej i zwiększa awaryjność, a także utrudnia ochronę przeciwpożarową. Natychmiastowej wymiany lub modernizacji wymaga 1/3 sieci elektroenergetycznych.

Istotnym zjawiskiem występującym na obszarach wiejskich jest niedostateczna i niedostosowana do potrzeb jej mieszkańców infrastruktura społeczna. Likwidacje istniejących placówek kulturalnych, oświatowych i ochrony zdrowia, a także trudności w utrzymaniu istniejących są zróżnicowane regionalnie. Uzależnione jest to od dostępności do środków pieniężnych oraz aspiracji grup społecznych w poszczególnych regionach. Najniższy poziom rozwoju infrastruktury społecznej występuje w województwach północno-wschodnich.

Istotna dla rozwoju polskiej wsi jest ochrona środowiska. Małe wykorzystanie nawozów mineralnych i pestycydów zmniejsza problem skażenia gleb rolniczych, mimo to wiele regionów jest skażonych zanieczyszczeniami pochodzenia przemysłowego. Relatywnie mniejsze zagrożenie zanieczyszczeniami środowiska jest szansą rozwoju produkcji metodami ekologicznymi i może stanowić ważny czynnik rozwoju agroturystyki. Pomimo, że polskie rolnictwo jest prowadzone metodami bardziej naturalnymi niż w większości krajów Unii Europejskiej oraz istnieją w Polsce warunki rozwoju produkcji żywności metodami ekologicznymi, nadal niski jest poziom wiedzy i świadomości ekologicznej rolników oraz koszty finansowania ochrony środowiska naturalnego, a także ograniczony rynek zbytu.

Podsumowanie

Reasumując można powiedzieć, że problemami charakterystycznymi dla polskiej wsi są między innymi: niedostateczny rozwój infrastruktury technicznej, społecznej i kulturalnej, niski poziom wykształcenia i kwalifikacji ludności,

wysokie uzależnienie ludności od przychodów z rolnictwa oraz niewystarczające możliwości zatrudnienia i pozyskania dochodów poza rolnictwem, bezrobocie, a także słabość instytucji wspierających rozwój obszarów wiejskich. Słabość polskiej wsi związana jest również z polskim sektorem rolnym, charakteryzującym się małą koncentracją struktury agrarnej.

Obecna sytuacja wsi polskiej, według W. Poczty¹⁶, jest wyrazem zaniedbań i uśpionych możliwości. Jednym z najtańszych i najskuteczniejszych czynników rozwoju kraju może być efektywne uruchomienie i włączenie w krwioobieg gospodarczy i społeczny niewykorzystanych możliwości. Konieczna jest aktywna polityka gospodarcza państwa, w celu poprawy warunków życia i pracy na wsi.

Literatura

- GUS, Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2000 roku, Białystok 2001.
- Halamska M., Przyszłość wsi polskiej. Wizje, strategie, koncepcje. – redakcja Kolarska-Bobińska L., Rosner A., Wilkin J., Obecne i przyszłe zróżnicowanie regionalne wsi, ISP, Warszawa 2001.
- Pakt dla Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, MPiPS, Warszawa 2000.
- Spójna Polityka Strukturalna Rozwoju Obszarów Wiejskich i Rolnictwa, MRiGŻ, Warszawa 1999.
- Średniookresowa Strategia Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, MRiGŻ, Warszawa 1998.
- Poczta W., Przyszłość wsi polskiej. Wizje, strategie, koncepcje, redakcja Kolarska-Bobińska L., Rosner A., Wilkin J., Stagnacja a warunki rozwoju wsi i rolnictwa., ISP, Warszawa 2001.
- Rocznik Statystyczny (1999, 2000). GUS, Warszawa.
- Szafraniec K., Przyszłość wsi polskiej. Wizje, strategie, koncepcje, redakcja Kolarska-Bobińska L., Rosner A., Wilkin J., Ludzie – podstawowy kapitał polskiej wsi, ISP, Warszawa 2001.
- Wilkin J., Jaki kapitalizm, jaka Polska?, WN PWN, Warszawa 1995.
- Woś A., Rolnictwo Polskie 1945-2000. Porównawcza analiza systemowa, IERiGŻ, Warszawa 2000.
- Woś A., Rolnictwo w obliczu narastającego kryzysu, IERiGŻ, Warszawa 2000.

¹⁶ Poczta W., *Przyszłość wsi polskiej. Wizje, strategie, koncepcje*, pod redakcją Kolarskiej-Bobińskiej L., Rosnera A., Wilkina J., *Stagnacja a warunki rozwoju wsi i rolnictwa*, ISP, Warszawa 2001.

Identyfikacja problemów obszarów wiejskich i rolnictwa w świetle polityki gospodarczej Polski

Streszczenie

W artykule zidentyfikowano problemy, z którymi borykają się obszary wiejskie i rolnictwo. Najważniejsze problemy to bezrobocie, niedostateczny rozwój infrastruktury społeczno-gospodarczej, wysokie uzależnienie ludności od przychodów z rolnictwa oraz niewystarczające możliwości zatrudnienia i pozyskania dochodów poza rolnictwem, a także słabość instytucji wspierających rozwój obszarów wiejskich.

Polska wieś charakteryzuje się znacznym rozproszeniem lokalizacyjnym. Przyczynia się to do wzrostu kosztów budowy infrastruktury technicznej oraz stanowi utrudnienie w dostępie mieszkańców wsi do ośrodków gospodarczych, administracyjnych i usługowych. Sytuacja taka utrudnia warunki życia i pracy na wsi oraz negatywnie wpływa na atrakcyjność inwestycyjną.

The identification of the problems of rural areas and agriculture in reference to polish economic policy

Summary

In the article were identified the problems, which country areas and agriculture struggle with. The most important problems are unemployment, insufficient development of the social-economic infrastructure, great independence of the population on the incomes from agriculture and insufficient possibilities of employment and gaining profits outside agriculture, but also weakness of the institutions supporting the development of country areas. The polish country is characterized by the substantial location widespread. This contribute to the growth of expenses of building technical infrastructure and is an impediment in access of the country population to economic, administrative and service centers. That kind of situation makes the conditions of living and working harder and has a negative influence on the investing attractiveness.

Infrastruktura ekologiczna na obszarach wiejskich

Uwagi wstępne

W dobie toczących się dyskusji na temat funkcji, jakie powinny pełnić obszary wiejskie oraz przemian struktury społeczno-gospodarczej wsi, bardzo ważne staje się rozpoznanie cech, jakie powinna posiadać wieś, a które umożliwiłyby jej rozwój w czasie postępujących w gospodarce procesów internacjonalizacji, integracji, a także budzącego spore kontrowersje procesu globalizacji.

W literaturze traktującej o tym problemie wymienia się trzy główne warunki takiego rozwoju:¹

- 1) ekonomiczne – jako odpowiedniej wielkości środki finansowe, które są niezbędne zarówno ze względu na bieżącą działalność jak i na przyszłe inwestycje,
- 2) prawne – obecnie są one bardzo złożone i tylko nieznacznie przystosowane do nowych układów kompetencyjnych i organizacyjnych na wsi,
- 3) infrastrukturalne – ich wysoki poziom jest niezbędnym czynnikiem ożywienia gospodarczego na wsi i w rolnictwie oraz zwiększenia efektywności gospodarowania.

W niniejszym opracowaniu szczególną uwagę zwrócono na warunek trzeci, tj. wyposażenie infrastrukturalne obszarów wiejskich, a dokładniej infrastrukturę środowiska naturalnego.

Środowisko naturalne jest bowiem takim składnikiem międzynarodowych współzależności, które w rozwiązywaniu swoich problemów wymaga decyzji i przedsięwzięć na szczeblu poszczególnych regionów i państw, aby współuczestniczyć w tworzeniu ogólnych warunków jego rozwoju w wymiarze międzynarodowym. Infrastruktura ochrony środowiska staje się bardzo ważnym elementem szeroko rozumianej infrastruktury ze względu na usługi, jakie może świadczyć łagodząc i likwidując negatywne skutki globalizacji w postaci zagrożeń ekologicznych, które stają się udziałem prawie wszystkich krajów świata.

¹ Patrz E. Skawińska, *Wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich w regionie toruńskim*, Toruń 1994, s. 109.

Wśród autorów zajmujących się problematyką infrastruktury obszarów wiejskich istnieje pełna zgodność co do tego, że infrastruktura jest jednym z głównych czynników, który może doprowadzić do ożywienia gospodarczego na wsi i w rolnictwie oraz pozwolić na zwiększenie efektywności gospodarowania. Rozwój całej dotychczas funkcjonującej sieci infrastrukturalnej i jej modernizacja, powinny być przeprowadzane zgodnie z potrzebami otoczenia, dlatego bardzo istotnym jest, aby planowanie i konstruowanie elementów tworzących infrastrukturę obszarów wiejskich było weryfikowane i modyfikowane w zależności od ogólnego położenia gospodarczego, stopnia rozwoju i fizjografii danego terenu. Stan infrastruktury każdego regionu pozostaje bowiem we współzależności z jego ogólnogospodarczym rozwojem, przede wszystkim obiektów przemysłowych, a także rozwojem i poziomem produkcji rolnej².

Dla większości inwestorów (szczególnie zagranicznych) wyposażenie obszaru, na którym chcą zlokalizować swoje przedsięwzięcie, w system odprowadzania, gromadzenia i oczyszczania ścieków, a także składowania śmieci, jest jednym z podstawowych kryteriów wyboru miejsca lokalizacji działalności.

Wyposażenie infrastrukturalne obszarów wiejskich pozostaje także nie bez znaczenia na poziom życia społeczności wiejskich, który nie powinien odbiegać od poziomu życia w mieście, ponieważ fakt wyposażenia mieszkania, czy gospodarstwa rolnego w instalację wodociągową, kanalizacyjną, telefoniczną itp. stanowi o wyższym standardzie życia w porównaniu z obiektami, które nie posiadają tych instalacji.

Przedsięwzięcia infrastrukturalne pozostają jednym z nielicznych obszarów, dla których celowe jest opracowywanie długofalowych programów i planów posiadających sankcje państwową lub regionalną. Długofalowy program rozwoju infrastruktury wsi i rolnictwa musi uwzględniać następującą hierarchię celów:³

1. Zaopatrzenie wsi w wodę i budowę kanalizacji i oczyszczalni ścieków,
2. Meliorację użytków rolnych, zwłaszcza nawadnianie,
3. Reelektryfikację wsi (wyposażenie energetyczne),
4. Rozwój sieci telefonicznej.

Priorytetem planu rozwoju i modernizacji infrastruktury gospodarczej wsi i rolnictwa jest – od niedawna do tejże infrastruktury zaliczana – infrastruktura ochrony środowiska naturalnego zwana też niekiedy infrastrukturą ekologiczną. Jednakże w przypadku ochrony środowiska – jak twierdzi M. Ratajczak – najpóźniej włączonej do zakresu infrastruktury gospodarczej, celowe jest odróżnienie polityki ekologicznej od możliwych do zaliczenia, do infrastruktury przedsięwzięć inwestycyjnych, związanych z tworzeniem obiektów i urządzeń służących monitorowaniu i ochronie środowiska naturalnego. Biorąc przy tym pod uwagę coraz

² W. Zawadzki, *Infrastruktura techniczna obszarów wiejskich*, „Wiadomości Statystyczne” 1994, nr 9, s. 22.

³ K. Wilczyńska, *Wyposażenie infrastrukturalne wsi i rolnictwa w Polsce*, w: *Wieś i rolnictwo w okresie przemian systemowych*, praca zbiorowa pod red. W. Łuczki-Bakuła, Poznań 1997, s. 115.

popularniejszą koncepcję tzw. ekorozwoju, traktującego politykę ekologiczną, jako co najmniej równoważną a nawet nadrzędną wobec polityki gospodarczej i społecznej, można postawić pytanie, czy infrastrukturę w zakresie ochrony środowiska naturalnego należałoby traktować jako składnik infrastruktury gospodarczej czy też jako całkowicie odrębny wobec infrastruktury gospodarczej i społecznej – element. Być może wraz z umacnianiem się w praktyce idei ekorozwoju tak właśnie się stanie⁴.

Obecnie jednak coraz częściej infrastruktura w zakresie ochrony środowiska ujmowana jest jako jeden z elementów infrastruktury gospodarczej⁵, której główną funkcją jest przemieszczanie. Jednakże – jak pisze dalej M. Ratajczak – w przypadku infrastruktury ochrony środowiska naturalnego mamy raczej do czynienia ze spełnianiem funkcji przemieszczania *à rebours*, gdyż jej podstawowym zadaniem jest zapobieganie powstawaniu i rozprzestrzenianiu się negatywnych dla środowiska naturalnego następstw ekonomicznej i pozagospodarczej działalności ludzkiej⁶.

Polskie rolnictwo przeszło nieco inną drogę rozwoju niż rolnictwa innych uprzemysłowionych krajów postindustrialnych i dlatego stoi ono przed rozwiązaniem innych problemów ekologicznych. Zgodnie z założeniami ekorozwoju – jak twierdzi W. Łuczka-Bakuła – jednym z priorytetowych celów ekologicznych jest tworzenie infrastruktury ekologicznej, zwłaszcza:⁷

- oczyszczalni ścieków,
- kanalizacji,
- bezpiecznych składowisk odpadów.

