

Przedmowa

Zeszyt Naukowy Nr 8 Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu zawiera artykuły i studia pracowników naukowych i autorów współpracujących z Uczelnią. Prezentowany zbiór ma charakter interdyscyplinarny. Można jednak w nim wyodrębnić kilka nurtów badań o charakterze mikro- i makroekonomicznym, obejmujących zarówno problematykę teoretyczną, jak i aspekty polityki społecznej i praktyki gospodarczej. W Zeszycie omawiane są problemy różnych form rynku usług, przekształceń własnościowych i organizacyjnych przedsiębiorstw, pomocy środków wspólnotowych, konieczności wielofunkcyjnego rozwoju wsi i rolnictwa oraz niektórych aspektów ochrony środowiska.

W problemy marketingu produktów markowych w turystyce wprowadza nas artykuł Stefana Bosiackiego. Autor zauważa, że na międzynarodowym rynku usług turystycznych, obok ruchu masowego, wzrasta zainteresowanie ofertami wyższej jakości, produktami o wyższych walorach. Wynika stąd celowość pewnej koordynacji działań marketingowych, zwłaszcza w regionach turystycznych. Z kolei Maciej Kramarek zwraca uwagę na rynek usług finansowych, na którym, szczególnie w Polsce, dynamicznie rozwinął się leasing jako usługa umożliwiająca przyspieszenie przedsięwzięć. Zdaniem autora leasing stał się przede wszystkim substytutem niedostępnego kredytu, tak więc w rezultacie jego funkcja handlowa zeszła na dalszy plan.

Włodzimierz Tłuchowski zauważa, że prywatyzacja bezpośrednia jest bardzo popularną metodą przekształceń własnościowych przedsiębiorstw państwowych. Autor zwraca uwagę zarówno na szanse, jak i zagrożenia wynikające z zastosowania poszczególnych form tej metody prywatyzacji. Natomiast Ireneusz P. Rutkowski wprowadza nas w problematykę kolokacji i definiowania zespołu rozwoju nowego

produktu. Kolokacja nie tylko usprawnia procesy komunikacji, współpracy i kooperacji w zespole, ale równocześnie uruchamia współbieżność działań w procesie rozwoju nowego produktu. Małgorzata Dolata i Justyna Górna nawiązują do benchmarkingu, określania progów wskaźnikowych, jako jednego z najlepszych narzędzi poprawy w dziedzinie jakości i konkurencyjności. Autorki traktują jednak benchmarking jako metodę uzupełniającą inne koncepcje doskonalenia organizacji przedsiębiorstwa. Anna Bieniasz i Dorota Czerwińska-Kayzer prezentują czynniki kształtowania sytuacji finansowej przedsiębiorstw na przykładzie rentowności spółdzielni mleczarskich. Z przedstawionej analizy wynika, że stosunkowo największy wpływ na wzrost rentowności kapitału własnego miał wskaźnik rentowności sprzedaży, co może oznaczać, że spółdzielnie stosowały prawidłowe strategie cenowe i kontrolowały koszty.

Jan Galicki przestrzega przed współczesnymi patologiami organizacji, które mogą stanowić zagrożenie dla bezpieczeństwa zasobów ludzkich czy też składników majątkowych przedsiębiorstwa. Autor postuluje wprowadzanie działań profilaktycznych i terapeutycznych, by przeciwdziałać różnym dewiacjom, które mogą przybierać postać rzeczową, normatywną, kulturową czy finansową. Patologiom przeciwdziałać może w pewnym sensie budowa kapitału społecznego. Amir Fazlagić przedstawia relacje, które charakteryzują społeczeństwa o wysokim kapitale społecznym. Przejawiają się one na każdym odcinku życia społecznego, czy to w postaci dialogu czy chęci kompromisu między uczestnikami sporu czy też w działalności gospodarczej. Autor wskazuje, że np. organizacje bardziej się troszczą o swych pracowników, gdy uznają, że ich sukces osobisty będzie miał przełożenie na sukces przedsiębiorstwa.

Problemy polityki strukturalnej, realizowanej w kraju z udziałem publicznych środków wspólnotowych przed i po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, podjęła w swym artykule Joanna Idczak. Autorka omówiła ogólne zasady przydzielania unijnej pomocy publicznej oraz system instytucjonalny, jak również procedury przyznawania tego rodzaju pomocy strukturalnej w Polsce. Natomiast Aldona Firich przedstawiła mechanizmy funkcjonowania Funduszu Spójności Unii Europejskiej. Fundusz Spójności UE umożliwi Polsce realizację całego szeregu inwestycji z zakresu ochrony środowiska i infrastruktury. Autorka postuluje wypracowanie efektywnego mechanizmu absorpcji i racjonalnego wykorzystania tych środków finansowych.

Aspekt wielofunkcyjnego rozwoju wsi i rolnictwa poruszają w swym artykule Jan Sikora i Anna Jamrozowicz. Autorzy zwracają uwagę, że dla małych gospodarstw rolnych szansę stanowi rozwój usług rzemieślniczych, handlowych, chałupniczych, a przede wszystkim agroturystyki. Działania te mogą stać się dla wielu gospodarstw rolnych dodatkowym źródłem dochodu. Natomiast celem artykułu Jana Sikory i Piotra Grapatyna jest ukazanie ekonomicznych i społecznych problemów wynikających z długotrwałego bezrobocia w badanym powiecie. Autorzy wskazują na przyczyny bezrobocia, jego skutki i możliwości przeciwdziałania temu schorzeniu gospodarki. Inny aspekt gospodarki w gminach

przedstawia w swym opracowaniu Karolina Tyc-Szmił. Autorka omawia logistykę gospodarowania odpadami, która obejmuje ich zbieranie, magazynowanie, transport, odzysk i unieszkodliwianie. Konieczność wprowadzenie w gminach rozwiązań systemowych w tym zakresie nakłada na nas Unia Europejska. Na potrzebę ochrony środowiska naturalnego, a zwłaszcza powietrza, wody i gleby zwraca uwagę Barbara Hadryjańska. Autorka widzi rozwiązanie problemu w skali globalnej poprzez pomoc dla krajów rozwijających się w zakresie wdrażania „czystych” technologii, szerzenia edukacji ekologicznej i budzenia świadomości ludności o istniejących zagrożeniach.

Do problematyki globalizacji, tym razem na rynku żywności, nawiązują również Grażyna Adameczyk i Szymon Tarant. Autorzy prezentują wyniki badań dotyczących popularności i postrzegania restauracji typu fast food, stwierdzając, że popularność tego typu barów zależy od wieku klienta, jego zamożności, poziomu aktywności zawodowej i wykształcenia.

Przedstawione Szanownym Czytelnikom krótkie omówienie znajdujących się w niniejszym zeszycie opracowań pozwala wyrazić przekonanie, że mają one nie małą wartość poznawczą i użyteczną. Można mieć nadzieję, że przyczynią się do pogłębienia wiedzy o istotnych segmentach polskiej gospodarki i pozwolą lepiej zrozumieć niektóre jej problemy.

Kamila Wilczyńska

Marketing produktów markowych w turystyce

Wstęp

Współczesny marketing zdecydowanie różni się od marketingu, jaki występował w okresie po II wojnie światowej, kiedy w większości krajów zaobserwować można było zmianę orientacji przedsiębiorstw z produkcyjnej na marketingową. Coraz większe problemy ze zbytem wytworzonych produktów, rosnące zapasy wyrobów gotowych sprawiły, że w latach siedemdziesiątych XX wieku zaczęto dostrzegać, że „...marketing jest procesem społecznym i zarządczym, dzięki któremu konkretne osoby i grupy otrzymują to, czego potrzebują i pragną osiągnąć poprzez tworzenie, oferowanie i wymianę posiadających wartość produktów”¹. Philip Kotler, niekwestionowany guru współczesnego marketingu już wtedy postulował konieczność zmiany dominujących wówczas poglądów marketingowych, wedle których marketing jest kompozycją działań obejmujących proces planowania i urzeczywistniania konsumpcji, cen, promocji oraz dystrybucji idei, dóbr i usług w celu doprowadzenia do wymiany satysfakcjonującej jednostki i organizacji². Postulowane zmiany dotyczyły miały sposobu traktowania przez każdą firmę jej klientów, będących de facto dla nich prawdziwymi partnerami. Obecnie coraz częściej marketing klasyczny – 4p jest zastępowany przez marketing bezpośredni (direct marketing), nazywany także dynamicznym. Ten typ marketingu zawiera paradygmat – 4c (orientację prokliencką), oznaczający wg teoretyków marketingu:

- customer value – wartość dla klienta, klient kupi produkt wtedy, gdy będzie przedstawiał on dla niego oczekiwaną wartość;
- cost – koszt nabycia produktu;
- convenience – wygoda nabycia produktu przez klienta, co oznacza, że wytwórca i usługodawcy szukają dróg dojścia do potencjalnego nabywcy, a nie odwrotnie;

¹ Ph. Kotler, *Marketing – analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Wyd. Gebetner i S-ka, Warszawa 1994, s. 6.

² Takie określenie marketingu przyjęło w 1985 roku Amerykańskie Stowarzyszenie Marketingu (AMA) – por. *Podstawy marketingu* – praca zbiorowa pod red. J. Altkorna, Instytut Marketingu, Kraków 2000, s. 29-30.

- communication – czyli stałą wymianę informacji między firmą a klientem³.

Niezależnie od tego, którą koncepcję marketingu będziemy przyjmować jako wiodącą, niepodważalne jest to, że działania marketingowe są obecnie trwałym elementem w działalności firm turystycznych oraz instytucji i organizacji wspierających rozwój sektora turystyki w naszym kraju.

Współczesna turystyka wymaga stosowania podejścia marketingowego dla pełnego zaspokojenia rozszerzających się stale i jednocześnie dość szybko zmieniających się potrzeb turystycznych. Procesy globalizacji, postępująca standaryzacja ofert turystycznych, dynamiczny rozwój systemów informacji sprawiają, że konsumenci-turyści zmieniają swoje potrzeby i zachowania rynkowe coraz częściej. Człowiek stara się wielorako ukształtować swoje życie i pracować stale nad rozwojem osobowości. Już dzisiaj bardzo często granica między czasem wolnym a czasem pracy zaciera się, co sprawia że wiele czynności zaliczanych jeszcze niedawno do pracy zawodowej, dzisiaj realizowanych jest w ramach zajęć czasu wolnego.

Ten nowy obraz człowieka ery informatycznej i globalizacji wywiera na firmach turystycznych konieczność bardziej efektywnych i niekonwencjonalnych działań marketingowych oraz praktycznej realizacji podstawowych funkcji, jakie spełniać powinien marketing turystyczny. A funkcje te to:

- po pierwsze, marketing w turystyce będąc swego rodzaju filozofią menedżerską, pozwala w konsekwencji na rozwiązywanie podstawowego problemu ekonomicznego w firmach, czyli uzyskiwanie przez nie maksymalnych korzyści ekonomicznych (zysków), przy racjonalnym wykorzystaniu zasobów materialnych i ludzkich, będących w dyspozycji firm.
- marketing w turystyce, to także poprawa efektywności społecznej działań realizowanych przez firmy turystyczne. Dzięki dobremu dostosowaniu przez firmy oferty rynkowej do potrzeb, oczekiwań konsumentów-turystów, zwiększa się stopień aktywności turystycznej poszczególnych grup społecznych, a rozpiętość między potencjalnymi i faktycznymi potrzebami staje się coraz mniejsza.
- stosowanie marketingu przyczynia się również do stabilizowania na rynku usług turystycznych, do wzajemnego dostosowywania się poszczególnych jego elementów: popytu, podaży i cen, a co za tym idzie do kształtowania efektywnego mechanizmu rynkowego⁴.
- trzeba jednak podkreślić, iż w sferze turystyki choć rzeczywiście istotne jest to, aby firmy działały zgodnie z rachunkiem ekonomicznym i zasadą rentowności, i przysparzały swoim właścicielom zyski, to jednak ważne są również względy społeczne.

³ J. S. Ławicki, *Marketing sukcesu*, Wyd. Difin, Warszawa 2005, s. 16.

⁴ Por. S. Bosiacki, *Marketing w rekreacji* [w:] *Teoria i metodyka rekreacji (zagadnienia podstawowe)* – praca zbiorowa pod red. I. Kielbasiewicz-Drozdowskiej i W. Siwińskiego, Wyd. AWF, Poznań 2001, s. 198-199.

Funkcja społeczna marketingu turystycznego sprowadza się także do tego, że w organizacjach i instytucjach działających w sektorze turystyki, realizujących określone działania w ramach szeroko pojmowanej polityki turystycznej, również powinny być wykorzystywane instrumenty i narzędzia marketingi, po to, aby określone obszary recepcji turystycznej oraz produkty turystyczne na nich występujące były dobrze postrzegane przez organizatorów imprez turystycznych oraz klientów w nich uczestniczących. Ten swoisty marketing społeczny, stosowany przez samorządy terytorialne, organizacje społeczne i organa samorządu gospodarczego działające w turystyce, jest wręcz niezbędny dla stworzenia w naszym kraju optymalnych warunków dla rozwoju turystyki, od roku wpisanego w warunki jednolitego, europejskiego rynku usług turystycznych.

Istota i rodzaje produktu turystycznego

Jak już wcześniej zaznaczono, w klasycznej formule marketingu-mix przyjmuje się, iż jest to kombinacja takich elementów jak: produkt, cena, dystrybucja i promocja.

Punktem wyjścia dla tworzenia koncepcji marketingowej w turystyce jest produkt, którym jest – jak pisze J. Dietl, jakiegokolwiek dobro lub usługa, będące przedmiotem do sprzedaży⁵. Precyzując powyższe określenie można powiedzieć, że „produkt to zbiór materialnych i niematerialnych cech zawierających użyteczność oraz korzyści funkcjonalne, społeczne i psychologiczne”⁶.

Dla konsumenta na rynku usług turystycznych produktem jest to, co zapewni mu określone wartości użytkowe i przyjemności, satysfakcję z uczestnictwa w wybranej formie turystyki lub też z odwiedzenia określonego obszaru lub miejscowości recepcji turystycznej.

Produkty oferowane w turystyce są postrzegane przez potencjalnych nabywców jako zestaw korzyści (materialnych i niematerialnych), płynących z samego faktu uczestnictwa w określonej formie wypoczynku turystycznego. Właśnie wspomniane, oczekiwane przez klientów korzyści, winny stanowić punkt wyjścia przy tworzeniu przez firmy produktów turystycznych, czyli rynkowej oferty usługowej.

W literaturze marketingowej dotyczącej turystyki spotkać można bardzo zróżnicowane podejścia do definiowania produktu.

W najszerszym ujęciu, dostępne na rynku dobra i usługi umożliwiające odbywanie podróży turystycznych nazywane są produktem turystycznym⁷. Szerokie

⁵ por. J. Dietl, *Marketing - wybrane zagadnienia*, PWE, Warszawa 1979, s. 126.

⁶ S. Bosiacki, J. Sikora, *Podstawy marketingu w turystyce i rekreacji*, Wyd. AWF, Poznań 1999, s. 76.

⁷ B. Włodarczyk, *Geograficzne aspekty produktu turystycznego*, Problemy Turystyki, nr 3-4, 2004, s. 34.

ujęcie produktu turystycznego wiąże się ze strukturą podaży w turystyce i jak słusznie zauważa A. Panasiuk „kieruje się na kompozycję aktywności turysty w czasie podróży turystycznej i w miejscu docelowego pobytu, dołączając do tego walory, urządzenia i usługi turystyczne z których korzysta”⁸.

Większość określeń produktu turystycznego w polskiej literaturze naukowej opartych jest właśnie na podejściu strukturalnym, akcentującym dużą pojemność i złożoność tego terminu.

Zdecydowanie rzadziej spotkać można definicję zwracającą uwagę na psychologiczne aspekty, produktu turystycznego, czyli przyjemność, satysfakcję i ogólne zadowolenie, jakie niesie ze sobą fakt zakupu produktu. Tego typu podejście prezentuje Victor T. C. Middleton, który stwierdza, iż „z punktu widzenia potencjalnego klienta rozważającego dowolną formę podróży, produkt może być zdefiniowany jako pakiet składników materialnych i niematerialnych, opartych na możliwościach spędzenia czasu w miejscu dowolnym. Pakiet jest postrzegany przez turystę jako przeżycie dostępne za określoną cenę”⁹.

Zdaniem V. T. C. Middletona oraz S. Medlika podstawowymi elementami produktu turystycznego, postrzeganymi przez potencjalnego nabywcę, są: atrakcje w środowisku miejsca docelowego, infrastruktura i usługi w miejscu docelowym, dostępność miejsca docelowego, wizerunek miejsca docelowego, cena płaconą przez konsumenta¹⁰. Nie wdając się w szczegółową analizę poszczególnych składników ogólnego produktu turystycznego warto zauważyć, że podlegają one mniej lub bardziej wyraźnym zmianom w czasie, mimo że stanowią one swego rodzaju integralną kompozycję i co najistotniejsze rzadko poszczególne składniki produktu znajdują się we władaniu jednego gestora i pod kontrolą jednej organizacji lub instytucji. Widać to wyraźnie w przypadku produktów turystycznych oferowanych przez regiony turystyczne, których rynkowy sukces zależy w dużej mierze od umiejętnej koordynacji interesów wszystkich gestorów oferujących usługi turystyczne i paraturystyczne, składające się na ostateczny kształt regionalnego produktu turystycznego.

O ile potencjalny nabywca produktu turystycznego postrzega go przez pryzmat oczekiwanych przyjemności, satysfakcji z wypoczynku, o tyle usługodawcy muszą myśleć o produkcie (produktach) w aspekcie trzech jego poziomów:

- produktu podstawowego, którym jest usługa turystyczna (korzyść podstawowa), której celem jest zaspokojenie określonych potrzeb docelowych segmentów rynku. W literaturze spotyka się także określenie rdzeń produktu na objaśnienie tego poziomu.
- produktu rzeczywistego, będącego konkretną ofertą rynkową, proponowaną

⁸ por. A. Panasiuk, *Marka turystyczna. Założenia metodyczne* [w:] *Markowe produkty turystyczne* (red. A. Panasiuk), Uniwersytet Szczeciński, Szczecin – Niechorze 2004, s. 20.

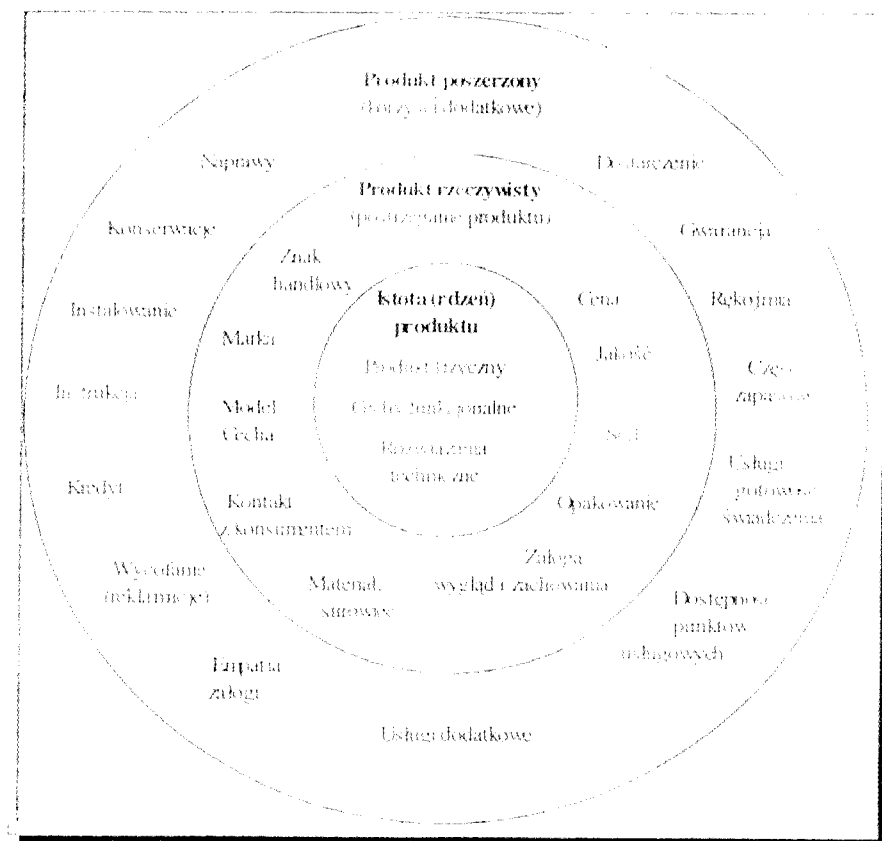
⁹ V. T. C. Middleton, *Marketing w turystyce*, Polska Agencja Promocji Turystyki, Warszawa 1996, s. 89.

¹⁰ Tamże, s. 89.

klientowi a wyróżniającą się spośród innych ofert poprzez takie cechy, jak: cena, jakość, marka, styl obsługi klienta itp.

- o produktu poszerzonego (wzbogaconego), oznaczającego dodatkowe korzyści, jakie otrzymuje nabywca np. karta stałego klienta z rabatami, możliwość zakupu produktu w systemie sprzedaży ratowej, bezpłatne coroczne katalogi z ofertami promocyjnymi itp.

Rys. 1. Struktura produktu



Źródło: H. Mruk, I. P. Rutkowski, *Strategia produktu*, PWE, Warszawa 1994, s. 20.

Aby można było skutecznie sprostać rosnącej konkurencji menedżerowie w firmach turystycznych stale starają się wprowadzać innowacje do swoich produktów, starają się przez to kształtować nie tylko wizerunek firmy, ale także wizerunek regionu (obszaru), gdzie produkt jest konsumowany. W efekcie wizerunek lub tożsamość wybrana dla promowania produktów turystycznych jest

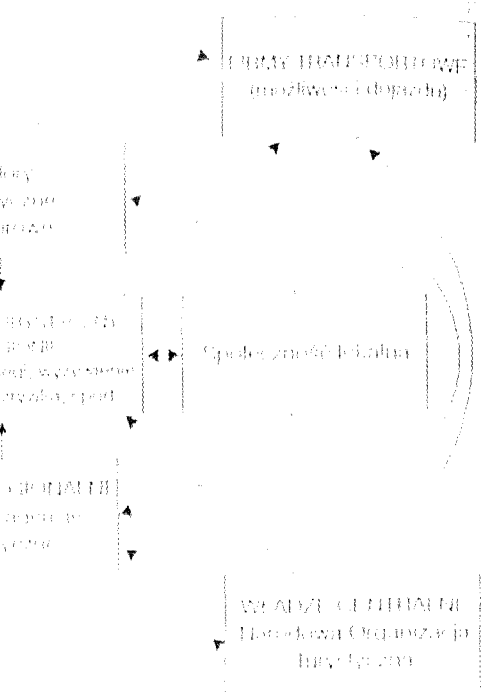
dla osób odpowiedzialnych w firmach za działania marketingowe sprawą najistotniejszą. Wizerunek zapewnia tożsamość zarówno produktom, jak i firmom lub regionom turystycznym, które te produkty oferują. Stąd tak ważne tzw. pozycjonowanie produktu, czyli „sterowanie” produktami i ich życiem rynkowym za pomocą technik marketingowych, pozwalające na utrwalenie wizerunku firmy i jej produktów w świadomości klientów oraz uzyskanie przez firmę i jej produkty stabilnej, znaczącej pozycji na konkurencyjnym rynku.

W literaturze marketingowej spotkać można różne klasyfikacje produktów turystycznych. Dla rozważań będących przedmiotem tego artykułu najbardziej przydatna wydaje się być klasyfikacja zaproponowana przez B. Włodarczyka, który wyróżnił:

- produkt turystyczny-rzecz, który musi funkcjonować samodzielnie, ale zazwyczaj jest dodatkiem do innych produktów np. mapa turystyczna, przewodnik itp.;
- produkt turystyczny-usługa, stanowiący pojedynczą usługę turystyczną, np. noclegową, przewodnicką itp.;
- produkt turystyczny-wydarzenie; charakteryzuje się dużą spójnością tematyczną i organizacyjną oraz konkretnym umiejscowieniem w czasie i przestrzeni np. regionalne święta folklorystyczne;
- produkt turystyczny-impresa, inaczej pakiet turystyczny, czyli zestaw komplementarnych usług oferowanych przez organizatorów turystyki;
- produkt turystyczny-obiekt, charakteryzuje się występowaniem jednej wiodącej atrakcji i dodatkowo kilku usług towarzyszących, skupionych w jednym obiekcie o charakterze punktowym (muzeum, obiekt zabytkowy, pomnik przyrody itp.);
- produkt turystyczny-szlak, składa się z pewnej ilości obiektów lub obszarów, związanych ze sobą pewną nadrzędną cechą, oraz określonej infrastruktury materialnej zlokalizowanej wzdłuż szlaku;
- produkt turystyczny-obszar (region, powiat, miejscowość itp.), oznacza zewnętrznie złożony zbiór elementów wyróżnionych ze względu na swoją konkretną lokalizację w przestrzeni¹¹.

Współcześnie w turystyce spotykamy najczęściej produkty zintegrowane (przestrzenne lub organizacyjne), będące kompozycją większej liczby produktów częściowych, tworzących spójną, jednorodną całość, które wymagają jednak działań koordynacyjnych ze strony instytucji lub organów odpowiedzialnych za rozwój sektora turystyki (narodowej lub regionalnej organizacji turystycznej).

¹¹ Klasyfikacja produktów turystycznych za B. Włodarczykiem: *Geograficzne aspekty produktu turystycznego*, Problemy Turystyki, nr 3-4, 2004 r., s. 37 oraz J. Kaczmarek, A. Stasiak, B. Włodarczyk: *Produkt turystyczny*, PWE, Warszawa 2005, s. 74-76.



(Giełmiński), Wyd. Naukowe PWN, 02, s. 324.