Problemem rozwoju infrastruktury środowiska naturalnego na obszarach wiejskich są nie tylko wysokie koszty jej budowy, ale również to, że wśród mieszkańców polskiej wsi dość powszechnie panuje przekonanie, że środowisko zanieczyszczane i niszczone jest przez przemysł i obszary zurbanizowane, natomiast wieś i rolnictwo owo środowisko chroni. Ten stereotyp nie do końca jest jednak prawdziwy – rolnictwo i mieszkańcy wsi w znacznym stopniu przyczyniają się do ogólnego zanieczyszczenia środowiska przez naszą cywilizację⁸.

Faktem jest także, iż stan techniczny infrastruktury mającej wpływ na stan środowiska naturalnego nie jest najlepszy, szczególnie jeśli chodzi o takie urządzenia jak oczyszczalnie ścieków i sieć kanalizacyjną. Dotyczy to głównie pozostałości po byłych PGR, które częstokroć były lokowane w miejscach niezbyt nadających się w obecnych realiach do prowadzenia działalności gospodarczej lub

⁴ M. Ratajczak, *Infrastruktura w gospodarce rynkowej*, Poznań 1999, s. 18.

⁵ Zob. D. Biehl, *The Contribution*, s. 109.

⁶ Zob. M. Ratajczak, *op. cit.*, s. 33.

⁷ Por. W. Łuczka-Bakuła, *Niektóre problemy wdrażania ekorozwoju na obszarach wiejskich, w: Wieś i rolnictwo w okresie przemian systemowych*, praca zbiorowa pod red. W. Łuczki-Bakuła, Poznań 1997, s. 142.

⁸ Zob. A. Hałasiewicz, *Program aktywizacji obszarów wiejskich ochrona środowiska*, w: materiałach konferencyjnych: *Rozwój infrastruktury obszarów wiejskich w aspekcie ochrony środowiska*, Barzkowice 2000, s. 16.

świadczenia usług. Stosowane technologie (zbiorniki bezodpływowe, osadniki Inhoffa) stwarzają obecnie poważne problemy w zakresie ich przydatności i zacofania technologicznego⁹.

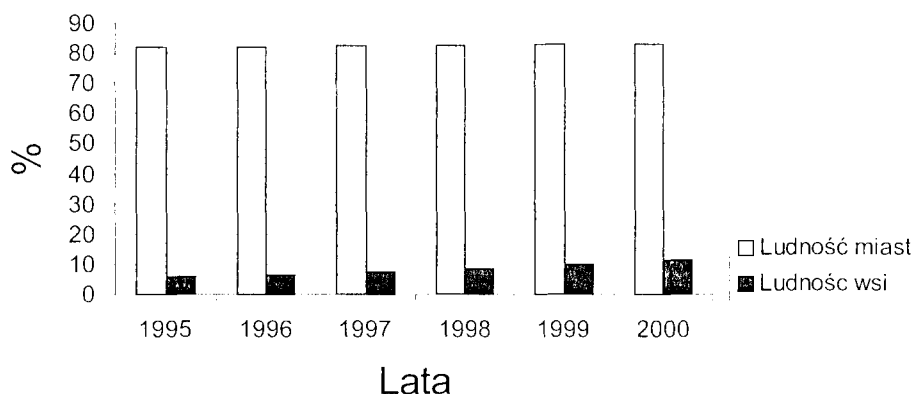
Ogólna charakterystyka stanu infrastruktury ochrony środowiska

Na terenach wiejskich stopień upowszechnienia systemów infrastruktury ekologicznej jest znacznie słabszy niż w mieście. Poważnym problemem pozostają zaniedbania w dziedzinie odprowadzania i oczyszczania ścieków. Świadczy o tym chociażby bardzo niski stopień dostosowania sieci kanalizacyjnej i systemu oczyszczania ścieków do potrzeb obszarów wiejskich. Skutki niedorozwoju sieci kanalizacyjnej na wsi mogą być szczególnie niebezpiecznym zjawiskiem, wpływającym negatywnie na stan środowiska naturalnego, jeśli porównamy rozwój sieci kanalizacyjnej i systemu oczyszczania ścieków z rozwijającą się w znacznie szybszym tempie siecią wodociagową. Na koniec 2000 r. do systemów zbiorowego zaopatrzenia w wodę podłączonych było około 2 340 871 budynków na obszarach wiejskich, zaś z kanalizacji zbiorczej korzystało tylko 292 346 użytkowników (patrz tab. 1). Dystans ten ulega powiększeniu, jeśli po stronie zaopatrzenia wsi w wodę uwzględnimy znaczną ilość gospodarstw, które korzystają nadal jeszcze z wodociągów zagrodowych. Ważne staje się zatem dążenie do tego, aby kanalizacja towarzyszyła budowie wodociągu tworząc z nim spójny system gospodarki wodno-ściekowej. Ogromna dysproporcja między rozwojem wiejskiej sieci wodociągowej a rozwojem sieci kanalizacyjnej świadczy także o wciąż niewłaściwym rozumieniu procesu użycia wody w jej gospodarczym krążeniu. Niedostatek urządzeń kanalizacyjnych powoduje zanieczyszczenie wód i gruntu, do których trafiają usuwane z domostw ścieki – na ogół w bliskim ich otoczeniu. Poziom zanieczyszczenia wzrasta w miarę zwiększania się koncentracji źródeł zanieczyszczeń na terenie jednostek osadniczych, co obecnie ma miejsce w większości wsi o zwartej zabudowie i wysokim stopniu zwodociągowania oraz wyposażenia mieszkań w instalacje wodociągowo kanalizacyjne. Powszechny brak urządzeń kanalizacyjnych do unieszkodliwiania ścieków bytowo-gospodarczych na terenie zagrody, stosowanie przez rolników indywidualnych praktyki budowy z reguły nieszczelnych zbiorników do gromadzenia ścieków, odprowadzanie ścieków do nieeksploatowanych studni kopanych, a także niewłaściwe wykonanie urządzeń do oczyszczania ścieków w środowisku gruntowym oraz wylewanie ich w sposób niekontrolowany na powierzchnię gleby, powodują przedostawanie się w głąb, i dalej do wód gruntowych znacznych ilości zanieczyszczeń typu organicznego i chorobotwórczego¹⁰.

⁹ S. Zimnicki, *Współdziałanie Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa na rzecz rozwoju infrastruktury wiejskiej służącej ochronie środowiska*, w materiałach konferencyjnych: *Rozwój infrastruktury obszarów wiejskich w aspekcie ochrony środowiska*, Barzkowice 2000, s. 28.

¹⁰ Por. P. Bugajski, T. Bergel, *Małe oczyszczalnie ścieków jako element ochrony środowiska*, „Inżynieria rolnicza”, 2001, nr 8, s. 200.

Rysunek 1. Ludność miast i wsi (w %) obsługiwana przez sieć kanalizacyjną



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Dane statystyczne nie informują w dostatecznym stopniu o skali problemu, jakim są ogromne zaniechania w dziedzinie wyposażenia wsi w system zorganizowanego odprowadzania i oczyszczania ścieków. Szacuje się, że wszystkie gospodarstwa na terenach wiejskich Polski odprowadzają około 1 099 383 m³ na dobę nieoczyszczonych ścieków do środowiska.

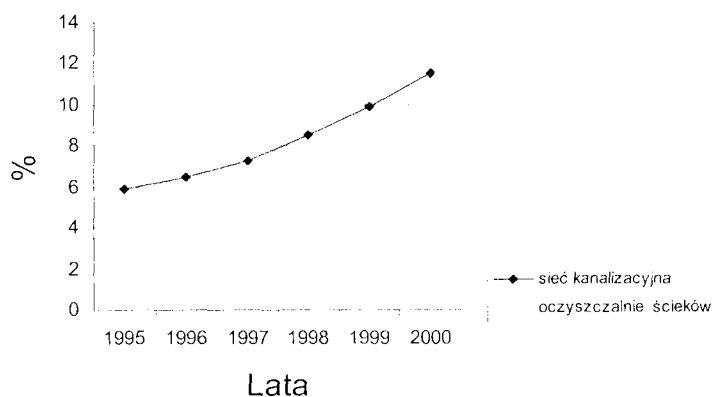
Kanalizacja zbiorcza jest uznawana nie bez słuszności, za system najlepiej chroniący środowisko naturalne z uwagi na pełną kontrolę procesów oczyszczania przez wykwalifikowany personel obsługujący i użytkujący z reguły sprawdzone już w praktyce urządzenia oczyszczające. Ten system kanalizacji wymaga jednakże w realizacji ogromnych nakładów materiałowych oraz finansowych i przy wielkiej skali potrzeb i dodatkowo niesprzyjającej tego typu inwestycjom znacząco rozproszonej zabudowie wsi polskiej – czyni go praktycznie niewykonalnym¹¹. Dlatego też kanalizacja lokalna, w tym zagrodowa z indywidualnymi oczyszczalniąmi ścieków, jest poważną alternatywą dla zbiorczych systemów kanalizacyjnych.

Niekorzystną sytuację w zakresie omawianego elementu infrastruktury na obszarach wiejskich pogłębia dodatkowo nierównomierny stopień jej koncentracji wewnątrz gmin. Jest to trend charakterystyczny nie tylko dla infrastruktury ochrony środowiska, ale praktycznie dla wszystkich jej dziedzin, co niestety w wielu przypadkach ma uzasadnienie ekonomiczne¹².

¹¹ A. Jucherski, A. Walczowski, *Infrastruktura kanalizacyjna w górzystych rejonach rolniczych*, „Wiadomości melioracyjne i łąkarskie”, 2002, nr 1, s. 26.

¹² Zob. B. Pięćek, *Infrastrukturalne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*, w: *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi w Polsce*, pod red. M. Kłodzińskiego i A. Rosnera, Warszawa 1997, s. 130.

Rysunek 2. Ludność wsi (w %) obsługiwana przez oczyszczalnie ścieków i kanalizację



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

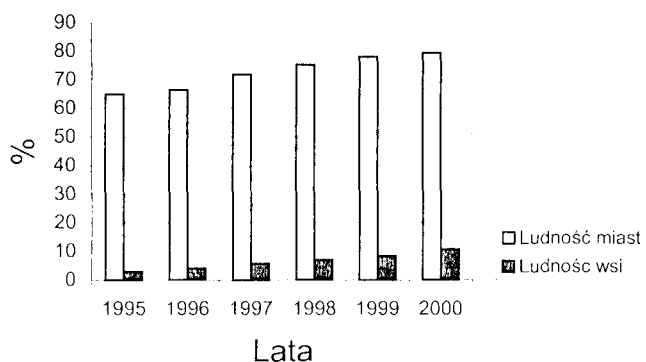
Należy również zauważyć drastyczne dysproporcje pomiędzy upowszechnieniem sieci kanalizacyjnej na wsi i w mieście. Podczas gdy sieć kanalizacyjna w mieście obsługuje ponad 80% ich ludności, to na wsi jest to tylko kilka procent (patrz rys. 1). Należy jednak zauważyć, że z roku na rok następuje przyrost, choć niewielki, długości sieci kanalizacyjnej i ilości jej przyłączy do budynków (patrz tab. 1).

Postępująca rozbudowa sieci wodociągowej i kanalizacyjnej będzie w najbliższych latach wymagała znacznego zwiększenia ilości i modernizacji już istniejących urządzeń oczyszczających ścieki. Oczyszczanie ścieków ma na celu zmianę ich składu i właściwości w stopniu gwarantującym nienaruszenie życia biologicznego w zbiornikach odbierających ścieki. W tym celu stosuje się oczyszczanie mechaniczne, biologiczne i fizyko-chemiczne. W Polsce funkcjonuje obecnie najwięcej oczyszczalni tzw. mechaniczno-biologicznych, których działanie polega na wykorzystaniu łącznie procesów biochemicznych wywołanych przez niektóre rodzaje mikroorganizmów z urządzeniami mechanicznymi takimi jak: kraty, sita, rozdrabniarki, odtłuszczacze itp.

Obecny stan wyposażenia obszarów wiejskich w tej dziedzinie jest niewystarczający. Wiejskie oczyszczalnie ścieków to wynik inwestycji realizowanych głównie dopiero w ostatnim pięcioleciu. Według danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi obecnie istnieje około 1900 zbiorczych oczyszczalni ścieków na terenach wiejskich, z czego około 850 zostało wybudowanych w dawnych PGR i RSP.

W związku z masowym zjawiskiem budowy sieci wodociągowej na wsi pojawia się też problem unieszkodliwiania znacznej masy odpadów płynnych w małych jednostkach osadniczych. Jak do tej pory wśród komunalnych oczyszczalni ścieków przeważają obiekty o średniej lub wyższej przepustowości.