W Warszawie
produkty
wersytet S

[illegible]

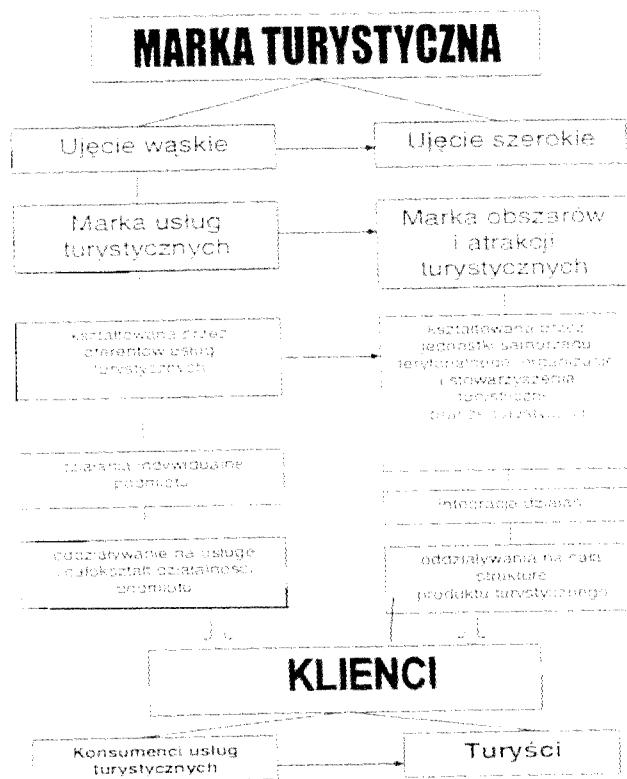
rosnącą
dla ich
na jako
w celu
bardzo
z który
pakiety
których

*Markowe
Niechorze*

Figure 1. The effect of the concentration of the solution on the adsorption of the dye. The concentration of the solution was 0.01, 0.02, 0.03, 0.04, 0.05, 0.06, 0.07, 0.08, 0.09, 0.1, 0.2, 0.3, 0.4, 0.5, 0.6, 0.7, 0.8, 0.9, 1.0, 1.5, 2.0, 3.0, 4.0, 5.0, 6.0, 7.0, 8.0, 9.0, 10.0, 15.0, 20.0, 30.0, 40.0, 50.0, 60.0, 70.0, 80.0, 90.0, 100.0, 150.0, 200.0, 300.0, 400.0, 500.0, 600.0, 700.0, 800.0, 900.0, 1000.0, 1500.0, 2000.0, 3000.0, 4000.0, 5000.0, 6000.0, 7000.0, 8000.0, 9000.0, 10000.0, 15000.0, 20000.0, 30000.0, 40000.0, 50000.0, 60000.0, 70000.0, 80000.0, 90000.0, 100000.0, 150000.0, 200000.0, 300000.0, 400000.0, 500000.0, 600000.0, 700000.0, 800000.0, 900000.0, 1000000.0, 1500000.0, 2000000.0, 3000000.0, 4000000.0, 5000000.0, 6000000.0, 7000000.0, 8000000.0, 9000000.0, 10000000.0, 15000000.0, 20000000.0, 30000000.0, 40000000.0, 50000000.0, 60000000.0, 70000000.0, 80000000.0, 90000000.0, 100000000.0, 150000000.0, 200000000.0, 300000000.0, 400000000.0, 500000000.0, 600000000.0, 700000000.0, 800000000.0, 900000000.0, 1000000000.0, 1500000000.0, 2000000000.0, 3000000000.0, 4000000000.0, 5000000000.0, 6000000000.0, 7000000000.0, 8000000000.0, 9000000000.0, 10000000000.0, 15000000000.0, 20000000000.0, 30000000000.0, 40000000000.0, 50000000000.0, 60000000000.0, 70000000000.0, 80000000000.0, 90000000000.0, 100000000000.0, 150000000000.0, 200000000000.0, 300000000000.0, 400000000000.0, 500000000000.0, 600000000000.0, 700000000000.0, 800000000000.0, 900000000000.0, 1000000000000.0, 1500000000000.0, 2000000000000.0, 3000000000000.0, 4000000000000.0, 5000000000000.0, 6000000000000.0, 7000000000000.0, 8000000000000.0, 9000000000000.0, 10000000000000.0, 15000000000000.0, 20000000000000.0, 30000000000000.0, 40000000000000.0, 50000000000000.0, 60000000000000.0, 70000000000000.0, 80000000000000.0, 90000000000000.0, 100000000000000.0, 150000000000000.0, 200000000000000.0, 300000000000000.0, 400000000000000.0, 500000000000000.0, 600000000000000.0, 700000000000000.0, 800000000000000.0, 900000000000000.0, 1000000000000000.0, 1500000000000000.0, 2000000000000000.0, 3000000000000000.0, 4000000000000000.0, 5000000000000000.0, 6000000000000000.0, 7000000000000000.0, 8000000000000000.0, 9000000000000000.0, 10000000000000000.0, 15000000000000000.0, 20000000000000000.0, 30000000000000000.0, 40000000000000000.0, 50000000000000000.0, 60000000000000000.0, 70000000000000000.0, 80000000000000000.0, 90000000000000000.0, 100000000000000000.0, 150000000000000000.0, 200000000000000000.0, 300000000000000000.0, 400000000000000000.0, 500000000000000000.0, 600000000000000000.0, 700000000000000000.0, 800000000000000000.0, 900000000000000000.0, 1000000000000000000.0, 1500000000000000000.0, 2000000000000000000.0, 3000000000000000000.0, 4000000000000000000.0, 5000000000000000000.0, 6000000000000000000.0, 7000000000000000000.0, 8000000000000000000.0, 9000000000000000000.0, 10000000000000000000.0, 15000000000000000000.0, 20000000000000000000.0, 30000000000000000000.0, 40000000000000000000.0, 50000000000000000000.0, 60000000000000000000.0, 70000000000000000000.0, 80000000000000000000.0, 90000000000000000000.0, 100000000000000000000.0, 150000000000000000000.0, 200000000000000000000.0, 300000000000000000000.0, 400000000000000000000.0, 500000000000000000000.0, 600000000000000000000.0, 700000000000000000000.0, 800000000000000000000.0, 900000000000000000000.0, 1000000000000000000000.0, 1500000000000000000000.0, 2000000000000000000000.0, 3000000000000000000000.0, 4000000000000000000000.0, 5000000000000000000000.0, 6000000000000000000000.0, 7000000000000000000000.0, 8000000000000000000000.0, 9000000000000000000000.0, 10000000000000000000000.0, 15000000000000000000000.0, 20000000000000000000000.0, 30000000000000000000000.0, 40000000000000000000000.0, 50000000000000000000000.0, 60000000000000000000000.0, 70000000000000000000000.0, 80000000000000000000000.0, 90000000000000000000000.0, 100000000000000000000000.0, 150000000000000000000000.0, 200000000000000000000000.0, 300000000000000000000000.0, 400000000000000000000000.0, 500000000000000000000000.0, 600000000000000000000000.0, 700000000000000000000000.0, 800000000000000000000000.0, 900000000000000000000000.0, 10000000

[illegible]

Rys. 3. Struktura marki turystycznej – podejście dualne



Źródło: A. Panasiuk, *Marka turystyczna. Założenia metodyczne*, op. cit., s. 122.

Działania marketingowe dla markowych produktów turystycznych

Określenie „markowy produkt turystyczny” pojawiło się w polskiej literaturze naukowej na kanwie rozważań i analiz poświęconych, opracowanej w 1994 roku, Strategii Rozwoju Krajowego Produktu Turystycznego 1995-2004¹⁴. W w/w opracowaniu dokonano wyboru produktów turystycznych, na których zdaniem autorów raportu powinno się skoncentrować działania promocyjne i inne, dla uczynienia z nich konkurencyjnej oferty na międzynarodowym rynku turystycznym.

Wyboru markowych produktów turystycznych dla Polski dokonano z uwzględnieniem dwóch podstawowych kryteriów:

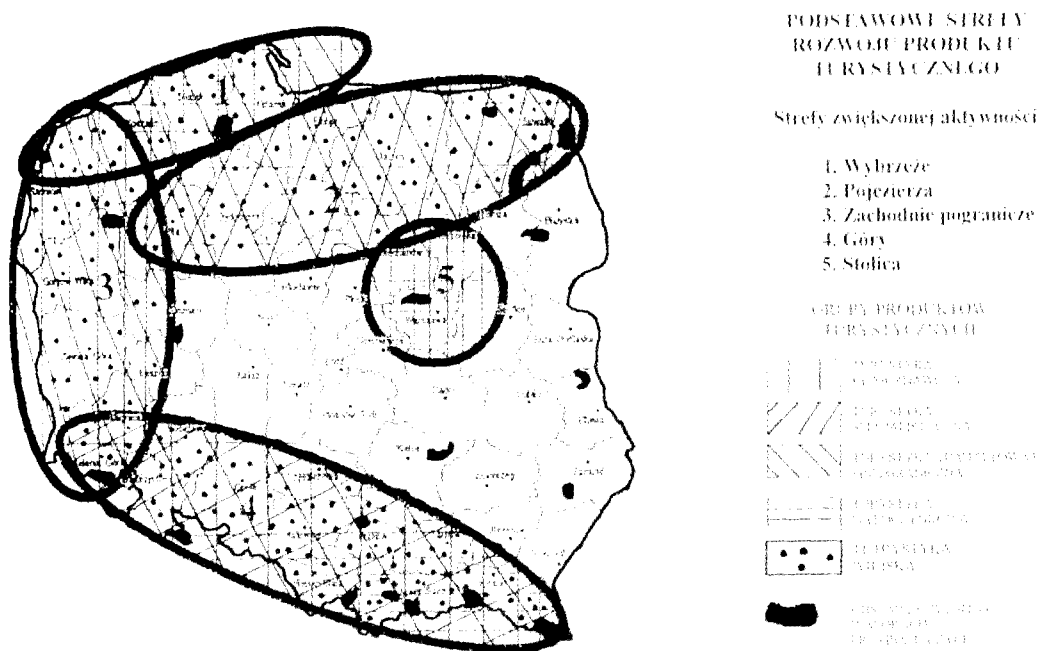
¹⁴ Por. *Strategia rozwoju krajowego produktu turystycznego 1995-2004*, Arthur D. Little Int., Inc. – Urząd Kultury Fizycznej i Turystyki, Warszawa 1994.

- o konkurencyjności, czyli stopnia w jakim polska oferta turystyczna odpowiada standardom międzynarodowym. Konkurencyjność potraktowano przy tym, jako kombinację atrakcji turystycznych, infrastruktury, dostępności,
- o atrakcyjności, określającej ekonomiczną korzyść oferty dla Polski, na przykład w kategoriach tworzenia miejsc pracy, wartości dodanej, przyjaznych warunków dla inwestorów itp.¹⁵

Po szczegółowych analizach zaproponowano dla Polski pięć markowych produktów turystycznych:

1. turystyka w miastach i kulturowa,
2. turystyka aktywna (specjalistyczna),
3. turystyka na obszarach wiejskich, w tym eko- i agroturystyka,
4. turystyka wypoczynkowa (wczasowa, weekendowa),
5. turystyka tranzytowa i przygraniczna.

Rys. 4. Produkty markowe i strefy turystyczne w Polsce.



Źródło: Strategia rozwoju krajowego produktu turystycznego, op. cit., s. 67-69, rys. 10 i 11.

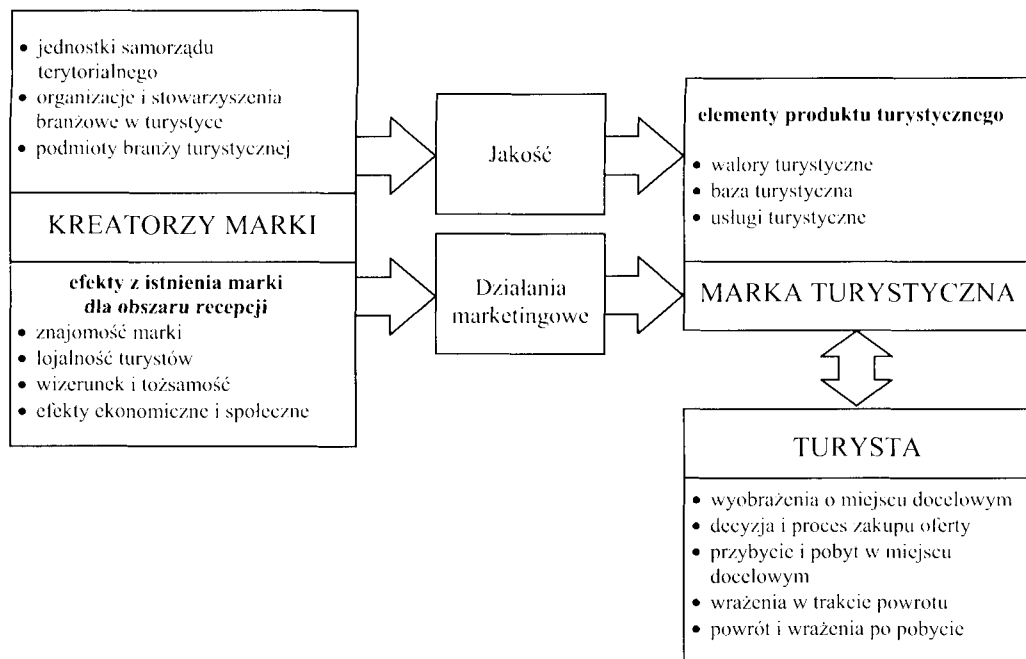
¹⁵ Plan rozwoju krajowego produktu turystycznego – raport końcowy, tom I, Arthur D. Little Int., Inc. – Urząd Kultury Fizycznej i Turystyki, Warszawa 1994, s. 52.