Rysunek 3. Ludność miast i wsi (w %) obsługiwana przez oczyszczalnie ścieków



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Wobec tego faktu ważnym problemem staje się wydzielenie odpowiedniego miejsca pod budowę oczyszczalni. Wybór ten musi być ściśle powiązany z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego przy uwzględnieniu sieci kanalizacyjnej, położenia odbiornika ścieków, dróg komunikacyjnych oraz innych warunków infrastruktury technicznej. Jednym z parametrów, który ma również wpływ na planowania takiej inwestycji jest gęstość zabudowy na terenach wiejskich¹³. Zbiorowy system oczyszczania ścieków jest rozwiązaniem bardzo dobrym, jeśli obsługiwać będzie osiedle o stosunkowo dużej gęstości zabudowy. Jego wadą jest zaś to, iż gromadzi on i odprowadza wszystkie ścieki z całego obszaru w jednym punkcie, co w przypadku awarii może prowadzić do poważnych skutków środowiskowych. Innym możliwym sposobem oczyszczania ścieków, jest już wyżej wspomniane, tzw. rozwiązanie indywidualne, które jest zasadne i opłacalne przy zabudowie rozproszonej. Ścieki są wówczas oczyszczane indywidualnie w jednym lub kilku gospodarstwach.

Coraz większa liczba oczyszczalni ścieków funkcjonujących na obszarach wiejskich (patrz tab.1) nie zmienia jednak faktu, że w roku 2000 tylko 10,7% ludności tam zamieszkałej było przez nie obsługiwanej, podczas gdy na terenach miejskich było to prawie 80% (patrz rys. 3).

Równie ważne, jak sieć kanalizacyjna i oczyszczalnie ścieków, dla ochrony środowiska naturalnego na obszarach wiejskich jest funkcjonowanie odpowiedniej ilości i jakości składowisk śmieci. Idea ochrony środowiska poprzez właściwe gospodarowanie odpadami staje się obecnie coraz powszechniejsza w lokalnych społecznościach wiejskich. Nadal jednak w Polsce brak jest pełnego systemu selektywnej zbiórki surowców wtórnych, sposobów jego finansowania oraz

¹³ Zob. R. Miluniec, K. Leciej, *Nowe technologie oczyszczania ścieków na terenach wiejskich*, w materiałach konferencyjnych: *Rozwój infrastruktury obszarów wiejskich w aspekcie ochrony środowiska*, Barzkowice 2000, s. 37.

Tabela 1

Podstawowe dane o wyposażeniu obszarów wiejskich w infrastrukturę ekologiczną

Wyszczególnienie	1999	2000
Wodociągi zbiorowe:		
Długość sieci wodociągowej w km	156 230,4	166 315,7
Przyłącza do budynków:		
w km	64 162,0	63 411,9
w szt.	2 199 462	2 340 871
Kanalizacja zbiorowa:		
Sieć kanalizacyjna w km	27 305,3	17 247,1
Przykanaliki do budynków:		
w km	4 498,7	5 142,0
w szt.	236 484	292 364
Oczyszczalnie ścieków:		
Zbiornice w szt.	1 704	1 878
Przyzagrodowe w szt.	18 054	34 324
Wysypiska odpadów:		
Obiekty w szt.	1 119	1 118

Źródło: Dane Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

szerokiej edukacji społeczeństwa, co jest podstawową przyczyną nierozwiązywalnego od lat problemu zagospodarowania odpadów, rosnącego obciążenia istniejących składowisk, których jest wciąż jeszcze zbyt mało. Gospodarka odpadami jest obecnie jednym z najistotniejszych elementów polityki gmin, które powinny mieć świadomość, że wdrażane przez nie programy gospodarowania odpadami są działaniami wieloletnimi mającymi charakter umowy społecznej między nimi a społeczeństwem. Ważne jest też to, aby jednocześnie z realizacją programów była prowadzona ciągła edukacja mieszkańców, a przede wszystkim młodzieży, na temat korzyści wynikających z segregacji odpadów. Najczęściej stosowanym systemem pozyskiwania odpadów na terenach wiejskich jest ich segregacja u podstaw (w gospodarstwach), następnie gromadzenie, wywóz i unieszkodliwianie na składowiskach. Według Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi w roku 2000 na obszarach wiejskich istniało ponad 1100 zorganizowanych wysypisk śmieci o łącznej powierzchni ponad 2186 ha. Przeciętna wielkość istniejących wysypisk to 3,6 ha, zaś nowo tworzonych w latach 90-tych to 1,8 ha. Wysypiska na terenach wiejskich użytkowane są na poziomie nie tylko jednej, ale i kilku gmin a nawet i powiatu, co sprzyja efektywniejszemu ich wykorzystaniu i pozwala rozłożyć ciężar ich finansowania na kilka podmiotów.

Część z tych wysypisk to obiekty stare, na ogół nie izolowane przed negatywnym ich wpływem na środowisko. Należy jednak zauważyć, że około 1/3 z nich to składowiska nowo wybudowane, bardziej nowoczesne i znacznie mniej szkodliwe dla środowiska.

Utylizacja śmieci na wsi to jednak nie tylko problem liczby i nowoczesności wysypisk, lecz także skłonności mieszkańców wsi do wywożenia śmieci na te

wysypiska. Średnio tylko nieco więcej niż co czwarte gospodarstwo wywozi śmieci na zorganizowane wysypisko, ale zdarzają się też gminy, w których nie czyni tego żadne gospodarstwo, a w większości gmin wywozi tam śmieci mniej niż co drugie gospodarstwo. W dłuższym okresie czasu zjawisko to może wpłynąć niekorzystnie na środowisko naturalne obszarów wiejskich.

Podsumowanie

Rozwój i poprawa stanu infrastruktury środowiska naturalnego jest jednym z warunków poprawy jakości życia ludności zamieszkującej obszary wiejskie. Wynika to z faktu, iż to właśnie infrastruktura decyduje w znacznej mierze o atrakcyjności bądź nieatrakcyjności danego obszaru. Wyposażenie infrastrukturalne może bowiem wpływać bezpośrednio na poprawę warunków życia mieszkańców wsi, m.in. poprzez zmniejszanie uciążliwości pracy zarówno w rolnictwie, jak i w prowadzeniu działalności gospodarczej, ale też i pośrednio np. na rozwój lokalnej przedsiębiorczości, na strukturę osadniczą, a nawet na strukturę demograficzną. Należy to podkreślić szczególnie mocno w bliskiej perspektywie członkostwa Polski w Unii Europejskiej oraz wobec zachodzących we wszystkich sferach życia procesów globalizacji. Obecnie, mimo postępu jaki nastąpił w tej dziedzinie w ostatnich latach, nadal istnieją dość znaczne dysproporcje w dostępie do podstawowych urządzeń infrastrukturalnych na wsi i w mieście, a także w Polsce i w krajach Unii Europejskiej. Różnicowanie to dotyczy poszczególnych gmin, a nawet i gospodarstw. Braki w zakresie urządzeń infrastruktury ekologicznej mogą stać się w dłuższym okresie przyczyną powstawania barier rozwoju poszczególnych wsi, a nawet większych obszarów. Należy jednak pamiętać, że skuteczność wpływu wyposażenia obszarów wiejskich w takie elementy infrastruktury jak: sieć kanalizacyjna, oczyszczalnie ścieków, czy zorganizowane wysypiska śmieci, na rozwój tych terenów zależy w dużej mierze od zsynchronizowania planowania i rozbudowy tych zasobów infrastruktury ze stanem i strukturą zagospodarowania danego obszaru.

Literatura

- Bugajski P., Berkel T. (2001): *Małe oczyszczalnie ścieków jako element ochrony środowiska*. W: Inżynieria rolnicza nr 8.
- Hałasiewicz A. (2000): *Program aktywizacji obszarów wiejskich a ochrona środowiska*. W: Rozwój infrastruktury obszarów wiejskich w aspekcie ochrony środowiska, Barzkowice.
- Jucherski A., Walczowski A. (2002): *Infrastruktura kanalizacyjna w górzystych rejonach rolniczych*. W: Wiadomości melioracyjne i łąkarskie, nr 1.
- Łuczka-Bakuła W. (1997): *Niektóre problemy wdrażania ekorozwoju na obszarach wiejskich*. W: Wieś i rolnictwo w okresie przemian systemowych, Poznań.

- Miluniec R., Leciej K. (2000): *Nowe technologie oczyszczania ścieków na terenach wiejskich*. W: Rozwój infrastruktury obszarów wiejskich w aspekcie ochrony środowiska, Barzkowice.
- Piętko B. (1997): *Infrastrukturalne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*. W: Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi w Polsce, Warszawa.
- Ratajczak M. (1999): *Infrastruktura w gospodarce rynkowej*, Poznań.
- Skawińska E. (1994): *Wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich w regionie toruńskim*. Toruń.
- Wilczyńska K. (1997): *Wyposażenie infrastrukturalne wsi i rolnictwa w Polsce*, w: Wieś i rolnictwo w okresie przemian systemowych, Poznań.
- Zawadzki W. (1994): *Infrastruktura techniczna obszarów wiejskich*. W: Wiadomości Statystyczne, nr 9.
- Zimnicki S. (2000): *Współdziałanie Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa na rzecz rozwoju infrastruktury wiejskiej służącej ochronie środowiska*. W: Rozwój infrastruktury obszarów wiejskich w aspekcie ochrony środowiska, Barzkowice.

Infrastruktura ekologiczna na obszarach wiejskich

Streszczenie

Infrastruktura jest jednym z głównych czynników, który może doprowadzić do ożywienia gospodarczego na wsi i w rolnictwie oraz pozwolić na zwiększenie efektywności gospodarowania. Szczególnie ważnym w dobie integracji Polski z Unią Europejską staje się zagadnienie rozwoju i stanu tzw. infrastruktury środowiska naturalnego nazywanej też często infrastrukturą ekologiczną. Obszary wiejskie w Polsce cechuje, mimo postępu jaki nastąpił w tym zakresie w ostatnich latach, znaczny niedorozwój w wyposażeniu ich w takie podstawowe urządzenia jak: sieć kanalizacyjna, oczyszczalnie ścieków, zorganizowane wysypiska śmieci. Problem stanowią także dość znaczne dysproporcje między wyposażeniem w elementy infrastruktury ekologicznej miast i wsi, a także poszczególnych wsi i gospodarstw.

The ecological infrastructure of the rural areas

Summary

The infrastructure is one of the main factors which may lead to economical animated in rural areas and in may also let the increasing of efficiency of farms. Regarding to the integration of Poland with European Union the particular important thing becomes the problem of the development and the condition which known as the infrastructure of the natural environment which often could ecological infrastructure. In spite of progress which took place in the Polish rural areas, but the are still lagging behind and that is because of shortage of the infrastructures facilities such as: sewerage network, sewage treatment plants, authorised dumps. The other problem which we can also add is the big disproportion of equipment element of infrastructure between towns and rural areas.

JAROSŁAW LIRA, FELIKS WYSOCKI

Zróżnicowanie przestrzenne infrastruktury technicznej w przekroju powiatów województwa wielkopolskiego

Wstęp

Znaczenie infrastruktury wynika z faktu, że stanowi ona podstawę wszelkiej działalności gospodarczej, warunkując jej zakres, strukturę i przestrzenne zróżnicowanie. W związku z tym poziom zagospodarowania infrastrukturalnego decydować może o konkurencyjności bądź niekonkurencyjności regionu, powiatu czy gminy, a więc może rozstrzygać o szansach lub zagrożeniach ich dalszego rozwoju. Jednocześnie infrastruktura stanowi jeden z ważniejszych wyznaczników jakości życia mieszkańców wsi, co ma wpływ na migracje ludności, poziom jej aktywności społecznej (Pięcek 1997).

Reforma administracyjna Polski z 1 stycznia 1999 roku powołała do życia nowe województwo wielkopolskie, w skład którego weszły dawne województwa poznańskie, leszczyńskie, kaliskie, konińskie i pilskie. Przyczyniło się to do powstania dużego zróżnicowania powiatów wchodzących w skład województwa wielkopolskiego między innymi pod względem ich wyposażenia w infrastrukturę techniczną i społeczną. Wpływ na taki stan rzeczy miały nie tylko zaszłości natury historycznej – zabory (pruski i rosyjski), ale i wcześniejszy sposób lokowania inwestycji kierowanych głównie w stronę dużych ośrodków miejskich (np. miast na prawach powiatów – Poznań, Leszno, Kalisz czy Konin).

Celem pracy jest zbadanie stanu infrastruktury technicznej i jej zróżnicowania przestrzennego w przekroju powiatów województwa wielkopolskiego (z wyłączeniem miast na prawach powiatów). Metodą zastosowaną w analizie przestrzennego zróżnicowania powiatów był syntetyczny miernik rozwoju.

Metoda pomiaru zagospodarowania infrastrukturalnego powiatów województwa wielkopolskiego

Metoda pomiaru poziomu rozwoju infrastruktury technicznej w przekroju powiatów województwa wielkopolskiego opiera się na ogólnie znanych zasadach konstruowania syntetycznego miernika rozwoju i obejmuje cztery następujące etapy:

etap I – zaproponowanie listy cech diagnostycznych będących wyznacznikami rozwoju infrastruktury technicznej.

etap II – normalizacja wartości cech diagnostycznych,

etap III – konstrukcja syntetycznego miernika poziomu rozwoju infrastruktury technicznej,

etap IV – wyodrębnienie klas typologicznych powiatów ze względu na poziom infrastruktury technicznej i ich opis.