Dla tworzenia wyżej wymienionych produktów markowych w polskiej turystyce powołani zostali przez Urząd Kultury Fizycznej i Turystyki tzw. Menedżerowie Produktów Markowych, którzy nie tylko przedstawili projekty konkretnych produktów, ale przede wszystkim mieli za zadanie i wspieranie lokalnych, partnerskich grup inicjatywnych dla rozwoju turystyki na danym obszarze.

Z perspektywy lat, jakie upłynęły od stworzenia koncepcji polskich markowych produktów turystycznych oraz zainicjowania działań menedżerów marek, można stwierdzić, iż w odniesieniu do niektórych produktów odnotowano istotne pozytywne efekty (turystyka specjalistyczna, biznesowa), w przypadku innych pozostało jeszcze wiele do zrobienia (turystyka na obszarach wiejskich, przygraniczna, wypoczynkowa).

Być może brak oczekiwanych rezultatów w tym zakresie jest efektem niedostatecznego zaangażowania wszystkich uczestników rynku turystycznego po stronie podaży, którzy jak słusznie zauważa A. Panasiuk, są kreatorami produktów markowych¹⁶.

Rys. 5. Struktura marki turystycznej w ujęciu modelowym



Źródło: A. Panasiuk, *Marka turystyczna...*, op. cit., s. 123.

¹⁶ Por. A. Panasiuk, *Marka turystyczna...*, op. cit., s. 123

Takie skoordynowane działania podmiotów obsługujących turystów, atrakcji turystycznych, infrastruktury i usług turystycznych mają bezpośrednio odzwierciedlenie w postrzeganiu przez konsumentów poszczególnych produktów markowych (marek turystycznych).

To nabywcy usług turystycznych i paraturystycznych na obszarach recepcji turystycznej stają się weryfikatorami rynkowych marek, to oni de facto decydują o sukcesie lub rynkowym niepowodzeniu danego produktu markowego.

Tworząc określone strategie marketingowe do konkretnych markowych produktów turystycznych trzeba przede wszystkim pomyśleć o funkcjach, jakie te produkty mają do spełnienia, takich jak: identyfikacyjna, promocyjna i gwarancyjna.

Szczególnie istotna wydaje się w tym przypadku funkcja gwarancyjna produktu markowego, bardzo często nazywana także funkcją jakościową. Oznacza ona, że usługodawcy działający w turystyce zobowiązują się do gwarantowania wysokiej jakości swoich produktów w dłuższym czasie. Ma to w przypadku produktu turystycznego olbrzymie znaczenie, zważywszy na fakt iż konsument-turysta przed zakupem usługi lub pakietu usług nie ma możliwości wypróbowania produktu, czyli jego decyzja zakupu obciążona jest znacznym ryzykiem.

Zgodzić się zatem trzeba z twierdzeniami wskazującymi, że w marketingu produktów markowych bardzo istotna (jeśli nie najistotniejsza) staje się jakość produktu, rozumiana jako zgodność cech dobra lub usługi/usług turystycznych, z wymaganiami i oczekiwaniami konsumentów-turystów. Niezależnie od tego, czy mówimy o produkcie-usłudze lub dobrze materialnym, czy też o produkcie-pakiecie usług lub produkcie-obszarze (regionie) dla zagwarantowania właściwej jakości produktu konieczne jest uwzględnienie koncepcji turystycznego łańcucha wartości, czyli kształtowania jakości we wszystkich etapach świadczenia usług turystycznych i paraturystycznych konsumentom. Chodzi o to, aby instytucje i podmioty świadczące usługi, w czasie przygotowania do podróży turystycznej, samej podróży i pobytu(-ów) w miejscach docelowych, cały czas działały na rzecz wysokiej jakości, po to by wiązka oczekiwanych przez konsumenta korzyści i satysfakcji była w praktyce zrealizowana poprzez nabywane produkty.

A. Rapacz podkreśla, że tworzenie markowych produktów turystycznych wiąże się ściśle z wysoką jakością jego elementów składowych, którą należy kształtować między innymi poprzez:

- ścisłą współpracę usługodawców uczestniczących w tworzeniu markowego produktu,
- uczestnictwo władz lokalnych, organizacji samorządu gospodarczego w turystyce, instytucji i organizacji zainteresowanych rozwojem turystyki w procesie kształtowania jakości,
- podejmowanie i realizację przedsięwzięć i programów zapewniających rozwój elementów infrastruktury turystycznej i ogólnej,
- tworzenie struktur organizacyjnych (np. lokalnych organizacji

turystycznych), które będą platformą współdziałania wszystkich podmiotów na rzecz kształtowania jakości produktu turystycznego,

- monitorowanie i ocenę jakości usług tworzących markowy produkt turystyczny¹⁷.

Kształtowanie jakości jest jednym z najważniejszych działań marketingowych dotyczących markowych produktów turystycznych, ale nie jedynym. Wielu znawców problematyki marketingu turystycznego podkreśla, że równie ważne są działania w sferze promocji, przy czym chodzi tutaj o koncepcję marketingu-mix, dającą najlepsze i wyraźne efekty tak podmiotom oferującym usługi, jak i klientom. Istotnym elementem całego procesu tworzenia markowych produktów turystycznych (tzw. branding) są właśnie działania promocyjne skierowane nie tylko do potencjalnych nabywców produktów, ale również do szerszego otoczenia zewnętrznego i struktur wewnętrznych.

W przypadku obszarów recepcji turystycznej, na których występują różne, indywidualne produkty markowe, które jednocześnie stają się podstawą tworzenia regionalnego turystycznego produktu markowego konieczne są przede wszystkim działania w zakresie public relations, których celem jest tworzenie wizerunku firm działających w regionie, jak i samego regionu. Trudno wyobrazić sobie sukces rynkowy jakiegokolwiek produktu markowego turystycznego bez skutecznych działań w sferze PR, bez działań uwzględniających kreowanie wizerunku obszaru, gdzie produkt jest przestrzennie zlokalizowany.

Działania w zakresie public relations winny odnosić się do dwóch poziomów:

- tzw. zewnętrznego public relations, którego celem jest dotarcie do różnych grup stanowiących tzw. otoczenie regionu i firm w nim działających, takich jak: klienci, organizatorzy turystyki, mieszkańcy innych regionów, przedstawiciele władz państwowych i samorządowych spoza regionu itp.
- wewnętrznego public relations, działań kierowanych do mieszkańców i podmiotów gospodarczych regionu, oraz instytucji zainteresowanych rozwojem turystyki. Celem tych działań jest wykreowanie wśród mieszkańców i firm działających na danym obszarze tzw. świadomości terytorialnej, czyli jak pisze J. Śniadek poczucia dumy z miejsca zamieszkania i urzeczywistniania hasła „każdy mieszkaniec i każdy podmiot gospodarczy regionu jest jego ambasadorem”¹⁸.

Wśród różnych narzędzi i technik public relations wyróżnić można takie jak: system identyfikacji wizualnej, media relations, sponsoring, lobbying, współpraca

¹⁷ A. Rapacz, *Znaczenie jakości dla kształtowania markowych produktów turystycznych*, [w:] *Markowe produkty turystyczne*, op. cit., s. 132.

¹⁸ por. A. Augustyn, *Kreowanie wizerunku miasta i jego wpływ na rozwój gospodarczy*, Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania, Rzeszów 2003, [cyt. za] J. Śniadek, *Public relations jako forma promocji turystycznej regionu, na przykładzie gmin powiatu leszczyńskiego*, [w:] *Markowe produkty turystyczne* (red. A. Panasiuk), Uniwersytet Szczeciński, Szczecin -Niechorze 2004, s. 158.

międzygminna, międzyregionalna, organizacja imprez, system komunikacji zewnętrznej i wewnętrznej itp.

Dobór odpowiednich technik i narzędzi zależy od inwencji osób przygotowujących kampanie PR, a także od specyfiki regionu i cech charakterystycznych produktów markowych, oraz od możliwości finansowych firm lub władz samorządowych. Marketingowy produkt turystyczny jest efektem działań, oraz zabiegów organizacyjnych i marketingowych różnych podmiotów i instytucji, jest efektem marketingowego zarządzania zasobami turystycznymi. Skoordynowane działania w sferze promocji, dystrybucji, cen oraz jakości mogą skutecznie pomóc w stworzeniu konkurencyjnego markowego produktu turystycznego i w jego wprowadzeniu na rynek, a następnie utrzymaniu znaczącej pozycji rynkowej.

Podsumowanie

Współczesny rynek usług turystycznych, to rynek wysoce konkurencyjny, na którym nie ma miejsca dla produktów niskiej jakości, trudno identyfikowanych, nie przynoszących potencjalnemu nabywcy oczekiwanych korzyści i satysfakcji z faktu ich nabycia. To rynek na którym coraz ważniejsza staje się marka i wizerunek produktu, czyli te jego cechy, które pozwalają mu skutecznie konkurować z innymi produktami. Również w Polsce coraz powszechniejsze jest przeświadczenie, że tylko wysokiej jakości oferty turystyczne, dobrze promowane na rynku krajowym i międzynarodowym, o przystępnych cenach i w profesjonalnym systemie dystrybucji, mogą uczynić z naszego kraju i jego poszczególnych regionów, atrakcyjny obszar recepcji turystycznej, generujący znaczące korzyści ekonomiczne i stymulując oddziałujący na rozwój społeczny.

Literatura

- S. Bosiacki, *Marketing w rekreacji*, [w:] *Teoria i metodyka rekreacji (zagadnienia podstawowe)* – praca zbiorowa pod red. I. Kielbasiewicz-Drozdowskiej i W. Siwińskiego, Wyd. AWF, Poznań 2001.
- S. Bosiacki, J. Sikora, *Podstawy marketingu w turystyce i rekreacji*, Wyd. AWF, Poznań 1999.
- J. Ch. Holloway, Ch. Robinson, *Marketing w turystyce*, PWE, Warszawa 1997.
- J. Dietl, *Marketing - wybrane zagadnienia*, PWE, Warszawa 1979.
- Ph. Kotler, *Marketing – analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Wyd. Gebetner i S-ka, Warszawa 1994.
- J. Kramarek, A. Stasiak, B. Włodarczyk, *Produkt turystyczny*, PWE, Warszawa 2005.
- J. S. Ławicki, *Marketing sukcesu*, Wyd. Difin, Warszawa 2005.
- V. T. C. Middleton, *Marketing w turystyce*, Polska Agencja Promocji Turystyki, Warszawa 1996.

A. Panasiuk, *Marka turystyczna. Założenia metodyczne* [w] *Markowe produkty turystyczne* (red. A. Panasiuk), Uniwersytet Szczeciński, Szczecin – Niechorze 2004.

Podstawy marketingu – praca zbiorowa pod red. J. Altkorna, Instytut Marketingu, Kraków 2000.

A. Rapacz, *Znaczenie jakości dla kształtowania markowych produktów turystycznych* [w] *Markowe produkty turystyczne* (pr. zbiorowa pod red. A. Panasiuka), Uniwersytet Szczeciński, Szczecin – Niechorze 2004.

B. Włodarczyk, *Geograficzne aspekty produktu turystycznego*, Problemy Turystyki, nr 3-4, 2004.

Marketing produktów markowych w turystyce

Streszczenie

W artykule podjęto próbę zdefiniowania markowego produktu turystycznego oraz określenia podstawowych jego rodzajów. Wzrost zainteresowania tego typu produktami na międzynarodowym rynku usług turystycznych, w tym także w Polsce, sprawia, że systematycznie szuka się najefektywniejszych i najbardziej skutecznych metod i narzędzi marketingowych dla tych produktów. Właśnie propozycje działań marketingowych dla produktów markowych zawarto w drugiej części artykułu, przy czym szczególną uwagę zwrócono na markę i jakość produktu markowego oraz rolę koordynacji działań marketingowych w skali regionu turystycznego.

Marketing of brand products in tourism

Summary

The author of this article makes an attempt to define 'brand name product' and depict its basic types. The increased interest in this sort of products in the international tourism market service, including Poland, is the reason for ongoing quest for the most effective and efficient marketing methods and tools for these products.

The second part of the article presents proposals of marketing activities for brand name products focusing particularly on brand, quality as well as the significant role of co-ordination in marketing activities within tourist region.

MACIEJ KRAMAREK

Leasing: usługa finansowa, czy forma sprzedaży?

Nie deprecjonując celowości teoretycznych rozważań na temat prawnej i ekonomicznej istoty leasingu, w artykule skoncentrowano się na praktycznym aspekcie wykorzystania tej instytucji gospodarczej. Zawarte w tytule pytanie sygnalizuje jej dwie podstawowe funkcje: sprzedaży pieniądza i sprzedaży towaru. Specyfika uwarunkowań gospodarczych okresu transformacji spowodowała odmienne od tradycyjnego ukształtowanie zakresów ich wykorzystania. Nietypowe okoliczności doprowadziły do szczególnie dynamicznego rozwoju leasingu jako usługi finansowej. W rezultacie funkcja handlowa zeszła na plan dalszy. Warunki gospodarowania zmieniają się jednak i źle byłoby, gdyby piętno niespójnych przepisów oraz nietypowych stosunków własnościowych nazbyt długo ograniczało pełne wykorzystanie tej bardzo znaczącej na współczesnym rynku formy sprzedaży.