Etap I. Do konstrukcji miernika przyjmuje się cechy, których wybór jest oparty na przesłankach merytorycznych i analizie elementów diagonalnych macierzy odwrotnej do macierzy korelacji R^{-1} .

Etap II. Głównym celem normalizacji jest ujednolicenie charakteru cech (poprzez przekształcenie destymulant i nominant w stymulanty) oraz sprowadzenie ich wartości do porównywalności, co polega na pozbawieniu ich mian i ujednoliceniu rzędów wielkości. Po przekształceniu destymulant i nominant w stymulanty, następnie należy wszystkie cechy znormalizować. W pracy zastosowano normalizację (standaryzację) medianową (Błażczak, Wysocki 2003).

Etap III. Do konstrukcji miernika syntetycznego zastosowano metodę wzorcową Hellwiga w ujęciu pozytywnym (Lira, Wagner i Wysocki 2002). Im wyższa jest wartość miernika, tym wyższy jest poziom zagospodarowania infrastrukturalnego powiatu. Zatem wyższe wartości miernika świadczą o wysokim, natomiast bliskie 0 – o średnim, a ujemne – o niskim albo bardzo niskim poziomie rozwoju infrastruktury technicznej.

Etap IV. Wyznaczone wartości syntetycznego miernika wykorzystuje się do liniowego porządkowania powiatów oraz – na tej podstawie – do wyodrębnienia ich klas typologicznych, opierając się np. na analizie różnic w poziomie wartości miernika, obliczonych dla sąsiadujących ze sobą powiatów, które zostały uporządkowane według jego (miernika) malejących wartości.

Pomiar poziomu rozwoju infrastruktury technicznej w przekroju powiatów województwa wielkopolskiego

Źródłem informacji o poziomie wyposażenia powiatów w infrastrukturę techniczną były dane pochodzące z publikacji *Ważniejsze dane o powiatach i gminach województwa wielkopolskiego* (2002).

W pierwszym etapie konstrukcji syntetycznego miernika rozwoju infrastruktury technicznej przyjęto 8 cech (wskaźników), których wybór został oparty na przesłankach merytorycznych i analizie elementów diagonalnych macierzy odwrotnej do macierzy korelacji R :

¹ Jeżeli cecha jest nadmiernie skorelowana z pozostałymi, to elementy diagonalne macierzy odwrotnej R^{-1} , znacznie przekraczają wartość 10, co jest symptomem złego uwarunkowania numerycznego macierzy R .

- drogi gminne o powierzchni twardej w km na 100 km² (X_1),
- połączenia wodociągowe prowadzące do budynków mieszkalnych w % ogółu mieszkań (X_2),
- połączenia kanalizacyjne prowadzące do budynków mieszkalnych w % ogółu mieszkań (X_3),
- połączenia gazowe prowadzące do budynków mieszkalnych w gospodarstwach domowych w miastach w % ogółu mieszkań (X_4),
- przeciętna powierzchnia użytkowa 1 mieszkania w m² (X_5),
- ludność obsługiwana przez oczyszczalnie ścieków w % ogółu ludności (X_6),
- telefoniczne łącza główne i łącza w dostęпах ISDN ogółem na 1000 ludności (X_7),
- powierzchnia sprzedażowa w m² na 1000 ludności (X_8).

Wartości wskaźników infrastruktury w przekroju powiatów podano w tab. 1, a ich podstawowe charakterystyki liczbowe w tab. 2.

Z analizy danych wynika, że najdłuższą sieć dróg gminnych o powierzchni twardej w przeliczeniu na 100 km² ma powiat ostrzeszowski (43,2 km), a najkrótszą złotowski (6,1 km). Najwięcej połączeń wodociągowych prowadzących do budynków mieszkalnych w % ogółu mieszkań było w powiecie konińskim (87,9%), a najmniej w pilskim (31,4%). Przy tym występowały bardzo duże dysproporcje między rozwojem sieci kanalizacyjnej a wodociągowej. Największe w powiecie leszczyńskim, gdzie aż 84,1% było wyposażonych w wodociąg, a tylko 6,2% w kanalizację. Najwyższym wskaźnikiem rozwoju sieci kanalizacyjnej w województwie wielkopolskim charakteryzował się powiat chodzieski, w którym omawiany wskaźnik przyjął wartość 24,8%.

Wskaźnik określający stopień wyposażenia mieszkań w miastach w gaz mieścił się w przedziale od 0 (brak sieci gazowej w powiatach: kaliskim, konińskim, pleszewskim i słupeckim) do 25,2% i 26,7% w krotoszyńskim i kościańskim. Skrajnie niskie wartości badanego wskaźnika charakterystyczne były dla wschodniej części województwa wielkopolskiego, w tym również powiatów kolskiego (1,7%) i tureckiego (3,3%).

Wielkopolska, podobnie jak Polska, ma niski wskaźnik obsługiwanego ludności przez oczyszczalnie ścieków (41%). W tym zakresie najlepsza sytuacja występowała w dwóch powiatach położonych w północnej części województwa – pilskim i chodzieskim, gdzie oczyszczalnie ścieków obsługiwały odpowiednio 67,9% i 65,5% ludności. Natomiast największe zaniedbania w tej dziedzinie ma powiat leszczyński, gdzie tylko około 10% ludności było obsługiwane przez oczyszczalnie ścieków.

System telekomunikacji był w okresie powojennym jedną z najbardziej zaniedbanych i niedoinwestowanych dziedzin infrastruktury. Dopiero w latach dziewięćdziesiątych – generalnie w Polsce – nastąpiły w tym zakresie zasadnicze zmiany. Dane zamieszczone w tab. 1 pokazują, że najwyższym wskaźnikiem gęstości sieci telefonicznej cechował się powiat poznański (285,8 łącz telefonicznych na 1000 ludności), a najniższym – słupecki (190,1).

Tabela 1

Wskaźniki infrastruktury technicznej w przekroju powiatów województwa wielkopolskiego (2002)

Powiaty	Drogi (X_1)	Wodociągi (X_2)	Kanalizacja (X_3)	Gaz (X_4)	Mieszkania (X_5)	Oczyszczalnie (X_6)	Telefony (X_7)	Sklepy (X_8)
chodzieski	37,7	54,4	24,8	17,6	68,4	65,5	241,0	750,0
czarnkowsko-trzecieński	8,8	45,3	11,8	9,5	69,2	41,5	229,1	633,1
gnieźnieński	39,1	40,2	11,5	11,0	61,2	64,6	257,4	689,7
gostyński	37,3	57,0	12,5	22,0	76,5	37,2	249,0	683,4
grodziski	24,9	63,6	15,8	16,6	78,3	34,3	217,6	745,2
jarociński	27,9	59,5	19,1	11,9	73,4	50,4	213,3	606,8
kaliski	37,1	78,7	8,6	0,0	78,4	12,2	210,9	405,9
kępiński	24,2	71,9	16,9	9,7	79,2	37,2	248,0	702,0
kolski	40,9	55,4	8,7	1,7	63,2	35,1	205,0	743,9
koniński	41,1	87,9	12,6	0,0	71,3	18,1	190,6	487,8
kościański	11,2	58,4	21,0	26,7	71,3	47,6	255,8	651,3
krotoszyński	42,3	55,5	13,8	25,2	77,4	46,3	225,9	621,1
leszczyński	14,7	84,1	6,2	3,6	83,6	9,7	233,7	491,5
międzychodzki	7,7	41,8	15,0	10,6	68,0	57,7	191,8	734,3
nowotomyski	10,4	49,3	9,9	16,4	73,0	35,7	206,7	763,2
obornicki	8,8	45,9	7,0	16,3	66,7	37,1	254,5	752,4
ostrowski	35,9	55,2	10,8	15,5	72,2	46,7	224,8	660,2
ostrzeszowski	43,2	73,1	14,9	12,3	80,0	36,1	240,0	630,7
pilski	24,2	31,4	15,3	13,7	63,3	67,9	253,5	879,0
pleszewski	39,1	63,0	13,9	0,0	76,8	38,8	212,8	650,9
poznański	25,5	57,3	11,7	18,9	74,8	41,0	285,8	913,9
rawicki	34,2	53,3	12,6	19,6	72,4	35,2	258,8	711,4
śłupecki	35,2	60,9	12,6	0,0	69,3	38,2	190,1	643,2
szamotulski	23,2	65,1	22,7	16,2	69,0	46,5	208,6	732,2
średzki	23,1	48,9	7,7	13,4	69,0	34,9	245,4	657,2
śremski	22,4	38,3	10,8	10,6	65,6	60,9	262,0	801,0
turecki	24,6	68,0	18,3	3,3	64,9	46,1	208,3	626,1
wągrowiecki	24,1	48,6	16,5	6,3	68,0	50,8	213,7	731,3
wolsztyński	10,1	59,6	18,7	5,4	77,8	37,1	236,4	713,9
wrzesiński	41,0	57,3	13,9	7,7	69,3	41,5	228,3	817,4
złotowski	6,1	36,5	21,3	7,5	67,5	50,0	205,7	686,5
Ogółem powiaty ^{a)}	26,1	55,9	13,7	11,9	71,3	41,0	233,4	703,0

^{a)} Wartości średniej harmonicznej, w przypadku wskaźników mieszkania X_5 i oczyszczalnie X_6 – mediany.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Ważniejsze dane* (2002), *Ważniejsze dane* (2001).

Tabela 2

Charakterystyki liczbowe cech opisujących infrastrukturę techniczną powiatów
województwa wielkopolskiego

Charakterystyki	Drogi (X_1)	Wodociągi (X_2)	Kanalizacja (X_3)	Gaz (X_4)	Mieszkania (X_5)	Oczyszczalnie (X_6)	Telefony (X_7)	Sklepy (X_8)
min	6,1	31,4	6,2	0,0	61,2	9,7	190,1	405,9
max	43,2	87,9	24,8	26,7	83,6	67,9	285,8	913,9
średnia arytmetyczna	26,6	57,0	14,1	11,3	71,6	42,0	229,2	687,6
odchylenie standardowe	12,1	13,4	4,7	7,4	5,6	13,6	24,1	105,0
współczynnik zmienności (w %)	45,5	23,5	33,1	66,1	7,8	32,4	10,5	15,3
mediana brzegowa	24,9	57,0	13,8	11,0	71,3	41,0	228,3	689,7
mediana Webera	26,2	55,8	14,6	12,2	71,8	42,9	230,7	691,6

Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 1.

Największą zmiennością charakteryzowały się wartości wskaźników dotyczących połączeń gazowych prowadzących do budynków mieszkalnych (66,1%) oraz długość dróg gminnych o powierzchni twardej (45,5%). Natomiast małą zmiennością odznaczają się cechy związane z przeciętną powierzchnią użytkową 1 mieszkania (7,8%) i telefonicznymi łączami głównymi i łączami w dostęпах ISDN ogółem na 1000 ludności (10,5%).

Duża zmienność wartości połowy badanych cech (X_1 , X_3 , X_4 , X_6) spowodowała, że do analizy przestrzennego zróżnicowania powiatów województwa wielkopolskiego zastosowano zmodyfikowaną wersję syntetycznego miernika rozwoju Hellwiga opartą na medianie przestrzennej (medianie Webera), którą wyznacza się łącznie dla wszystkich cech. Dzięki zastosowaniu tej wersji miernika można uniknąć wpływu na jego wartości pojedynczych cech o wartościach nietypowych dla danego powiatu. W tym wypadku uporządkowanie powiatów według wartości zmodyfikowanego miernika zależy od przeważającej części cech, które osiągają wysokie wartości.

W drugim etapie wartości cech poddano normalizacji. Przyjęte w badaniu cechy mają charakter stymulant. Cechy te znormalizowano przyjmując formułę standaryzacji medianowej. Zstandaryzowanie wartości cech umożliwiły wyznaczenie syntetycznego miernika pokazującego poziom rozwoju infrastruktury technicznej dla każdego powiatu w województwie wielkopolskim (etap trzeci).

W czwartym etapie wyznaczone wartości syntetycznego miernika wykorzystano do liniowego uporządkowania powiatów według jego (miernika) malejących wartości (tab. 3). A następnie wyodrębniono klasy typologiczne określające stopień rozwoju infrastruktury technicznej powiatów województwa wielkopolskiego (tab. 4 i rys. 1).

Charakterystyki liczbowe ukazujące międzyklasowe zróżnicowanie poziomu rozwoju infrastruktury technicznej w województwie wielkopolskim podano w tab. 5. Najwyższy poziom rozwoju infrastruktury technicznej występuje w powiecie

Tabela 3

Uporządkowanie powiatów województwa wielkopolskiego według wartości syntetycznego miernika wyposażenia w infrastrukturę techniczną

Nr	Powiat	Miernik	Nr	Powiat	Miernik
1	poznański	0,451	17	wrzesiński	-0,016
2	chodzieski	0,378	18	nowotomyski	-0,021
3	pilski	0,346	19	obornicki	-0,035
4	kępiński	0,296	20	turecki	-0,039
5	ostrzeszowski	0,206	21	wągrowiecki	-0,047
6	śremski	0,186	22	pleszewski	-0,065
7	jarociński	0,170	23	czarnkowsko-trzecieński	-0,090
8	kościański	0,159	24	gnieźnieński	-0,109
9	gostyński	0,137	25	leszczyński	-0,113
10	grodziski	0,107	26	złotowski	-0,161
11	ostrowski	0,098	27	średzki	-0,199
12	krotoszyński	0,098	28	śłupecki	-0,203
13	szamotulski	0,088	29	koniński	-0,297
14	rawicki	0,050	30	kałiski	-0,334
15	wolsztyński	0,017	31	kołski	-0,347
16	międzychodzki	0,000			

Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 1.

poznańskim, czyli na obszarze w zasięgu oddziaływania aglomeracji miejskiej Poznania. W powiecie poznańskim zwracają uwagę dwie największe wartości cech (wśród analizowanych): telefoniczne łącza główne i łącza w dostęпах ISDN ogółem na 1000 ludności – 285,8 oraz powierzchnia sprzedażowa na 1000 ludności – 913,9 m². Ponadto powiat poznański charakteryzuje się wyższą od przeciętnej liczbą połączeń gazowych prowadzących do budynków mieszkalnych w gospodarstwach domowych w miastach w % ogółu mieszkańców – 18,9, a także ponadprzeciętną powierzchnią użytkową 1 mieszkania – 74,8 m². Powiat poznański jednak wyraźnie ustępuje klasom powiatów o wysokim i średnim stopniu rozwoju przede wszystkim pod względem połączeń kanalizacyjnych prowadzących do budynków mieszkalnych (11,7%).

Drugą klasę powiatów stanowi 9 powiatów o wysokim stopniu rozwoju infrastruktury technicznej. Przeciętny wskaźnik wyposażenia budynków mieszkalnych w infrastrukturę kanalizacyjną wynosił w tych powiatach 16,5% i był nieco wyższy niż przeciętnie w innych klasach. Do tej klasy należy powiat chodzieski, w którym omawiany wskaźnik osiągnął maksymalną wartość (24,8%) wśród wszystkich powiatów województwa wielkopolskiego. Klasa powiatów o wysokim poziomie infrastruktury charakteryzowała się również najwyższym udziałem ludności obsługiwanej przez oczyszczalnie ścieków (47,6% wobec 41% przeciętnie w województwie).

Najliczniejszą klasę stanowią powiaty o średnim poziomie rozwoju infrastruktury technicznej, położone w zachodniej i południowej części województwa.

Tabela 4

Klasyfikacja powiatów województwa wielkopolskiego według wartości syntetycznego miernika wyposażenia w infrastrukturę techniczną

Poziom miernika	Wartości	Liczba powiatów	Powiaty
bardzo wysoki	powyżej 0,45	1	poznański
wysoki	0,10 – 0,45	9	chodzieski, gostyński, grodziski, jarociński, kępiński, kościański, ostrzeszowski, pilski, śremski
średni	-0,10 – 0,10	13	czarnkowsko-trzcianecki, krotoszyński, międzychodzki, nowotomyski, obornicki, ostrowski, pleszewski, rawicki, szamotulski, turecki, wągrowiecki, wolsztyński, wrzesiński
niski	poniżej -0,10	8	gnieźnieński, kaliski, kołski, koniński, leszczyński, słupecki, średzki, złotowski

Źródło: Opracowanie własne.

Przeciętne wartości dla większości rozważanych cech, jakie osiągnęła ta klasa powiatów stawia je zdecydowanie na trzecim miejscu. Uwagę zwraca względnie wysoki odsetek połączeń kanalizacyjnych prowadzących do budynków mieszkalnych (14,1%), wyższy niż przeciętnie w województwie (13,7%).

Czwartą klasę o niskim stopniu rozwoju infrastruktury technicznej stanowi 8 powiatów, położonych przeważnie we wschodniej części województwa. Przeciętne wartości dla większości rozważanych cech, jakie osiągnęła ta klasa powiatów

Tabela 5

Międzyklasowe zróżnicowanie poziomu rozwoju infrastruktury technicznej w województwie wielkopolskim w 2002 roku (wartości średnie w klasach ^{a)})

Poziom miernika	Drogi (X_1)	Wodociągi (X_2)	Kanalizacja (X_3)	Gaz (X_4)	Mieszkania (X_5)	Oczyszczalnie (X_6)	Telefony (X_7)	Sklepy (X_8)
bardzo wysoki	25,5	57,3	11,7	18,9	74,8	41,0	285,8	913,9
wysoki	28,2	52,5	16,5	15,8	73,4	47,6	244,1	731,6
średni	22,5	55,1	14,1	12,2	69,3	41,5	223,0	696,0
niski	29,6	59,7	11,4	4,9	69,2	35,0	218,3	604,5

^{a)} Wartości średniej harmonicznej, w przypadku wskaźników mieszkania X_5 , i oczyszczalni X_6 – mediany.

Źródło: Obliczenia własne.

Rysunek 1. Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju infrastruktury technicznej w województwie wielkopolskim w 2002 roku



Stopień zagospodarowania infrastrukturalnego:

- niski
- średni
- wysoki
- bardzo wysoki

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji podanych w tabeli 4.

stawia je zdecydowanie na ostatnim miejscu. Wyjątek stanowią tu stosunkowo dobrze rozbudowana sieć wodociągowa oraz największa przeciętnie gęstość dróg gminnych. Powiaty koniński i kaliski mają najwyższe wskaźniki z wodociągowa-

nia budynków mieszkalnych wynoszące odpowiednio 87,9% i 78,7% ogółu budynków mieszkalnych (tab. 1).

Podsumowanie

Infrastruktura techniczna odgrywa istotną rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym regionów, powiatów czy gmin. Stanowi też jeden z ważniejszych wyznaczników jakości życia mieszkańców wsi, decyduje o ich aktywności społecznej. Dlatego ważnym zagadnieniem jest badanie stanu infrastruktury w ujęciu przestrzennym, co daje podstawę do podejmowania działań na rzecz niwelowania różnic w tym zakresie.

W województwie wielkopolskim występuje znaczne zróżnicowanie przestrzenne w zakresie rozwoju infrastruktury technicznej. Generalnie najwyższy jej poziom utrzymuje się w powiecie poznańskim, położonym koncentrycznie, w zasięgu oddziaływania aglomeracji miejskiej Poznania oraz w bliskości strategicznych dróg krajowych. Najuboższe zasoby infrastruktury technicznej mają powiaty położone peryferyjnie w stosunku do aglomeracji poznańskiej, we wschodniej (kolski, kaliski, koniński, słupecki) i północnej (złotowski) części województwa wielkopolskiego. Zły stan infrastruktury cechuje też powiaty średzki i gnieźnieński, zwłaszcza jeśli chodzi o takie jej elementy, jak: sieć wodociągowa i kanalizacyjna (średzki, gnieźnieński), mieszkania (gnieźnieński) oraz oczyszczalnie ścieków (średzki).

Literatura

- Błażczak P., Wysocki F. (2003): Analiza zróżnicowania jakości życia ludności w przekroju gmin województwa wielkopolskiego. Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, Zeszyt naukowy 6.
- Lira J., Wagner W., Wysocki F. (2002): Mediana w zagadnieniach porządkowania obiektów wielocechowych. Internetowa Oficyna Wydawnicza, Centrum Statystyki Regionalnej, Poznań, 87 - 99.
- Pięcek B. (1997): Infrastrukturalne uwarunkowanie rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. W: Ekonomiczne i społeczne uwarunkowanie i możliwości wielofunkcjonalnego rozwoju wsi w Polsce. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Rousseeuw P.J., Leroy A.M., (1987): Robust regression and outlier detection. John Wiley and Sons, New York.
- Ważniejsze dane o powiatach i gminach województwa wielkopolskiego (2001): Urząd Statystyczny w Poznaniu.
- Ważniejsze dane o powiatach i gminach województwa wielkopolskiego (2002): Urząd Statystyczny w Poznaniu.

Zróżnicowanie przestrzenne infrastruktury technicznej w przekroju powiatów województwa wielkopolskiego

Streszczenie

W pracy podjęto próbę pomiaru poziomu rozwoju infrastruktury technicznej w powiatach województwa wielkopolskiego za pomocą syntetycznego miernika rozwoju. Jego konstrukcję oparto na metodzie wzorcowej Hellwiga w ujęciu pozycyjnym i cechach reprezentujących poszczególne elementy infrastruktury: drogi gminne, sieć wodociagową, kanalizacyjną, gazową, telefoniczną, handlową, oczyszczalnie ścieków i zasoby mieszkaniowe. Uzyskano uporządkowanie liniowe powiatów ze względu na poziom rozwoju infrastruktury technicznej i ogólny obraz przestrzenny tego zjawiska w województwie wielkopolskim.

W województwie wielkopolskim występuje znaczne zróżnicowanie przestrzenne rozwoju infrastruktury technicznej. Generalnie najwyższy jej poziom występuje w powiecie poznańskim położonym w zasięgu oddziaływania aglomeracji miejskiej Poznania. Najuboższe zasoby infrastruktury technicznej mają powiaty położone peryferyjnie, we wschodnich i północnych terenach województwa wielkopolskiego. Również powiaty średzki i gnieźnieński położone korzystnie pod względem geograficzno-ekonomicznym tworzą obszary o niskich i bardzo niskich wskaźnikach wyposażenia infrastrukturalnego w zakresie sieci wodociagowych, kanalizacyjnych, oczyszczalni ścieków i zasobów mieszkaniowych.

Spatial diversification of technological infrastructure in the municipalities of the wielkopolska province

Summary

In the paper an attempt is taken to measure the level of technological infrastructure development in municipalities of the Wielkopolska Province with a synthetic development measurement. It is based on the Hellwig's model method in position approach and its characteristics represent individual elements of the infrastructure: communal roads, water supply and sewerage systems, gas grid, telephone network, commerce, sewage-treatment plants and housing. Individual municipalities are ordered in a linear way according to their level of technological infrastructure development and its general spatial picture for the Wielkopolska Province.

In the Wielkopolska Province considerable spatial diversification in the technological infrastructure development can be observed. Generally, the highest level is observed in the Poznań municipality situated within the urban agglomeration of Poznań. The lowest level of technological infrastructure is characteristic of peripheral, eastern and northern municipalities of the Wielkopolska Province. Also Środa Wielkopolska and Gniezno municipalities, located favourably, both geographically and economically, belong to regions of low and very low infrastructure development as far as water supply and sewerage systems, sewage-treatment plants and housing are concerned.

PIOTR BŁAŻCZAK, FELIKS WYSOCKI

Analiza zróżnicowania jakości życia ludności w przekroju gmin województwa wielkopolskiego

Wstęp

Transformacja ekonomiczna ostatnich lat wywołała rozwarstwienie ekonomiczne w ujęciu przestrzennym, społecznym i zawodowym. Nastąpił wzrost dystansu między miastem i wsią, oraz między ludnością rolniczą a nierolniczą. Również na terenach wiejskich zachodzą procesy rozwarstwienia ekonomicznego i społecznego. Niektóre z terenów wiejskich stały się beneficjentami przemian, inne zdołały utrzymać *status quo*, a jeszcze inne należą do przegranych. Stąd też sprawą dużej wagi jest monitorowanie owego rozwarstwienia, zarówno w przekroju szczegółowych wskaźników cząstkowych, jak również w ujęciu bardziej syntetycznym. Na tej podstawie zrodził się prezentowany w pracy zamysł badawczy, którego celem jest próba pomiaru jakości życia w przekroju gmin województwa wielkopolskiego przy wykorzystaniu taksonomicznego miernika syntetycznego rozwoju. Analiza kształtowania się poziomu jakości życia może być jedną z istotnych przesłanek budowy regionalnych strategicznych planów rozwoju (Pocza, Wysocki 2001).

Jakość życia jest wypadkową szeregu elementów, zarówno o charakterze obiektywnym, jak również subiektywnych odczuć. Elementy o charakterze obiektywnym mają na ogół mierzalny charakter i związane są takimi sfery życia społecznego i gospodarczego, jak: poziom ochrony środowiska, sytuacja zdrowotna ludności, stopa bezrobocia, poziom wyposażenia infrastrukturalnego, stan finansów publicznych.

Celem pracy jest pomiar jakości życia ludności wiejskiej w przekroju gmin województwa wielkopolskiego.

Metoda oceny gmin według poziomu jakości życia

Metoda wyodrębniania typów rozwojowych opiera się na zasadach konstruowania syntetycznego miernika rozwoju i obejmuje cztery następujące etapy:

etap I – zaproponowanie listy cech diagnostycznych będących wyznacznikami jakości życia,

etap II – normalizacja wartości cech diagnostycznych,

etap III – konstrukcja syntetycznego miernika rozwoju,

etap IV – wyodrębnienie klas typologicznych i opis typów.

Etap I. Do konstrukcji miernika przyjęto cechy, których wybór został oparty na przesłankach merytorycznych i analizie elementów diagonalnych macierzy odwrotnej do macierzy korelacji R^{-1} .