Opierając się na przekonaniu, że lepsze wykorzystanie w roli handlowej jest uzależnione od zrozumienia wszystkich funkcji pełnionych w praktyce przez leasing, przeanalizowano następujące zagadnienia:

1. Struktura kontraktu leasingu a cele jego stron.
2. Znaczenie poszczególnych funkcji leasingu.
3. Rozwój leasingu jako formy sprzedaży towaru.

Struktura kontraktu leasingu a cele jego stron

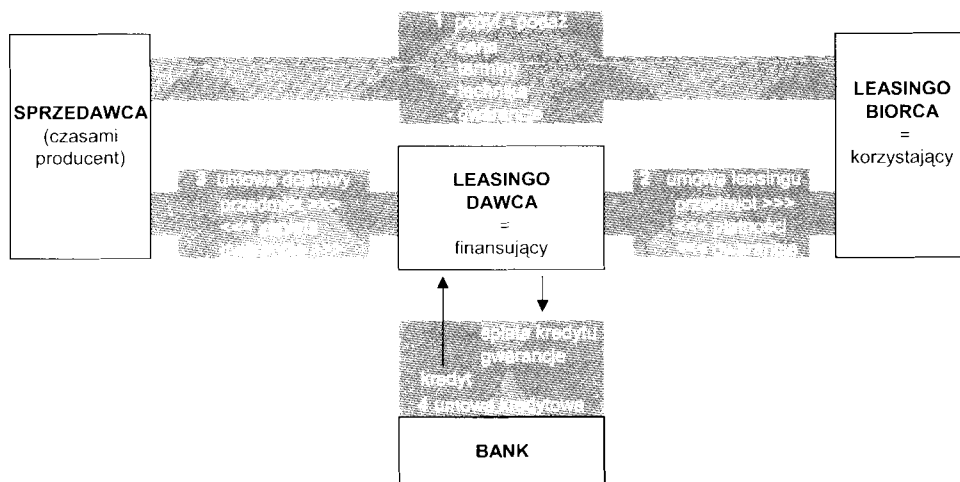
Umowy leasingu nie można rozpatrywać w oderwaniu od umowy dostawy. Realizacja obu uzgodnień jest uwarunkowana funkcjonalnie. W rezultacie pojęcie kontraktu leasingu obejmuje obie umowy stanowiąc formę realizacji celów trzech

podmiotów: *leasingobiorcy (korzystającego), dostawcy (producenta, sprzedawcy) i leasingodawcy (finansującego)*¹.

To, że formalnie kupującym jest *finansujący*, a nie *korzystający*, nie zmienia faktu, iż zakup zostaje dokonany na konkretne zamówienie *korzystającego*, tzn. na jego ryzyko zarówno od strony finansowej, jak i trafności wyboru wartości użytkowych. W kwestii tej istnieje pełna zgodność autorów piszących na temat leasingu².

W Polsce w szczególnie mocny sposób zaakcentowano rolę leasingu polegającą na kredytowaniu (jako pośrednictwie finansowym między sprzedającym a kupującym) nazywając leasingodawcę mianem „*finansującego*”³. Określenie „*finansujący*” trafnie eksponuje wtórny charakter leasingu nie jako aktu inwestycyjnego, ale formy jego realizacji (rys. 1).

Rys. 1. Schemat kontraktu leasingu



Źródło: opracowanie własne.

Potrzeba dostawy (1)

Relacja między *leasingobiorcą* i *dostawcą* jest pierwotna w stosunku do relacji pozostałych. *Leasingobiorca*, uwzględniając rachunek efektywności inwestycji, sytuację finansową oraz prognozy rynku, podejmuje decyzję o nabyciu dobra. Akt

¹ W artykule używane są zamiennie określenia: leasingodawca - finansujący, leasingobiorca - korzystający i sprzedawca - dostawca.

² por. L. Stecki, *Leasing*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 1999, str. 22; J. Poczubut, *Umowa leasingu*, C. H. Beck, Warszawa 2002, str. 15; M. Gołda, *Leasing - zagadnienia prawne*, Difin, Warszawa 1999, s. 32; U. Hastedt, W. Mellwig, *Leasing (Rechtliche und ökonomische Grundlagen)*, Recht und Wirtschaft Verlag, Heidelberg 1998, s. 35.

³ Dz. U. 2000 r. nr 74, poz. 857.

precyzowania potrzeby, dokonuje się u inwestora w oparciu o parametry oferty dostawcy. *Finansujący* kupuje przedmiot nie dla siebie i nie z własnej inicjatywy, ale na wniosek inwestora, mając formalną gwarancję, że jego klient będzie posiadał środki, które przeznaczy na regulowanie opłat leasingowych. Można obrazowo stwierdzić, że *leasingodawca* kupuje przedmiot w zastępstwie *leasingobiorcy*, ponieważ *leasingobiorca* gwarantuje mu zwrot kosztów zakupu⁴. W efekcie: nabywca w sensie formalno-prawnym jest w sensie ekonomicznej funkcji jedynie *finansującym* a *korzystającym* z przedmiotu na zasadzie umowy leasingu jest jego faktycznym nabywcą.

Wskazany układ zależności sygnalizuje niebezpieczeństwo nieporozumień, jakie wiąże się z oceną ekonomicznych celów stron kontraktu. Instytucja leasingu uwidacznia w szczególny sposób jak myląca staje się interpretacja zachowań podmiotów oderwana od kontekstu ekonomicznego a odwołująca się do instytucji prawnych, których znaczenie ekonomiczne jest w przypadku leasingu inne od tradycyjnych.

Umowa leasingu (2)

Firma leasingowa – tak jak bankowy kredytodawca – analizuje następujące kwestie:

- ryzyko finansowania klienta: istniejące zabezpieczenia, zdolność do spłaty,
- wpływ zawarcia umowy na portfel umów: płynność, ryzyko związane z wielkością wartości umowy,
- parametry kontraktu: wielkość, czas, charakter inwestycji, cenę pieniądza,
- własne możliwości finansowania⁵.

Leasingodawca reprezentuje interesy szeroko rozumianej strony finansowej, którą staje się również bank w momencie zależnym od rodzaju produktu za pomocą którego finansowanie jest realizowane. Sytuacje, w których bank nie występuje (pośrednio lub bezpośrednio), zdarzają się rzadko. Podstawowe znaczenie mają zabezpieczenia, ponieważ od nich uzależnione jest ryzyko zawarcia kontraktu i w rezultacie cena pieniądza.

Umowa sprzedaży (3)

Sprzedawca (producent) sprzedaje produkt, (którego zakup jest finansowany via leasing) nie finalnemu odbiorcy-użytkownikowi, lecz *firmie leasingowej*. Jak wskazano, fakt ten ma przede wszystkim charakter formalno-prawny, a nie ekonomiczny. Przedmiot leasingu jest przekazywany w praktyce bezpośrednio *leasingobiorcy*; analogicznie jak przy sprzedaży bezpośredniej lub finansowanej

⁴ Kodeksową definicję leasingu uchwalono po kilkuletnich sporach w dniu 26.07.2000 r. (data wejścia w życie: 09.12.2000 r.; Dz. U. nr 74, poz. 857). Przez kilka miesięcy funkcjonowały dwa akty prawne: k.c. i rozporządzenie Ministra Finansów, każdy nadając instytucji leasingu zasadniczo odmienną treść.

⁵ Szczególnie w odniesieniu do jednostkowych kontraktów znacznej wartości.

kredytem. Wszystkie elementy techniczne umów przenoszone są na *korzystającego*, który nabywa prawo do bezpośredniego dochodzenia u *sprzedawcy-producenta* roszczeń wynikających z relacji *sprzedawcy-kupujący* i zabezpieczanych umowami gwarancyjnymi. Jedyne wyjątek stanowi prawo do zwrotu zakupionej rzeczy, które pozostaje – ze względu na gwarancyjną funkcję przedmiotu leasingu – przy *finansującym*⁶.

Umowa finansująca (4)

Umowa, na podstawie której odbywa się finansowanie *firmy leasingowej*, nie zawsze jest umową kredytową. Finansowanie kontraktów leasingu odbywa się również poprzez sprzedaż wierzytelności. Standardowo bank nie interesuje się poszczególnymi umowami leasingu ze względu na ich niewielką wartość⁷. Przyznanie limitu kredytowego na leasing jest poprzedzone sprawdzeniem obowiązujących u *leasingodawcy* procedur oceny zdolności kredytowej klienta. Przed udostępnieniem kolejnej transzy kredytowej bank sprawdza, czy faktycznie zostały ustanowione zabezpieczenia (np. zastaw, akty o poddaniu egzekucji itp.). W przypadku leasingu dużej wartości bank szczegółowo określa charakter zabezpieczeń warunkujących finansowanie. Wówczas, bez względu na otrzymany od *firmy leasingowej* projekt zabezpieczeń, podejmuje w tym zakresie autonomiczną decyzję, opartą na wewnętrznych przepisach⁸.

Reasumując, kontrakt leasingu stanowi ramy realizacji celów trzech podmiotów:

- *sprzedawcy-producenta*: zbywającego dzięki leasingowi swój produkt,
- *leasingobiorcy (korzystającego)*: mającego dzięki leasingowi możliwość sfinansowania swojej inwestycji,
- *leasingodawcy (finansującego)*: którego celem jest zarobienie marży stanowiącej różnicę między ceną pieniądza pożyczanego od banku a płaconą przez leasingobiorcę.

Wyróżnione trzy podstawowe funkcje: sprzedaży, kredytowania inwestycji i handlu pieniądzem, stanowią ujęcie modelowe. W praktyce ich znaczenie może ulec zmianie poprzez realizację za pomocą kontraktu leasingu funkcji kolejnych⁹.

⁶ por. definicja leasingu w kodeksie cywilnym - art. 709{8} § 1 (Dz. U. 2000 r. nr 74, poz. 857).

⁷ por. S. Ryżewska, *Bankowa analiza przedsiębiorstwa na potrzeby oceny ryzyka kredytowego*, Twigger, Warszawa 2002, s. 45.

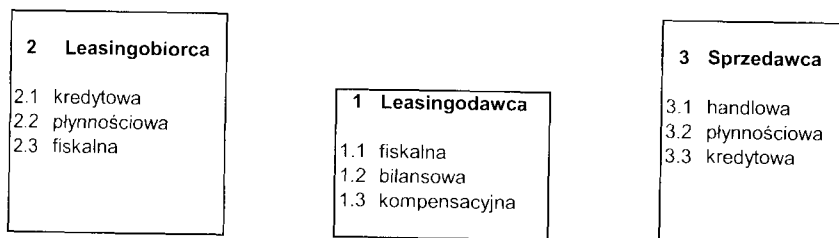
⁸ Organizatorem finansowania jest najczęściej firma leasingowa. Rolę tę może jednak w przypadkach odbiegających od standardów spełniać wyspecjalizowany pośrednik działający na zlecenie tej z trzech stron leasingowego kontraktu, której na zawarciu umowy najbardziej zależy. Biorąc pod uwagę specyfikę poszczególnych komitetów kredytowych, cechy osób podejmujących decyzje, jak również procedury obowiązujące w danym banku, kwestią strategii negocjacji organizującego finansowanie jest przygotowanie odpowiednich ofert dotyczących zabezpieczeń.

⁹ por. M. Kramarek, *Specyficzne funkcje leasingu okresu transformacji*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu 2004, s. 18

Zakres funkcji leasingu z punktu widzenia poszczególnych stron kontraktu

Zakres uwzględnionych poniżej funkcji, wynika z obserwacji rynku leasingu ukształtowanego w Polsce w okresie transformacji (rys. 2).

Rys. 2. Zakres funkcji leasingu



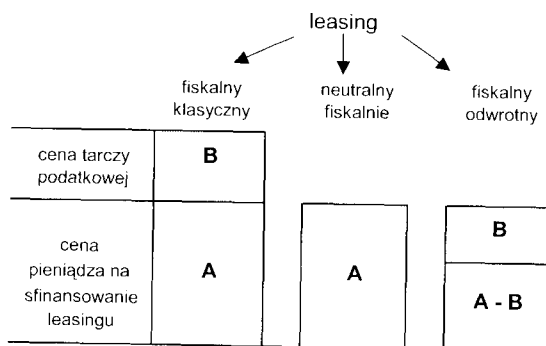
Źródło: opracowanie własne.

Leasingodawca (1)

Funkcja fiskalna (1.1)

Przy precyzowaniu specyfiki tej funkcji pomocna jest następująca klasyfikacja

Rys. 3. Podział leasingu z uwagi na funkcję fiskalną



Źródło: opracowanie własne

Podstawą dokonania powyższego podziału jest założenie, że cena pieniądza w kontrakcie leasingu stanowi sumę cen dwóch (podstawowych) usług świadczonych przez leasingodawcę:

- udostępnienia pieniądza: finansowania, kredytowania,
- racjonalizację fiskalną: sprzedaż tarczy podatkowej.

Leasing fiskalny klasyczny

Cena pieniądza stanowi sumę kosztu udostępnienia pieniądza (A) i kosztu tarczy podatkowej jaką kupuje korzystający (B).

Oznacza to, że kondycja finansowa korzystającego jest dobra, ponieważ potrzeba nabycia tarczy podatkowej wynika z dodatniej podstawy opodatkowania, która w większości przypadków oznacza istnienie zysku.

Leasing fiskalnie neutralny

W cenie pieniądza zawarto wyłącznie koszt udostępnienia pieniądza (A), ponieważ usługa fiskalna nie jest przedmiotem obrotu.

Sytuacja finansowa leasingobiorcy implikuje brak zapotrzebowania na tarczę podatkową (strata, lub własna tarcza). Kontrakt pozbawiony tarczy podatkowej generuje u finansującego niższe koszty, co pozwala w przypadku indywidualnego negocjowania oferty na uzyskanie ceny pieniądza ponad poziom rynkowo przeciętny. Pojawia się jednak czynnik zwiększonego ryzyka finansowania wynikający z faktu kondycji ekonomicznej leasingobiorcy (strata).

Leasing fiskalny odwrotny

Cena pieniądza w umowie jest niższa od rynkowej ceny udostępnienia pieniądza przez finansującego (A), o cenę sprzedawanej przez leasingobiorcę tarczy podatkowej (B). Leasingobiorca nie potrzebuje usługi fiskalnej ze względu na ujemną podstawę opodatkowania, która wprawdzie ma określoną wartość jako tarcza podatkowa, lecz nie może zostać przez niego wykorzystana z uwagi na brak dodatniej podstawy opodatkowania. Maksymalna wartość tarczy podatkowej to wielkość straty pomnożona przez stawkę podatku dochodowego. Za pomocą kontraktu leasingu może zostać dokonany nie tylko jej eksport, ale również import do finansującego. W ten sposób usługa tradycyjnie kupowana przez korzystającego staje się usługą przez niego świadczoną. W ten sposób zostaje uaktywniona finansowo tarcza wcześniej nieprzydatna. Jej wartość może stanowić źródło pokrycia ceny ryzyka związanego z finansowaniem posiadającego stratę leasingobiorcy.

Funkcja bilansowa 1.2

Funkcja bilansowa może być rozpatrywana zarówno w prezentacyjnym, jak i dochodowym wymiarze. Księgowanie nabycia przedmiotu *via* leasing ma jednak nie tylko pozytywny wpływ na wskaźniki bilansowe. Poprawia obraz *korzystającego* poprzez zmniejszenie jego zobowiązań (w porównaniu z finansowaniem *via* kredyt), co skutkuje szczególnie pozytywnie w pierwszym okresie trwania umowy. Z drugiej strony leasing pogarsza obraz *korzystającego*, ponieważ spłacana w ratach

leasingowych wartość przedmiotu nie znajduje bilansowego odzwierciedlenia poza zwiększaniem kosztów¹⁰. Fakt, że *korzystający* w miarę upływu czasu trwania umowy sukcesywnie nabywa prawo odkupienia przedmiotu leasingu poniżej wartości rynkowej nie jest ewidencjonowany, pogarszając bilansowe wskaźniki efektywności gospodarowania.

Zabiegi optymalizacyjne w zakresie parametrów bilansu (zdolność kredytowa) natrafiają na barierę w postaci optymalizacji fiskalnej: za poprawienie bilansowego obrazu firmy należy w większości przypadków zapłacić cenę w postaci zwiększenia podstawy opodatkowania. W warunkach zwolnienia podatkowego i inflacji, w pełni zasadne (z punktu widzenia interesów *leasingodawcy*) było kumulowanie księgowego zysku bezpośrednio po zawarciu kontraktu¹¹. Zyski te zwiększały poziom kapitałów własnych, polepszając obraz bilansowy firmy i ułatwiając negocjacje w sprawie kolejnych kredytów (funkcja gwarancyjna kapitałów własnych). Negatywne konsekwencje ujawniały się dopiero w momencie skorzystania przez właścicieli z możliwości przeznaczenia zysku na dywidendę, której wypłata w powiązaniu z przedstawioną specyfiką księgowania stwarzała zagrożenia w zakresie płynności.

Funkcja kooperacyjna – kompensacyjna (1.3)

Poszukiwanie celów realizowanych poprzez zawarcie kontraktów leasingu w odniesieniu do *finansującego* prowadzi do sprecyzowania kolejnej funkcji leasingu. Jej cechą wyróżniającą stanowi występowanie *leasingodawcy* w roli klienta *leasingobiorcy*. To kryterium podziału jest analogiczne do zasad wyróżniających leasing zwrotny; nie od strony relacji: *dostawca – leasingobiorca*, lecz relacji: *finansujący – użytkownik przedmiotu leasingu*.

Leasing odwrotny stanowił skutek następującego układu zależności:

- przedsiębiorstwo X musi dokonać inwestycji, aby dostosować swoją ofertę do oczekiwań rynku,
- sytuacja finansowa części klientów firmy X jest lepsza od jej sytuacji,
- klient przedsiębiorstwa X występuje w roli *leasingodawcy*, co umożliwiało szczególnie dobre zabezpieczenie spłaty zobowiązań poprzez możliwość kompensaty opłat za usługi wykonywane wzajemnie przez obie strony,
- dodatkowym zabezpieczeniem kontraktu jest możliwość wykorzystania przedmiotu leasingu we własnej działalności *finansującego* – jako użytkownika przedmiotu leasingu – w przypadku, gdyby załamanie firmy X uniemożliwiło spłatę rat skutkując windykacją przedmiotu.

W Polsce, leasing jako sposób zabezpieczenia płatności nie znalazł szerszego zastosowania w ramach klasycznie pojmowanej funkcji kredytowej. Przepis ustawy

¹⁰ por. M. P. Żyrek, *Leasing w podatkach i księgowości*, Difin, Warszawa 1999, s. 38.

¹¹ W granicach dopuszczalnych obowiązującymi przepisami.

o zobowiązaniach podatkowych czynił z przedmiotu leasingu potencjalne zabezpieczenie zobowiązań leasingobiorcy na rzecz skarbu państwa, pomimo, że przedmiot ten nie stanowił własności leasingobiorcy¹². Jedynie w rzadszych przypadkach; wystąpienia zobowiązań *korzystającego* wobec kilku wierzycieli (innych niż skarb państwa) fakt własności przedmiotu ułatwiał *finansującemu* odzyskanie należności wynikających z umowy leasingu.

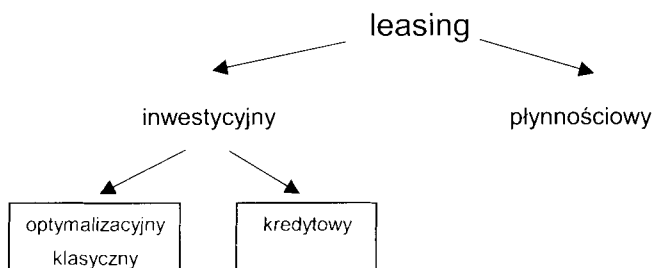
W odniesieniu do zabezpieczeń wynikających z powiązań technologicznych, gwarancyjna rola leasingu jako instrumentu umożliwiającego lepsze zabezpieczenie wiarytelności z tytułu finansowania inwestycji nabiera nowego znaczenia. Kooperacyjna funkcja leasingu może być również określana jako kompensacyjna ze względu na chęć wyeksponowania podstawowego celu realizowanego przez zawieranie tego typu kontraktów: zabezpieczenia płatności poprzez kompensatę wzajemnych zobowiązań.

Leasingobiorca (2)

Funkcja kredytowa (2.1)

Jak zaznaczono, dla *korzystającego* najważniejsze znaczenie posiada funkcja kredytowa leasingu. Ułatwienie w uporządkowaniu kredytowo-płynnościowych preferencji *korzystającego* stanowi klasyfikacja zawarta na rysunku nr 4:

Rys. 4. Podział leasingu z uwagi na funkcję kredytową



Źródło: opracowanie własne.

Leasing inwestycyjny: celem zawarcia umowy jest sfinansowanie inwestycji.

Przypadek ten polega na finansowaniu inwestycji za pomocą leasingu jedynie ze względu na optymalizacyjne walory tego narzędzia finansowania. Walory te mogą wystąpić w sferze fiskalnej, płynnościowej, handlowej i bilansowej.

¹² Ustawa z dn. 19 grudnia 1980 r. o zobowiązaniach podatkowych (Dz.U. 1993 nr 108, poz. 486 z późn. zm.).

Leasing inwestycyjny kredytowy nadal jest instrumentem finansowania inwestycji, której realizacja stanowi podstawowy cel zawarcia kontraktu. Formę leasingu wybrano jednak nie ze względu na walory optymalizacyjne tego instrumentu, lecz brak dostępu do kredytu.

Leasing płynnościowy: kontrakt leasingu ma na celu wykreowanie gotówki na pokrycie bieżących płatności ponieważ podmiot nie otrzyma nie tylko kredytu inwestycyjnego, ale również bieżącego przywracającego płynność. Forma ta nie jest sposobem finansowania inwestycji, lecz narzędziem wykreowania środków obrotowych. Leasing płynnościowy jest standardowo realizowany przez leasing zwrotny.

O znaczeniu funkcji kredytowej przesądza różnica między obowiązującymi, formalnymi warunkami otrzymania kredytu oraz leasingu. Jeżeli kryteria oceny zdolności spłaty zobowiązań są oparte na tożsamych zasadach wyceny ryzyka, to nie ma podstaw, aby funkcja kredytowa odgrywała szczególną rolę. Funkcja kredytowa stała się w okresie transformacji pierwszoplanowa, ponieważ z leasingu korzystano, jako substytut niedostępnego kredytu. Warunki, jakie *korzystający* musiał spełnić w celu otrzymania finansowania za pomocą leasingu, były łagodniejsze od warunków finansowania bezpośrednio z banku. Wynikało to zarówno z odmiennych procedur oceny zdolności kredytowej, zróżnicowanych preferencji sektora, jak też innego doświadczenia pracowników. Istotną rolę w przypadku dużych kontraktów odgrywały przepisy Prawa bankowego, powodujące, że finansowanie *via* leasing podmiotów o złej kondycji finansowej nie musiało się wiązać z tworzeniem rezerw i tym samym mogło być tańsze¹³.

Złagodzenie kryteriów oceny ryzyka przez *leasingodawców* nie miało merytorycznego uzasadnienia. Zobowiązania wynikające z umowy leasingu nie były na mocy ogólnie obowiązujących przepisów lepiej zabezpieczone, niż wynikające z umowy kredytowej. Wprost przeciwnie, to banki na zasadzie podmiotowej korzystały ze szczególnych uprawnień w egzekwowaniu należności.

Funkcja płynnościowa (2.2)

Tradycyjnie pojmowana funkcja płynnościowa polega na optymalizacji struktury przepływów, co oznacza doskonalenie gospodarki finansowej sprawnie działającego przedsiębiorstwa. Zakłada się, że optymalizacja przepływów następuje w kontekście analizy ceny, a nie możliwości pozyskania kredytu¹⁴. Tym samym kwestia płynności nie jest postrzegana z punktu widzenia posiadania środków (funkcja kredytowa), lecz jako dopasowanie struktury czasowej wielkości potrzeb ze strukturą czasową dostępu do nich w celu obniżenia kosztów finansowych.

¹³ por. Zarządzenie Komisji Nadzoru Bankowego nr 5/98 z dnia 2 grudnia 1998 r. w sprawie sposobu wyliczania współczynnika wypłacalności banku oraz procentowych wag ryzyka przypisywanych poszczególnym kategoriom aktywów i zobowiązań pozabilansowych (Dz. Urz. NBP nr 26, poz. 61).

¹⁴ por. M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1998, s. 36.

Efektywność gospodarowania płynnością polega na znalezieniu optimum w obszarze rozwiązań wyznaczanym przez dwie zasady:

- zbędnym kosztem jest posiadanie pieniądza, który w danym momencie nie jest potrzebny,
- awaryjne organizowanie środków ma cenę znacznie wyższą niż korzystanie z wcześniej przygotowanych opcji.

Znamienny przykład pojmowania płynności stanowi konstrukcja leasingu zwrotnego. Błędne byłoby stwierdzenie, że skoro w funkcji klasycznej leasing jest sposobem sfinansowania nabycia dobra ze środków obcych, czyli służy do pozyskania zewnętrznego pieniądza, to leasing zwrotny jest jedynie specyficzną formą realizowania tego samego zadania. Funkcja pozyskania pieniądza w celu podtrzymywania płynności ma zasadniczo odmienny charakter od optymalizacji płynności lub pozyskania pieniądza w celach inwestycyjnych (por. rys. 4).