Etap II. Głównym celem normalizacji jest ujednolicenie charakteru cech (poprzez przekształcenie destymulant i nominant w stymulanty) oraz sprowadzenie ich wartości do porównywalności, co polega na pozbawieniu ich mian i ujednoliceniu rzędów wielkości. Przyjęte w badaniu cechy o charakterze destymulant przekształcono w stymulanty, a następnie znormalizowano stymulanty przyjmując formułę standaryzacji medianowej

$$z_{ji} = \frac{x_{ji} - m\ddot{e}d_i}{1,4826 \cdot m\ddot{a}d_i},$$

gdzie

x_{ji} – wartość i -tej cechy ($i=1, 2, \dots, k$) dla j -tej jednostki ($j=1, 2, \dots, n$),

$m\ddot{e}d_i$ – składowa wektora medianowego Webera (mediana Webera) dla i -tej cechy,

$m\ddot{a}d_i = med_j |x_{ji} - m\ddot{e}d_i|$ – medianowe odchylenie bezwzględne będące medianą z bezwzględnych odchyleń wartości od składowej mediany Webera i -tej cechy dla j -tej jednostki.

Etap III. Do konstrukcji miernika syntetycznego zastosowano zmodyfikowaną metodę wzorcową Hellwiga w ujęciu pozycyjnym (Lira, Wagner, Wysocki 2002). Pozycyjna metoda wzorcowa Hellwiga określania miernika rozwoju danego obiektu wielocechowego od zadanego wzorca wyrażonego k -wymiarowym wektorem $z_0 = (z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0k})$ jest miarą oddalenia i -tej znormalizowanej cechy od wzorca z_0 wyrażonego wzorem

$$d_j = 1 - \frac{d_{j0}}{d_0},$$

gdzie

$$d_{j0} = med_i (|z_{ji} - z_{0i}|) \text{ oraz } d_0 = med(d_{j0}) + 2,5 \cdot mad(d_{j0}),$$

przy czym stała 2,5 jest tutaj uznana za tzw. odpornościową wartość progową (Rousseeuw i Leroy 1987).

¹ Jeżeli cecha jest nadmiernie skorelowana z pozostałymi cechami, to elementy diagonalne macierzy odwrotnej R^{-1} , znacznie przekraczają wartość 10, co jest symptomem złego uwarunkowania numerycznego macierzy R .

W rezultacie otrzymano syntetyczny miernik pokazujący poziom jakości życia mieszkańców każdej gminy. Wyższe wartości miernika świadczą o wysokim poziomie, natomiast niższe – o niskim poziomie jakości życia.

Etap IV. Wyznaczone wartości syntetycznego miernika wykorzystuje się do liniowego porządkowania gmin pod względem jakości życia oraz – na tej podstawie – do wyodrębnienia ich klas typologicznych. Odpowiednie klasy typologiczne są tutaj oparte na podejściu pozycyjnym, według zasady:

$$\begin{array}{ll} I & d_i \geq med + 2,5 \cdot mad \\ II & med \leq d_i < med + 2,5 \cdot mad \end{array} \quad \begin{array}{ll} III & med - 2,5 \cdot mad \leq d_i < med \\ IV & d_i < med - 2,5 \cdot mad \end{array}$$

Pomiar jakości życia ludności wiejskiej w przekroju gmin

Źródłem informacji o jakości życia mieszkańców wsi w układzie gmin województwa wielkopolskiego były dane pochodzące z *Banku Danych Regionalnych* z roku 2000.

Analiza empiryczna wyodrębnia następujące etapy postępowania:

- wybór zestawu cech charakteryzujących różne aspekty jakości życia mieszkańców gmin,
- ujednolicenie charakteru cech,
- wyznaczenie macierzy korelacji i jej macierzy odwrotnej,
- standaryzacja w ujęciu klasycznym i pozycyjnym,
- wyznaczenie syntetycznego miernika rozwoju Hellwiga w klasycznym i zmodyfikowanym ujęciu, opartym na medianie przestrzennej Webera,
- wyodrębnienie klas typologicznych poziomu jakości życia dla gmin.

W pierwszym etapie wybrano zestaw 29 cech charakteryzujących różne strony jakości życia mieszkańców gmin. Z tego zbioru – analizując macierz odwrotną korelacji – wyeliminowano cechy silnie ze sobą skorelowane. Ostatecznie do budowy syntetycznego miernika poziomu jakości życia przyjęto zestaw 19 cech reprezentujących następujące aspekty poziomu jakości życia:

ochrona środowiska

- X_1 – wskaźnik syntetyczny emisji zanieczyszczeń w gminie (pyłowe, gazowe, SO_2)²,
 X_2 – odpady wytworzone w ciągu roku w tys. ton/rok na 1000 osób ludności,
 X_3 – powierzchnia obszarów prawnie chronionych w ha na 100 ha powierzchni gminy,

² Kwantyfikację miernika zanieczyszczeń przeprowadzono metodą bezwzorcową, stosując standaryzację, przy uwzględnieniu cech prostych: zanieczyszczeń pyłowych, gazowych, dwutlenkiem siarki w tonach/rok na 1 km².

X_4 – nakłady inwestycyjne na ochronę powietrza atmosferycznego i klimatu w tys. zł (ceny bieżące na 1000 osób),

poziom zdrowotności

X_5 – zgony ogółem na 1000 osób ludności według stałego miejsca zamieszkania,

migracje ludności

X_6 – napływ ludności do gmin (ogółem) na 1000 osób ludności,

rynek pracy

X_7 – liczba bezrobotnych do liczby ludności w wieku produkcyjnym – stopa bezrobocia w %,

infrastruktura techniczna – komunalna

X_8 – drogi gminne na 100 km² powierzchni gminy,

X_9 – liczba połączeń wodociągowych do budynków mieszkalnych i zbiorowego zamieszkania na 100 mieszkań,

X_{10} – liczba połączeń kanalizacyjnych do budynków mieszkalnych i zbiorowego zamieszkania na 100 mieszkań,

X_{11} – liczba czynnych połączeń sieci gazowej do budynków mieszkalnych na 100 mieszkań,

X_{12} – zużycie gazu w gospodarstwach domowych w tys. m³ na 100 osób ludności,

X_{13} – standardowe łącza telefoniczne główne na 1000 osób ludności,

X_{14} – procentowy udział ludności obsługiwanej przez oczyszczalnie ścieków,

X_{15} – liczba sklepów ogółem na 1000 osób ludności,

mieszkania

X_{16} – powierzchnia użytkowa mieszkań w m² na 1 mieszkańca,

X_{17} – udział powierzchni użytkowej mieszkań oddanych do użytku w powierzchni mieszkań ogółem (w %),

finanse publiczne

X_{18} – wydatki budżetu gminy w zł na 1 mieszkańca,

X_{19} – dochody własne budżetu gminy w zł na 1 mieszkańca.

Największą zmiennością charakteryzują się takie cząstkowe mierniki oceny poziomu życia jak: syntetyczny miernik emisji zanieczyszczeń ($v = 21\%$), ilość odpadów wytworzonych w ciągu roku w tys. ton w przeliczeniu na 1000 osób ludności gminy (377%), nakłady inwestycyjne na ochronę powietrza atmosferycznego i klimatu w tys. zł w przeliczeniu na 1000 osób ludności (313%), liczba czynnych połączeń sieci gazowej do budynków mieszkalnych na 100 mieszkań (137%), zużycie gazu w gospodarstwach domowych w tys. m³ na 100 osób (152%), udział powierzchni użytkowej mieszkań oddanych do użytku w powierz-

chni użytkowej mieszkań ogółem (167%). Z kolei najmniejszą zmiennością (poniżej 20%) charakteryzują się cechy: X_5 – zgony ogółem na 1000 osób ludności (19%) i powierzchnia użytkowa mieszkań w m^2 w przeliczeniu na 1 mieszkańca (7,8%) (tab. 1). Jednocześnie cechy w przypadku których stwierdzono bardzo wysoki stopień rozproszenia wartości, charakteryzują się również bardzo silną asymetrią prawostronną. Dotyczy to zwłaszcza cech X_1 (13,06), X_2 (5,24), X_4 (6,34), X_{17} (5,14). Ponadto wyraźnie nierównomiernie – prawostronnie – rozłożone są gminy, ze względu na wartości takich cech jak: X_8 (4,17) i X_{19} (5,04) (tab. 1).

Cechy mające charakter destymulant (X_1 , X_5 , X_7) przekształcono w stymulanty, co umożliwia ich bezpośrednie wykorzystanie w konstrukcji syntetycznego miernika poziomu jakości życia w gminach.

Wybrane potencjalne cechy proste są nośnikami istotnych informacji częściowych o poziomie jakości życia mieszkańców wsi. Świadczą o tym elementy diagonalne macierzy odwrotnej do macierzy korelacji R (współczynników korelacji liniowej między cechami prostymi X_1 ..., X_{19}), nieznacznie większe od jedności (tab. 2)³.

Standaryzację cech prostych przeprowadzono według formuły klasycznej i pozycyjnej. Standaryzowane wartości cech umożliwiły wyznaczenie wartości syntetycznego miernika rozwoju w ujęciu metody wzorcowej klasycznej i pozycyjnej (d_i , $i = 1, \dots, 226$). Jego wartości informują o poziomie jakości życia mieszkańców w przekroju gmin oraz pozwalają na uporządkowanie badanych gmin od charakteryzującej się najwyższą jakością do najgorszej pod względem jakości życia. Wartości te dla obydwu zastosowanych metod zostały zestawione w tab. 3. Analizując je stwierdzamy, że

- 1) W ujęciu obydwu zastosowanych metod najwyżej pod względem poziomu jakości życia (na pierwszym miejscu) została sklasyfikowana gmina Tarnowo Podgórne.
- 2) W czołówce prezentowanego rankingu według metody klasycznej znalazły się gminy miejskie oraz gminy wiejskie należące do powiatu poznańskiego, a więc gminy zlokalizowane w zasięgu oddziaływania aglomeracji miasta Poznania. Uporządkowanie gmin w ujęciu metody pozycyjnej nie daje tak jednoznacznej klasyfikacji.
- 3) W ujęciu metody klasycznej w ostatniej dziesiątce znalazły się gminy wiejskie (9 na 10) zlokalizowane na terenach wschodnich i północnych województwa wokół takich miast jak: Koło, Konin, Słupca, Złotów. Natomiast według metody pozycyjnej są to przeważnie gminy miejsko-wiejskie usytuowane w różnych regionach województwa.
- 4) Uporządkowania gmin uzyskane obydwoma metodami cechuje znaczny stopień niezgodności (obliczony współczynnik korelacji rang Spearmana wynosi 0,46).

³ Jeżeli cecha jest nadmiernie skorelowana z pozostałymi, to elementy diagonalne macierzy odwrotnej R^{-1} , przyjmujące wartości z przedziału $(1, +\infty)$, są znacznie większe od jedności, co jest symptomem złego uwarunkowania numerycznego macierzy R (Zeliaś, Malina 1997).

Tabela 1

Statystyki opisowe charakteryzujące cechy opisujące poziom życia mieszkańców gmin w województwie wielkopolskim

Statystyki	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
minimum	0,00	0,00	0,00	0,00	5,46	2,33	2,32	1,40	10,62	0,00
maksimum	1000,00	15,42	104,52	882,79	20,82	48,40	21,61	672,00	123,17	62,95
średnia arytmetyczna	8,51	0,56	28,32	27,91	9,65	11,74	11,56	83,93	64,94	10,90
odchylenie standardowe	69,92	2,12	32,44	87,49	1,87	5,35	4,56	78,20	22,43	9,88
współczynnik zmienności	821,29	377,13	114,54	313,52	19,39	45,56	39,45	93,17	34,55	90,58
eksczes	-13,06	5,24	0,93	6,34	-1,43	3,07	0,06	4,17	-0,22	1,27
kurtoza	182,38	29,09	-0,40	49,07	5,59	13,71	-0,84	23,75	-0,41	3,11
mediana brzegowa	0,00	0,00	14,69	0,00	9,36	10,50	11,51	68,20	66,24	9,31
mediana Webera	1,97	0,38	27,27	15,96	9,54	11,09	11,62	70,85	66,96	10,03

Statystyki	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	
minimum	0,00	0,00	57,80	0,00	2,83	15,89	0,00	204,62	938,70	
maksimum	120,98	56,21	398,70	100,28	21,01	27,34	9,19	2280,57	4837,92	
średnia arytmetyczna	14,40	7,14	199,18	27,14	9,23	19,28	0,68	499,61	1260,08	
odchylenie standardowe	19,80	10,83	54,83	27,03	3,36	1,51	1,13	264,02	375,72	
współczynnik zmienności	137,47	151,68	27,53	99,59	36,43	7,82	166,71	52,85	29,82	
eksczes	1,68	1,75	0,49	1,06	0,82	0,92	5,14	2,84	5,04	
kurtoza	3,56	2,86	0,98	0,42	0,30	3,71	32,51	12,17	38,70	
mediana brzegowa	3,34	0,50	196,95	20,73	8,63	19,23	0,38	428,74	1158,59	
mediana Webera	13,74	5,74	190,28	22,08	8,48	19,28	0,48	426,69	1169,18	

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Banku Danych Regionalnych (rok 2000).

Tabela 2

Macierz współczynników korelacji liniowych i jej macierz odwrotna dla cech opisujących poziom życia mieszkańców gmin w województwie wielkopolskim

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19
X1	1,56	-0,46	0,07	-0,08	-0,12	0,08	0,00	-0,09	0,24	0,02	0,03	-0,03	-0,28	-0,23	-0,13	0,07	-0,07	-0,16	-0,21
X2	0,63	1,42	-0,07	0,14	0,12	-0,09	0,03	0,11	-0,22	-0,04	0,08	0,08	0,22	0,24	0,19	-0,02	0,00	0,12	0,03
X3	-0,10	0,00	1,16	-0,10	-0,08	0,09	-0,16	-0,17	0,18	-0,05	-0,12	-0,19	-0,06	-0,12	-0,13	-0,11	0,00	-0,05	0,03
X4	0,00	-0,09	0,05	1,11	0,04	-0,10	-0,01	0,09	-0,21	0,08	-0,03	0,01	0,01	0,20	0,19	-0,05	-0,01	0,04	-0,04
X5	-0,01	-0,02	0,08	0,03	1,36	-0,03	0,17	-0,02	-0,22	0,21	0,16	0,17	0,27	0,31	0,12	-0,14	0,07	0,13	-0,02
X6	-0,27	0,06	-0,25	0,13	0,05	2,87	0,38	0,09	0,16	-0,01	0,32	0,28	0,17	-0,08	0,15	0,28	0,74	0,41	0,38
X7	0,06	0,09	0,17	-0,05	-0,15	-0,47	1,91	0,05	-0,06	0,02	0,45	0,48	0,42	0,10	0,29	0,37	0,36	0,31	0,15
X8	-0,08	0,01	0,21	-0,01	0,25	-0,19	0,23	1,44	-0,36	0,05	0,08	0,22	0,34	0,40	0,38	0,07	0,16	0,13	0,05
X9	-0,16	-0,02	-0,16	0,13	0,17	-0,11	-0,03	0,13	2,09	-0,05	0,03	-0,24	-0,36	-0,59	-0,51	0,05	0,01	-0,08	0,05
X10	-0,10	0,23	0,05	-0,02	-0,15	0,19	0,10	0,18	-0,50	1,88	0,11	0,17	0,12	0,52	0,23	0,11	0,07	0,33	0,19
X11	-0,10	-0,20	0,02	-0,01	-0,20	-0,05	-0,20	-0,03	-0,30	-0,09	1,97	0,63	0,30	0,12	0,25	0,28	0,36	0,30	0,19
X12	-0,09	0,11	0,17	0,12	0,12	0,09	-0,42	0,03	0,18	0,10	-1,11	2,38	0,43	0,39	0,47	0,23	0,39	0,37	0,21
X13	0,25	-0,05	-0,21	0,19	-0,35	0,33	-0,58	-0,37	0,13	0,31	-0,07	-0,04	2,31	0,50	0,54	0,25	0,28	0,50	0,39
X14	0,21	-0,20	-0,19	-0,08	-0,35	0,29	0,29	-0,54	1,03	-1,56	0,28	-0,57	-0,42	4,23	0,67	0,03	0,07	0,40	0,20
X15	-0,18	-0,03	0,01	-0,17	0,29	-0,11	-0,10	-0,05	0,45	0,28	-0,06	-0,23	-0,34	-1,23	2,55	0,22	0,24	0,44	0,27
X16	-0,20	-0,08	0,14	0,05	0,31	0,00	-0,39	0,01	0,01	-0,26	-0,16	0,12	-0,21	0,22	-0,20	1,46	0,27	0,27	0,31
X17	0,33	0,05	0,00	-0,10	-0,13	-1,77	0,11	-0,14	0,02	-0,20	-0,08	-0,37	-0,17	0,26	-0,08	-0,13	2,57	0,39	0,31
X18	-0,38	-0,43	0,18	-0,12	-0,15	-0,49	-0,49	0,10	-0,22	-0,45	-0,01	-0,06	-0,32	-0,64	-0,37	0,33	-0,10	4,71	0,81
X19	0,65	0,45	-0,10	0,09	0,24	-0,30	0,67	0,13	-0,19	0,16	-0,01	0,00	-0,34	0,26	0,08	-0,51	0,21	-3,27	3,94

gdzie: elementy na diagonalu i poniżej niej są elementami macierzy odwrotnej, elementy powyżej diagonalu są elementami macierzy współczynników korelacji liniowej.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Banku Danych Regionalnych (rok 2000).

Tabela 3

Uporządkowanie gmin województwa wielkopolskiego według wartości miernika syntetycznego poziomu jakości życia mieszkańców gmin uzyskanego metodą wzorcową klasyczną i pozycyjną

Lp.	Metoda wzorcowa klasyczna				Metoda wzorcowa pozycyjna			
	Powiat	Gmina	Rodzaj gminy ^{a)}	Wartość miernika syntetycznego	Powiat	Gmina	Rodzaj gminy ^{a)}	Wartość miernika syntetycznego
1	poznański	Tarnowo Podgórne	3	0,3880	poznański	Tarnowo Podgórne	3	0,7566
2	poznański	Suchy Las	3	0,3207	chodzieski	Margonin	2	0,4539
3	poznański	Komorniki	3	0,2533	Leszno	Leszno	1	0,4336
4	poznański	Luboń	1	0,2530	wągrowiecki	Wągrowiec	1	0,4319
5	poznański	Puszczykowo	1	0,2382	ostrowski	Odolanów	2	0,4269
6	kościański	Kościan	1	0,2314	Poznań	Poznań	1	0,4261
7	Leszno	Leszno	1	0,2248	ostrzeszowski	Mikstat	2	0,4201
8	poznański	Dopiewo	3	0,2243	kościański	Kościan	1	0,4144
9	poznański	Kórnik	2	0,2214	chodzieski	Chodzież	1	0,4066
10	ostrowski	Ostrów Wielkopolski	1	0,2160	poznański	Suchy Las	3	0,4048
...	...	...	...	...	...	...	...	...
217	gnieźnieński	Mieleszyn	3	0,0437	pilski	Łobżenica	2	-0,0385
218	kolski	Osiek Mały	3	0,0388	kościański	Czempiń	2	-0,0439
219	złotowski	Złotów	3	0,0372	nowotomyski	Lwówek	2	-0,0515
220	wągrowiecki	Wągrowiec	3	0,0370	kolski	Chodów	3	-0,0586
221	kolski	Chodów	3	0,0356	nowotomyski	Zbąszyń	2	-0,0765
222	pleszewski	Chocz	3	0,0354	ostrowski	Nowe Skalmierzyce	2	-0,0813
223	śłupecki	Ślupca	3	0,0353	gnieźnieński	Klecko	2	-0,0834
224	kolski	Olszówka	3	0,0338	kolski	Przedecz	2	-0,0905
225	kolski	Dąbie	2	0,0305	złotowski	Złotów	3	-0,1347
226	koniński	Wierzbinek	3	0,0150	złotowski	Lipka	3	-0,1815

a) oznaczenie gmin: 1 – miejska, 2 – miejsko-wiejska, 3 – wiejska

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Banku Danych Regionalnych (rok 2000).

Struktura gmin różnych typów według poziomu jakości życia mieszkańców
(według metody wzorcowej klasycznej)

Tabela 4

Poziom cechy syntetycznej	Rodzaje gmin			Ogółem wg klas
	miejskie	miejsko-wiejskie	wiejskie	
Klasa I (wysoki)	57,90	11,11	7,69	13,27
Klasa II (średni)	36,84	40,00	15,39	26,99
Klasa III (niski)	0,00	47,78	58,97	49,56
Klasa IV (b. niski)	5,26	1,11	17,95	10,18
Ogółem wg gmin	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Banku Danych Regionalnych (rok 2000).

- 5) Zastosowana metoda pozycyjna dostarcza znacznie większego, aniżeli metoda klasyczna, zakresu zmienności syntetycznego miernika rozwoju. W przypadku metody pozycyjnej zakres wartości miernika wynosi od -0,1815 do 0,7566, podczas gdy dla metody klasycznej jest to wąski zakres – od 0,0150 do 0,3880.

Tabela 5

Struktura gmin różnych typów według poziomu jakości życia mieszkańców
(według metody wzorcowej pozycyjnej)

Poziom cechy syntetycznej	Rodzaje gmin			Ogółem wg klas
	miejskie	miejsko-wiejskie	wiejskie	
Klasa I (wysoki)	26,31	6,66	4,27	7,08
Klasa II (średni)	57,90	47,78	46,15	47,79
Klasa III (niski)	15,79	36,67	47,02	40,27
Klasa IV (b. niski)	0,00	8,89	2,56	4,87
Ogółem wg gmin	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Banku Danych Regionalnych (rok 2000).

Zbiór badanych gmin został podzielony dwukrotnie (dla obydwu metod) na 4 klasy typologiczne poziomu jakości życia według wartości miernika syntetycznego. Przy wyznaczaniu granic przedziałów klasowych dla miernika rozwoju skorzystano odpowiednio ze średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego (metoda klasyczna) oraz z mediany i medianowego odchylenia bezwzględnego (metoda pozycyjna). W wyniku podziału uzyskano struktury poszczególnych typów gmin (miejskie, miejsko-wiejskie, wiejskie oraz ogółem) według klas poziomu jakości życia mieszkańców (tab. 4 i 5).

Analiza obliczonych wskaźników struktury pokazuje, że:

- 1) Wraz ze wzrostem stopnia zurbanizowania gminy rośnie poziom jakości życia mieszkańców. Aż 95% (metoda klasyczna) i 84% (metoda pozycyjna) gmin miejskich charakteryzował wysoki, bądź średni poziom jakości życia, podczas gdy dla gmin wiejskich odsetki te wynosiły odpowiednio: 23% i 50%.
- 2) Otrzymane na podstawie obydwu metod struktury różnią się w odniesieniu do gmin miejskich i wiejskich, natomiast są w miarę zgodne w zbiorowości gmin miejsko-wiejskich.

W tabelach 6 i 7 przedstawiono dane (wartości przeciętne) do charakterystyki poziomów jakości życia w układzie klas typologicznych gmin województwa wielkopolskiego. Generalnie można zauważyć prawidłowość, że wyższym poziomom jakości życia odpowiadają na ogół wyższe wartości cech cząstkowych w postaci symulant i niższe destymulant. Prawidłowość ta dotyczy w szczególności cech: X_2 , X_4 , X_6 , X_7 , X_{11} , X_{12} , X_{13} , X_{14} , X_{15} , X_{17} , X_{18} , X_{19} . Wyjątek stanowi tu cecha X_9 – liczba połączeń wodociągowych do budynków mieszkalnych i zbiorowego zamieszkania na 100 mieszkań, która jest przeciętnie znacznie większa w gminach o niskim i bardzo niskim poziomie jakości życia.

Delimitację przestrzenną gmin województwa wielkopolskiego w układzie 4 klas typologicznych poziomu jakości życia przedstawiono na rys. 1 (metoda klasyczna) i 2 (metoda pozycyjna). Z rys. 1 można odczytać koncentryczny układ obszarów wyróżnionych ze względu na poziom jakości życia mieszkańców. Najwyższy poziom jakości życia występuje najliczniej w gminach znajdujących się w zasięgu oddziaływania aglomeracji miejskiej Poznania. Gminy te tworzą obszary ekonomicznie zintegrowane, rozwijające się ekonomicznie i demograficznie. Najniższy poziom jakości życia jest charakterystyczny (w większości) dla gmin usytuowanych we wschodnich regionach województwa, są to peryferyjne obszary wiejskie o wyraźnej dominacji funkcji rolniczych.