Leasing zwrotny stanowi dla *leasingodawcy* wysoce ryzykowną formułę finansowania z uwagi na:

A. głębokość sygnalizowanego potrzebą leasingu zwrotnego kryzysu finansowego *korzystającego*: brak warunków działania tarczy podatkowej,

B. specyfikę płynności i cenę pieniądza „z” leasingu,

C. trudności z wyceną wartości rynkowej używanego przedmiotu leasingu.

ad. A. Analizując różnice leasingu inwestycyjnego i płynnościowego nie można stosować analogii między kredytem obrotowym i inwestycyjnym. Sam fakt konieczności sięgnięcia po leasing jako sposób podtrzymywania bieżącej płynności sygnalizuje – w o wiele większej liczbie przypadków, niż sytuacja korzystania z kredytu w rachunku bieżącym – kryzysowy stan finansów *korzystającego*. Bieżącą płynność reguluje się kredytem zapewniającym minimalizację kosztów utrzymania płynności (np. obrotowym, kupieckim)¹⁵. Stosowanie leasingu jako instrumentu podtrzymania płynności oznacza brak dostępu do finansowania bankowego, czyli negatywną opinię banku prowadzącego rachunek bieżący. W tym kontekście realizacja funkcji optymalizacji podatkowej jest mało prawdopodobna, ponieważ negatywne stanowisko banku wynika najczęściej z braku dodatniego wyniku finansowego. Oznacza to brak warunków dla zadziałania tarczy podatkowej. W rezultacie cena nominalna pieniądza równa się cenie realnej (brak skutków działania tarczy podatkowej), znacznie przekraczając koszt kredytu. Pogarszając konkurencyjność *leasingobiorcy* przyspiesza ostateczne załamanie jego finansów.

ad. B. Wyższa cena pieniądza w leasingu wynika nie tylko z faktu niewykorzystania tarczy podatkowej, lecz również z innej niż w przypadku kredytu w rachunku bieżącym płynności otrzymanych środków. Kredyt w rachunku

¹⁵ por. A. Buckley, S. Ross, R. W. Westerfield, J. F. Jaffe, *Finanzmanagement Europäischer Unternehmen*, McGraw-Hill International, New York 2000, s. 60; M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1998, s. 38.

bieżącym generuje odsetki od salda zadłużenia, które kredytobiorca może płynnie dostosowywać do swoich aktualnych potrzeb. W przypadku środków uzyskanych poprzez leasing zwrotny cała kwota wypłacana jest jednorazowo. Spłata zadłużenia wynika z harmonogramu opłat leasingowych, a nie z aktualnej sytuacji *korzystającego*. W rezultacie płacona jest wysoka cena za środki, które w danym okresie nie są potrzebne i co najwyżej można je ulokować, uzyskując dzięki oprocentowaniu lokaty zmniejszenie kosztów. Na ile cena za pieniądź w leasingu jest wyższa od oprocentowania lokaty, na tyle powstaje dodatkowy koszt z tytułu zastosowania sposobu finansowania o płynności wewnętrznej niedostosowanej do potrzeb *leasingobiorcy*.

ad. C. Trudności z wyceną wartości rynkowej używanego środka wynikają przede wszystkim z nietypowego charakteru przedmiot (np. linie produkcyjne), które poza specyficznym kontekstem wykorzystania – często unikalnym – nie mają znaczącej wartości. Np. wycena używanego taboru kolejowego obrazuje niewspółmierność pomiędzy wartością przedmiotu leasingu u *korzystającego* oraz poza kontekstem technologiczno-ekonomicznym jego firmy. W kraju, w którym istnieje monopol przewozów, wagon ma wartość wysoce umowną, ponieważ nie ma wtórnego rynku taboru. Realny punkt odniesienia może stanowić eksport lub – w skrajnych przypadkach – cena złomu. Nawet najdokładniejsze obliczenia rentowności nie dają w sytuacji rynku monopolisty gwarancji uzyskania poprawnych wyników. Myłące byłoby również wycenienie przedmiotów leasingu zwrotnego w oparciu o wartość przyjętą w ewidencji środków trwałych lub w kontrakcie leasingu. Dla podmiotu zewnętrznego cena kupna przykładowych wagonów, będących już przedmiotem leasingu, mogłaby zostać obliczona na podstawie generowanych przez kontrakt płatności. Byłaby to wycena metodą dochodową, określającą wartość zależnie od trwałości źródła dochodów (tzn. czy *korzystający* będzie faktycznie uiszczał opłaty leasingowe). Obliczenia takie określałyby więc nie tyle cenę samego przedmiotu, ile cenę już zawartego kontraktu.

Sprzedawca (3)

Funkcja marketingowa (3.1)

Jak zaznaczono na wstępie, tradycyjnie rozumiana funkcja marketingowa leasingu nie miała w Polsce lat dziewięćdziesiątych tak dużego znaczenia, jak w leasingu rozwiniętych gospodarek rynkowych. Nadrabianie zaległości konsumpcyjnych spowalniało powstawanie charakterystycznej dla warunków konkurencji nierównowagi podażowej. Stopniowo zaostrzająca się walka o nabywcę skutkowałą spowolnionym w czasie sięganiem po kolejne instrumenty uatrakcyjnienia sprzedaży (np. kredyt ratalny, czy płatności kartą kredytową). Inne niż w rozwiniętych gospodarkach rynkowych standardy w zakresie moralnego zużycia przedmiotów (wynikające z poziomu rozwoju gospodarczego) powodowały postrzeganie leasingu nie dynamicznie, jako opcji na dostęp do najnowszej technologii, lecz statycznie, jako dostępnej formy finansowania. Ze względu na ryzyko przejęcia

przez *finansującego* odpowiedzialności za zagospodarowanie przedmiotu po okresie leasingu (brak zaplecza w postaci udziału w rynku wtórnym), nie pojawiły się produkty oferujące szczególnych przywilei klientom gotowym zawrzeć umowy leasingu permanentnego. *Leasingodawcy* byli pośrednikami w sprzedaży pieniądza, a nie w sprzedaży przedmiotu leasingu. Fakt ten znajdował również swoje odzwierciedlenie w niewielkiej liczbie firm związanych z konkretnym *producentem*. Za syntetycznie charakteryzujące specyfikę okresu transformacji można uznać stwierdzenie, że gdyby *sprzedawca - producent* mógł pozyskać kredyt dla swojego odbiorcy, nie sięgałby po leasing. W odniesieniu do licznych dóbr, leasing stał się formą marketingu rozumianego jako stworzenie jednemu chcącemu nabyć towar nabywcy, dostępu do środków na sfinansowanie tego zamierzenia.

Rozwój leasingu jako formy sprzedaży towaru

W okresie transformacji brak środków na restrukturyzację spowodował dominację leasingu w roli usługi finansowej. Czynniki wspomagające jej rozwój stanowiły inflacja, wysoka stawka podatku dochodowego, podmiotowe ulgi podatkowe oraz specyfika uregulowań prawnych. Funkcje finansowe leasingu nie kolidują z celem *sprzedawcy* jakim jest zwiększenie obrotów, co uwidocznia się poprzez powiązanie aspektu handlowego i finansowego w funkcji kredytowej. Przekształcenie popytu potencjalnego w efektywny jest zależne od dostępu do pieniądza, a leasing ten dostęp zapewnia. Nie jest to jednak charakterystyczna cecha leasingu, a jedynie uboczny efekt złego funkcjonowania systemu bankowego.

Funkcja sprzedaży dominuje obraz współczesnego leasingu. Źródeł jej dynamicznego rozwoju należy upatrywać w zmianach technologicznych i współczesnych formach konkurencji. Rewolucja informatyczna spowodowała szybkie skracanie okresu moralnej użyteczności rzeczy. Nie jest to kwestia mody na najnowsze nowinki ze świata techniki, ale kluczowy faktor określający efektywność. Dostęp do najnowszej technologii nie stanowi przedmiotu decyzji podejmowanych jak niegdyś, co kilka lub kilkanaście lat, lecz decyzji bieżących. Rośnie różnica między ceną przedmiotu nowego i używanego. W rezultacie znaczenie własności jako formy dostępu do rzeczy ulega deprecjacji. Posiadanie tego, co w krótkim czasie stanie się przestarzałe i straci swoją wartość jest w świecie rosnących kosztów utylizacji uciążliwością a nie zaletą. Równocześnie zmienia się sposób postrzegania przedsiębiorstwa: z ocenianego na podstawie masy skumulowanych w nim środków na koncentrujący się wokół sprawności struktury zarządczej. Struktura ta działa coraz częściej w oparciu o cudzy kapitał oraz zewnętrznych podwykonawców w miejsce własnych pracowników. Implikowane rozwojem technologicznym zmiany w kierunku uelastycznienia struktur gospodarczych (ułatwienia adaptacji do zmieniających się warunków gospodarowania) wytworzyły zapotrzebowanie na bardziej „elastyczne formuły dostępu” do rzeczy. Z punktu widzenia interesów użytkownika funkcję tę mógłby spełnić najem jednak

równolegle do zmian w zakresie technicznym - a po części również w ich efekcie - zaszły daleko idące zmiany w „filozofii” walki o klienta. Mechanizmy obrony przed konkurencją przejawiające się niegdyś staraniem o lepsze spełnienie oczekiwań klienta, później coraz bardziej zaawansowanymi metodami przystosowywania jego oczekiwań do oferty firmy, okazały się niewystarczające. Sprzedawca wykorzystał potrzebę dostępu do najnowszych osiągnięć techniki proponując klientowi formułę leasingu jako rodzaju opcji. Ponieważ atrakcyjność wykupu przedmiotu po zakończeniu umowy spadła z uwagi na szybki spadek wartości przedmiotów używanych w miejsce sprzedaży zaoferowano klientowi wysoki upust w opłatach związanych z kontynuowaniem umowy leasingu w odniesieniu do nowego przedmiotu. W miejsce „wiecznej” własności rzeczy pojawiła się gwarancja stawiania do dyspozycji klienta kolejnych rzeczy: „wiecznie” najnowszych w zakresie technologicznym.

Powyższy mechanizm posiada dwie konsekwencje:

- dla klienta leasing staje się formą elastycznego dostępu do najnowszej technologii,
- dla sprzedawcy leasing jest sposobem długoterminowego „przywiązania” klienta.

Istota wskazanego zjawiska wiąże się z zagadnieniem ryzyka. Klient zawierając umowę leasingu otrzymuje korzystne warunki (porównywalne z wysokimi rabatami), ograniczające jednak w sensie ekonomicznym jego wolność wyboru w przyszłości. Ograniczenie to polega na tym, że w przypadku podjęcia decyzji zakończenia umowy (skorzystania z usług konkurencji) naliczone rabaty przepadną¹⁶.

Udzielając wysokich rabatów sprzedawca obniża swoją marżę. Efektywność jego działań określają dwa czynniki:

- Spadek marży zostaje ograniczony dzięki efektywnemu zagospodarowaniu oddanych przez klienta przedmiotów używanych. Stworzenie wtórnego rynku, w powiązaniu np. z odnowieniem gwarancji, lub ofertą finansowania uatrakcylnia zakup przedmiotu po-leasingowego. Zbyt używanych przedmiotów, który był uciążliwością dla poszczególnych inwestorów stał się głównym przedmiotem działania wyspecjalizowanych firm, obniżając koszty jednostkowe.
- Poprzez długoterminowe umowy, sprzedawca zyskuje bezcenną w warunkach zaostrej się konkurencji o klienta stabilizację popytu. Wartość popytu, który można zaplanować, jest o wiele większa niż wartość popytu spontanicznego, ponieważ możliwość planowania produkcji oznacza obniżkę kosztów. Obniżka ta stanowi zwrotnie źródło sfinansowania rabatu dla klienta.

¹⁶ T. Kaczmarek, Zarządzanie ryzykiem handlowym i finansowym dla praktyków, ODiK, Gdańsk 1999, s. 37.

Proces ograniczania ryzyka utraty klienta poprzez swoście pojęte „kupowanie przyszłości” wydaje się być znakiem czasu znajdującym potwierdzenie nie tylko w obserwacji rynku leasingu. Praktycznym odzwierciedleniem opisanego zjawiska jest formuła leasingu permanentnego. Samodzielne stworzenie wtórnego rynku jest przedsięwzięciem kosztownym, zależnym od asortymentu i przekraczającym możliwości przeciętnego sprzedawcy. Skorzystanie przy planowaniu koncepcji sprzedaży z zalet jej postrzegania jako opcji możliwe jest natomiast do zastosowania nawet przez handlowców nie dysponujących potężnym zapleczem finansowym.

Literatura

- A. Buckley, S. Ross, R. W. Westerfield, J. F. Jaffe, *Finanzmanagement Europäischer Unternehmen*, McGraw-Hill International, New York 2000.
- U. Hastedt, W. Mellwig, *Leasing (Rechtliche und ökonomische Grundlagen)*, Recht und Wirtschaft Verlag, Heidelberg 1998.
- M. Kramarek, *Specyficzne funkcje leasingu okresu transformacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.
- M. Kramarek (red.), *Ograniczenia finansowania przedsiębiorstwa w sytuacji kryzysu*, Universitas, Kraków 2004.
- J. Poczubut, *Umowa leasingu*, C.H. Beck, Warszawa 2002.
- L. Stecki, *Leasing*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 1999.
- M. P. Żyrek, *Leasing w podatkach i księgowości*, Difin, Warszawa 1999.

Leasing: usługa finansowa, czy forma sprzedaży?

Streszczenie

Tytuł artykułu sygnalizuje dwie podstawowe funkcje leasingu: sprzedaży pieniądza i sprzedaży towaru. Chcąc ukazać treść usługi jako odpowiedzi na zapotrzebowanie zgłaszane przez praktykę okresu transformacji omówiono trzy grupy zagadnień:

1. Strukturę kontraktu leasingu w powiązaniu z celami jego stron
2. Znaczenie poszczególnych funkcji leasingu
3. Rozwój leasingu jako formy sprzedaży towaru.

(1) Niezależnie jak rozkładają się proporcje między poszczególnymi zadaniami realizowanymi za pośrednictwem kontraktu leasingu, istnieje określona logika powiązania jego stron wynikająca z obowiązującego porządku prawnego. Jej znajomość warunkuje formułowanie jakichkolwiek wypowiedzi na temat funkcji leasingu.