Podsumowanie

- 1) Jakość życia ludności wiejskiej w Wielkopolsce jest zróżnicowana przestrzennie. Jej poziom – niemierzalny bezpośrednio – jest powiązany z wieloma cechami prostymi – wyznacznikami cząstkowymi jakości życia, np. poziomem rozwoju gospodarczego, poziomem zdrowotności, warunkami pracy, poziomem wyposażenia infrastrukturalnego, stanem środowiska naturalnego, stopniem urbanizacji.
- 2) Dzięki wykorzystaniu syntetycznego miernika rozwoju uzyskano uporządkowanie liniowe gmin ze względu na jakość życia mieszkańców i ogólny obraz przestrzennego zróżnicowania tego zjawiska w Wielkopolsce. Przeprowadzona typologia gmin na cztery zadane klasy typologiczne jakości życia odzwierciedla różnice międzyklasowe w tym zakresie.
- 3) Najwyższa jakość życia na terenach wiejskich jest udziałem mieszkańców miast oraz gmin powiatu poznańskiego, obszarów ekonomicznie zintegrowanych, rozwijających się ekonomicznie, zlokalizowanych w zasięgu oddziaływania aglomeracji miejskiej Poznania. Ostatnie miejsca pod względem jakości życia zajmują gminy powiatu kolskiego, położone peryferyjnie w stosunku do aglomeracji poznańskiej, z tendencją do odpływu ludności.
- 4) Wyniki rangowania gmin uzyskane dwoma metodami – klasyczną i pozycyjną wykazują duży stopień niezgodności. Zastosowana metoda pozycyjna dostarcza

Tabela 6

Przeciętne wartości cech w ujęciu klasycznym opisujące poziom jakości życia mieszkańców gmin w województwie wielkopolskim w klasach typologicznych w metodzie wzorcowej klasycznej oraz pozycyjnej

Metoda wzorcowa klasyczna										
Poziom cechy syntetycznej	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
Klasa I (wysoki)	103.49	2.01	25.89	64.33	9.63	11.52	6.25	181.61	22.54	10.94
Klasa II (średni)	2.41	1.05	31.37	43.48	9.00	10.62	9.96	79.82	47.28	15.26
Klasa III (niski)	0.06	0.05	33.05	12.42	9.71	10.85	12.25	64.57	66.32	8.32
Klasa IV (b. niski)	0.26	0.00	24.74	1.66	10.62	9.81	16.17	71.87	78.08	3.65
Poziom cechy syntetycznej	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	
Klasa I (wysoki)	19.73	24.31	264.64	82.12	13.91	20.34	1.55	965.76	1935.92	
Klasa II (średni)	20.41	14.41	224.53	55.48	12.64	19.05	0.84	603.61	1193.45	
Klasa III (niski)	8.96	3.85	177.87	16.58	8.10	19.14	0.38	388.20	1147.82	
Klasa IV (b. niski)	0.68	0.09	153.78	4.68	5.67	17.86	0.31	280.44	1091.48	
Metoda wzorcowa pozycyjna										
Poziom cechy syntetycznej	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
Klasa I (wysoki)	16.44	0.85	48.30	44.10	10.10	10.33	4.65	131.49	21.11	12.05
Klasa II (średni)	14.95	1.45	43.78	51.18	9.12	10.47	11.33	83.85	47.75	13.90
Klasa III (niski)	0.51	0.74	17.52	20.34	9.64	12.59	10.03	77.70	57.71	5.43
Klasa IV (b. niski)	0.00	0.08	13.19	22.64	9.28	10.71	12.00	67.15	46.79	11.61
Poziom cechy syntetycznej	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	
Klasa I (wysoki)	21.05	29.66	257.08	89.85	14.34	20.89	1.30	1026.51	2039.67	
Klasa II (średni)	14.80	10.77	201.40	54.04	11.56	18.93	0.96	602.01	1305.88	
Klasa III (niski)	16.40	8.49	191.65	18.45	9.41	19.33	0.72	474.26	1188.03	
Klasa IV (b. niski)	10.19	7.94	155.46	19.43	8.67	18.88	0.29	374.48	1173.70	

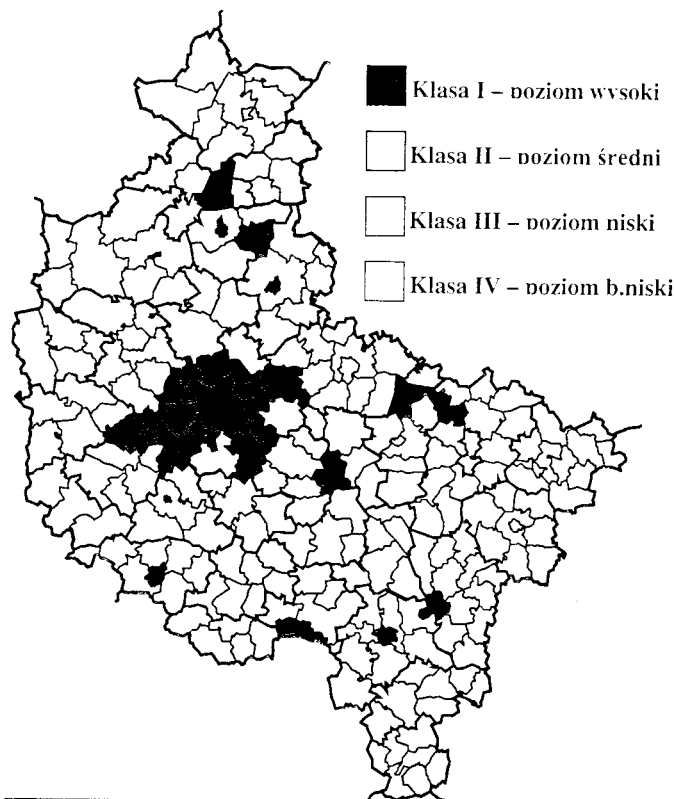
Źródło: Obliczenia własne na podstawie Banku Danych Regionalnych (rok 2000).

Tabela 7

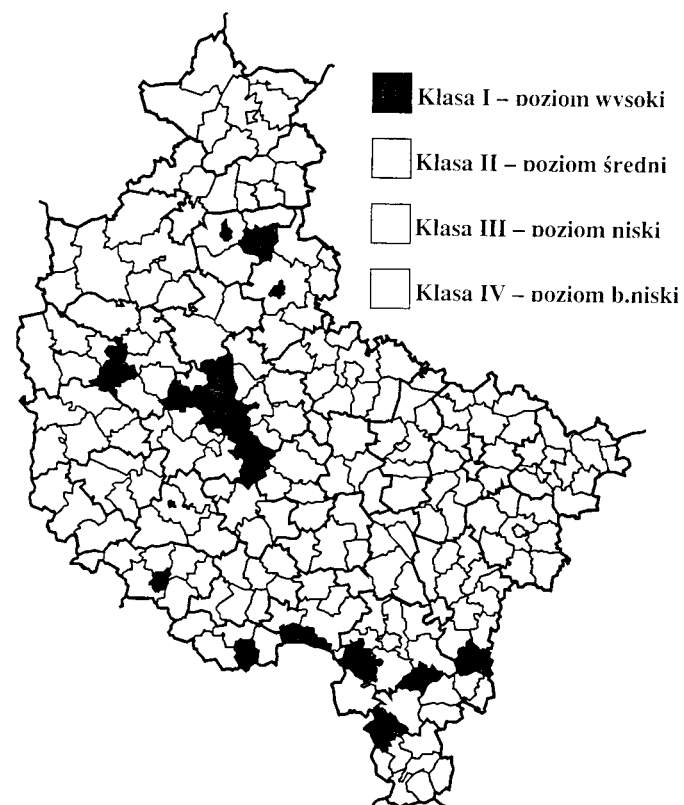
Przeciętne wartości opisujące poziom jakości życia mieszkańców gmin w województwie wielkopolskim według klas typologicznych w metodzie wzorcowej klasycznej oraz pozycyjnej (wartości mediany)

Metoda wzorcowia klasyczna										
Poziom cechy syntetycznej	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
Klasa I (wysoki)	0.05	0.12	11.49	22.80	9.33	15.21	5.09	82.70	57.86	13.21
Klasa II (średni)	0.00	0.04	14.55	9.75	9.04	10.35	9.48	59.50	58.01	15.97
Klasa III (niski)	0.00	0.00	18.07	0.00	9.67	10.24	12.43	61.70	69.59	6.72
Klasa IV (b. niski)	0.00	0.00	5.19	0.00	10.23	9.45	16.86	74.40	80.05	0.66
Poziom cechy syntetycznej	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	
Klasa I (wysoki)	33.87	22.59	241.65	48.21	12.99	20.04	1.27	749.60	1466.77	
Klasa II (średni)	18.29	10.38	224.10	40.72	10.53	19.20	0.59	535.27	1210.60	
Klasa III (niski)	0.00	0.00	186.90	13.45	7.87	19.31	0.28	378.80	1131.06	
Klasa IV (b. niski)	0.00	0.00	171.50	0.00	5.38	17.89	0.27	289.67	1077.59	
Metoda wzorcowia pozycyjna										
Poziom cechy syntetycznej	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
Klasa I (wysoki)	0.05	0.00	46.66	15.23	9.20	9.66	9.31	88.05	77.84	20.92
Klasa II (średni)	0.00	0.00	32.67	0.72	9.24	10.55	12.70	60.15	74.09	14.16
Klasa III (niski)	0.00	0.00	0.37	0.00	9.69	10.27	10.70	68.30	62.83	2.73
Klasa IV (b. niski)	0.00	0.00	14.03	0.00	9.35	11.04	13.72	74.40	47.87	11.72
Poziom cechy syntetycznej	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	
Klasa I (wysoki)	30.46	19.22	233.20	57.84	12.70	19.98	0.87	627.96	1321.41	
Klasa II (średni)	1.77	0.01	204.00	29.55	8.86	19.16	0.49	489.07	1169.18	
Klasa III (niski)	0.11	0.10	192.80	7.06	7.98	19.42	0.34	409.15	1137.40	
Klasa IV (b. niski)	0.73	0.58	147.70	21.77	8.86	18.90	0.20	358.94	1120.78	

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Banku Danych Regionalnych (rok 2000).



Rys. 1. Delimitacja przestrzenna gmin województwa wielkopolskiego według poziomu wartości miernika syntetycznego jakości życia (metoda wzorcowa klasyczna)
Źródło: Opracowanie własne



Rys. 2. Delimitacja przestrzenna gmin województwa wielkopolskiego według poziomu wartości miernika syntetycznego jakości życia (metoda wzorcowa pozycyjna)
Źródło: Opracowanie własne

znacznie większego, aniżeli metoda klasyczna, zakresu zmienności syntetycznego miernika rozwoju. Jednak układ przestrzenny klas poziomu jakości życia uzyskany metodą klasyczną wydaje mniej mozaikowaty. Układ otrzymany metodą pozycyjną tworzy obraz bardziej skomplikowany, klasy poziomów życia występują w sposób bardziej przemieszany.

Literatura

- GUS (2000): Bank Danych Regionalnych.
- Hellwig Z. (1968): Zastosowania metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju i strukturę wykwalifikowanych kadr. *Przegląd Statystyczny*, z. 4, s. 307-327.
- Lira J., Wagner W., Wysocki F. (2002): Mediana w zagadnieniach porządkowania obiektów wielocechowych. W: *Statystyka regionalna w służbie samorządu terytorialnego i biznesu*. Red. naukowy J. Paradysz. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Malina A., Zeliaś A. (1997): Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania jakości życia ludności w Polsce w 1994 r. *Przegląd Statystyczny*, z. 1, t. 44, s. 11-27.
- Poczta W., Wysocki F. (2001): Pomiar przestrzennego zróżnicowania jakości życia ludności wiejskiej (na przykładzie województwa wielkopolskiego). *Agrobiznes 2001. Rola agrobiznesu w kształtowaniu jakości życia*. Wyd. AE Wrocław, s. 393-399.
- Rousseeuw P.J., Leroy A.M. (1987): *Robust regression and outlier detection*. John Wiley and Sons, New York.

Analiza zróżnicowania jakości życia ludności w przekroju gmin województwa wielkopolskiego

Streszczenie

W pracy przedstawiono propozycję pomiaru poziomu jakości życia ludności w przekroju gmin województwa wielkopolskiego za pomocą syntetycznego miernika rozwoju. Do budowy syntetycznego miernika przyjęto zestaw 19 cech, reprezentujących różne aspekty jakości życia, dotyczące stanu ochrony środowiska, sytuacji zdrowotnej mieszkańców, rynku pracy, poziomu wyposażenia infrastrukturalnego, stanu finansów publicznych. Konstrukcję miernika syntetycznego oparto na metodzie wzorcowej Hellwiga w ujęciu klasycznym i pozycyjnym. Dzięki wykorzystaniu syntetycznego miernika rozwoju uzyskano dwa uporządkowania (według metody klasycznej i pozycyjnej) liniowe gmin ze względu na jakość życia mieszkańców gmin i ogólny obraz przestrzennego zróżnicowania tego zjawiska w Wielkopolsce.

Analiza wykazała, że najwyższa jakość życia jest udziałem mieszkańców miast oraz gmin powiatu poznańskiego, obszarów ekonomicznie zintegrowanych, rozwijających się w zasięgu oddziaływania

aglomeracji miejskiej Poznania. Ostatnie miejsce pod względem jakości życia zajmują gminy położone peryferyjnie w stosunku do aglomeracji poznańskiej, gminy monofunkcyjne – rolnicze, usytuowane we wschodnich (powiat kaliski) i północnych (powiat złotowski) obszarach województwa poznańskiego.

Measurement of spatial diversity of populations life quality (The example of the Wielkopolska region)

Summary

This paper presents a proposition of survey of quality of life of population by particular community of the Wielkopolska region (voivodship) by means of synthetic measure of development.

For the purposes of composing the synthetic measure, a set of 19 characteristics was assumed, standing for various aspects of quality of life such as status of the environmental protection, health status of inhabitants, labour market, level of infrastructural equipment, public finance status.

The construction of the synthetic measure was based on the Hellwig model method in the classic and positional presentation. Due to the application of the synthetic measure of development two linear orderings of community were obtained (under the classic and positional method): by quality of life of inhabitants of community and the general picture of spatial diversification of this phenomenon in the Wielkopolska region.

The analysis shows that the highest quality of life is enjoyed by the inhabitants of towns and community of the Poznań district, which are economically integrated areas, developing within the range of influences of the Poznań agglomeration. The last positions under the quality of life criterion are occupied by community located peripherally to the Poznań agglomeration, which are monofunctional agricultural communities situated in the eastern (the Kalisz district) and northern (the Złotów district) areas of the Poznań region.



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 naukowym 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.