(2) Specyfika uwarunkowań gospodarczych w Polsce spowodowała odmienne od tradycyjnego ukształtowanie sposobów wykorzystania wielu narzędzi gospodarowania. Proces restrukturyzacji wymaga dostępu do środków finansowych w szczególnym zakresie i na szczególnych zasadach. Z uwagi na niedomagania systemu bankowego i ułomność obowiązujących regulacji prawnych

leasing stał się przede wszystkim substytutem niedostępnego kredytu. W rezultacie funkcja handlowa zeszła na plan dalszy a tradycyjna treść pozostałych funkcji uległa istotnej modyfikacji. Ich szczegółowa analiza ma potwierdzić tezę o dominacji kredytowo-płynnościowego sposobu wykorzystania leasingu i ułatwić ocenę zakresu jego predyspozycji jako formy sprzedaży rzeczy.

(3) Podobnie jak funkcje finansowe stanowią odpowiedź na zapotrzebowanie praktyki, tak samo jest w odniesieniu do funkcji handlowych. Nawiązując do takich czynników determinujących funkcjonowanie współczesnych rynków jak: deprecjacja własności jako spowalniającej dostęp do nowych technologii, czy minimalizacja ryzyka w coraz dłuższym horyzoncie czasu, wskazano niewykorzystany jeszcze w warunkach polskiej gospodarki handlowy potencjał leasingu i jego formy jak chociażby leasing permanentny.

Leasing: financial service or a form of sale?

Summary

This article highlights the basic functions of leasing: the sale of money and the sale of things. If one wants to show the service as a response to the demand of the transition period practice, three groups of issues should be discussed:

1. The structure of the contract of leasing as related to its parties' objectives.
2. The significance of the specific functions of leasing.
3. The development of leasing as a form of the sale of things.

(1) Irrespective of the distribution of the proportions between the specific tasks implemented via a contract of leasing, there is a determined logic in its parties' relationships resulting from the law. Its knowledge is a precondition for any discussion on the functions of leasing.

(2) The specific economic environment in Poland has resulted in methods of using various management tools, that are different from traditional ones. The restructuring process calls for the access to financial means within a particular scope and under special rules. Having regard for the shortcomings of the banking system and the imperfection of the present law, leasing has become, first of all, a substitute for non-available loans. As a result, its commercial function is less important and the traditional functions have been to a large extent reshaped. Their in-depth analysis is to prove the thesis on the predominance of the use of leasing for credit and liquidity related purposes, and to facilitate the assessment of the scope of its predisposition to become a form of the sale of things.

(3) As financial functions remain a response to the demand of the practical use, the same is true for commercial functions. Referring to such factors determining the functioning of contemporary markets as: property depreciation as the factor obstructing the access to advanced technologies or risk minimization in a more extended time horizon, the commercial potential of leasing and its forms as, for example, permanent leasing, not yet explored in the Polish business environment, were indicated.

WŁODZIMIERZ TŁUCHOWSKI

Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych metodą prywatyzacji bezpośredniej

Wstęp

Formy przekształceń własnościowych przedsiębiorstw państwowych określa ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, która wyraźnie rozgranicza etap komercjalizacji i komercjalizacji z konwersją wierzytelności od prywatyzacji bezpośredniej¹.

Komercjalizacja polega na przekształceniu przedsiębiorstwa państwowego w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa, w której 100% udziałów obejmuje Skarb Państwa – aż do czasu prywatyzacji.

Istotą komercjalizacji z konwersją wierzytelności jest przekształcenie przedsiębiorstwa państwowego w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością z udziałem Skarbu Państwa i wierzycieli przedsiębiorstwa, którzy obejmują udziały w zamian za umorzenie części lub całości wierzytelności.

Prywatyzacja, w świetle cytowanej ustawy polega na nabywaniu akcji lub udziałów Skarbu Państwa w spółkach powstałych w wyniku komercjalizacji przez osoby inne niż Skarb Państwa lub prywatyzacji bezpośredniej.

Rozpoczęty w sierpniu 1990 roku proces przekształceń własnościowych objął do końca marca 2002 roku 5385 przedsiębiorstw państwowych. Z ogólnej liczby przekształcanych przedsiębiorstw 28,3% poddano komercjalizacji (przekształcono w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa). Około 39% przedsiębiorstw objęto prywatyzacją bezpośrednią, natomiast ponad 32% postawiono w stan likwidacji z przyczyn ekonomicznych. Spowodowało to zmniejszenie liczby przedsiębiorstw państwowych o około 76% (z 8453 pod koniec 1990 r. do 2029 w dniu 31.03.2002 roku)².

¹ Ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z dn. 30.08.96, Dz.U. nr 118, poz. 56.

² Biuletyn Statystyczny GUS nr 3/2002.

Z przytoczonych danych wynika, że najbardziej popularną metodą prywatyzacji jest prywatyzacja bezpośrednia, którą objęto około 2100 przedsiębiorstw państwowych.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie form prywatyzacji bezpośredniej oraz próba ukazania ich wad i zalet.

Istota i formy prywatyzacji bezpośredniej

Termin prywatyzacja bezpośrednia oznacza, że prywatyzowane jest przedsiębiorstwo państwowe bez przekształcenia w spółkę Skarbu Państwa.

Zgodnie z art. 39 ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych istota prywatyzacji bezpośredniej polega na rozporządzeniu wszystkimi składnikami materialnymi i niematerialnymi majątku przedsiębiorstwa państwowego przez:

- sprzedaż przedsiębiorstwa,
- wniesienie przedsiębiorstwa do spółki,
- oddanie przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania³.

Prywatyzacji bezpośredniej mogą podlegać przedsiębiorstwa państwowe, które spełniają łącznie następujące warunki:

- zatrudnienie na koniec roku poprzedzającego rok wydania zarządzenia o prywatyzacji bezpośredniej nie przekracza 500 osób,
- wartość sprzedaży towarów i usług w roku poprzedzającym rok wydania zarządzenia o prywatyzacji bezpośredniej nie jest wyższa od równowartości w złotych polskich kwoty 6 milionów EURO,
- wysokość funduszy własnych na koniec roku poprzedniego nie jest wyższa od równowartości w złotych polskich kwoty 2 milionów EURO⁴.

Proces przygotowania przedsiębiorstwa do prywatyzacji oraz sama prywatyzacja bezpośrednia prowadzona jest przez organ założycielski, który działa w imieniu Skarbu Państwa.

W fazie przygotowania prywatyzacji dokonuje się analizy stanu przedsiębiorstwa w kluczowych obszarach jego funkcjonowania oraz wyceny jego wartości⁵.

Dla ustalenia wartości przedsiębiorstwa należy zastosować minimum dwie spośród niżej wymienionych metod:

³ Ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji, op. cit.

⁴ Ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji, op. cit.

⁵ zob. szerzej: A. Dowżycki, H. Sobolewski, W. Tłuchowski, *Restrukturyzacja, prywatyzacja i wycena przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Wyd. III zmienione, Poznań 2004.

- o wartości skorygowanych aktywów netto,
- o wartości odtworzeniowej,
- o wartości likwidacyjnej,
- o mnożnika zysku,
- o zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF).

Powyższe metody oparte są na dwóch podejściach. Metody: mnożnika zysku i zdyskontowanych przepływów pieniężnych na podejściu dochodowym, w którym wartość przedsiębiorstwa związana jest z wielkością wygenerowanych dochodów. Pozostałe opierają się na podejściu majątkowym, uwzględniającym aktywa materialne przedsiębiorstwa. Zarówno w teorii jak praktyce znany jest trzeci sposób wyceny przedsiębiorstwa, tzw. podejście mieszane, które określa wartość na podstawie aktywów i dochodowości przedsiębiorstwa. W zależności od sytuacji i konkretnych potrzeb stosuje się niektóre lub wszystkie podejścia⁶.

Sprzedaż przedsiębiorstwa

Sprzedaż przedsiębiorstwa jest dogodną formą przejmowania kontroli przez inwestorów krajowych lub zagranicznych nad podmiotami państwowymi małej i średniej wielkości. Nabywca, którym może być osoba prawna lub fizyczna, kupuje wszystkie aktywa i przejmuje wszystkie zobowiązania byłego przedsiębiorstwa państwowego, które jako podmiot prawny, ulega wykreśleniu z rejestru. Nabywca uiszcza zapłatę Skarbowi Państwa gotówką, z tym że możliwe jest uzgodnienie zapłaty w ratach po zapłaceniu 20% ceny oraz zabezpieczeniu kwoty pozostałej do zapłaty.

Sprzedaż przedsiębiorstwa następuje w trybie:

- o przetargu publicznego,
- o rokowań podjętych na podstawie publicznego zaproszenia⁷.

Przed przystąpieniem do przetargu lub rokowań potencjalni inwestorzy mogą zapoznać się z działalnością przedsiębiorstwa i jego sytuacją ekonomiczno-finansową.

Dotychczas przeprowadzone prywatyzacje potwierdzają, że rokowania są formą najczęściej stosowaną w praktyce. W trakcie rokowań określa się:

- o cenę za przedsiębiorstwo,
- o warunki zapłaty,
- o zakres inwestycji, do których zostanie zobowiązany nabywca w umowie

⁶ zob. szerzej: A. Dowżycki, H. Sobolewski, W. Tłuchowski, op. cit., s. 195-198.

⁷ Ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji, op. cit.

kupna-sprzedaży przedsiębiorstwa (pakiet inwestycyjny),

- zakres świadczeń socjalnych, do których utrzymania lub wprowadzenia zostanie zobowiązany nabywca w umowie,
- kary za niezrealizowanie pakietu inwestycyjnego i socjalnego,
- ewentualnie inne zobowiązania stron.

Zobowiązania inwestora do dokonania inwestycji powinny przewidywać:

- źródła środków inwestycyjnych (środki własne inwestora, kredyty bankowe gwarantowane przez inwestora, środki własne przedsiębiorstwa czyli zatrzymane zyski i amortyzacja),
- cele na które zostaną wydane środki inwestycyjne (renowacja budynków, zakup nowoczesnej linii produkcyjnej, ochrona środowiska),
- harmonogram przedsięwzięć inwestycyjnych.

Zobowiązania socjalne inwestora mogą na przykład przewidywać utrzymanie na określonym poziomie liczby miejsc pracy przez dwa lata, program szkolenia pracowników, indeksowanie płac przez trzy lata o stopę inflacji itp.

Wniesienie przedsiębiorstwa do spółki

Spółka tworzona jest w imieniu Skarbu Państwa przez organ założycielski i przez inwestora w wyniku połączenia majątku przedsiębiorstwa państwowego z mieniem inwestora. Nowa spółka powstaje:

- ze wszystkich składników mienia przedsiębiorstwa państwowego, które są wnoszone do spółki przez organ założycielski jako tzw. aport (wkład niepieniężny),
- ze wszystkich zobowiązań przedsiębiorstwa państwowego, które spółka przejmuje jako pasywa jej bilansu,
- z wkładu pieniężnego lub aportu ze strony inwestora (krajowego lub zagranicznego),
- z wkładów pieniężnych wnoszonych przez inwestorów instytucjonalnych, pasywnych (banków, funduszy inwestycyjnych), o ile chcą oni wnieść gotówkę do spółki.

Założenie spółki wymaga spisania notarialnego aktu założycielskiego (statutu lub umowy), który następnie jest rejestrowany w sądzie. Uzgodniony przez współwłaścicieli spółki akt założycielski musi być sporządzony zgodnie z prawem polskim (Kodeksem Handlowym). W wypadku wniesienia przedsiębiorstwa do spółki prawo dopuszcza dwa typy spółek – akcyjną (SA) i z ograniczoną odpowiedzialnością (z o.o.). Najczęściej stosowana jest forma spółki akcyjnej.

Inwestorzy zagraniczni mogą obejmować w spółkach zarówno pakiety mniejszościowe, jak i większościowe akcji, w zależności od wartości ich wkładu do kapitału spółki. Działalność spółki kontrolują oni przez udział w Walnym Zgromadzeniu akcjonariuszy, jak też przez swych przedstawicieli w Radzie Nadzorczej, pozostawiając zarządzanie spółką polskiemu menedżerom.

Wyłonienie inwestorów odbywa się w trybie publicznym, w wyniku ogłoszenia o zaproszeniu do rokowań. Rokowania obejmują nie tylko wysokość wkładu pieniężnego i aportu wnoszonego przez inwestora do spółki, ale również pakiet inwestycyjny i socjalny, zwłaszcza jeżeli inwestor zamierza przejąć pakiet kontrolny akcji.

Zobowiązania inwestora i ewentualne zobowiązania Skarbu Państwa mogą być zapisane albo w akcie założycielskim spółki, albo równoległej umowie akcjonariuszy (wspólników), która powinna być zawarta w formie pisemnej. Z uwagi na to, że ta ostatnia nie podlega rejestracji w sądzie, powinna być sporządzona w formie aktu notarialnego.

Akcjonariusze inni niż Skarb Państwa muszą wnieść do spółki wkład równy co najmniej 25% jej kapitału akcyjnego. Z puli akcji objętych przez Skarb Państwa udostępnia on pracownikom do 15% swoich akcji. Pozostałe akcje Skarbu Państwa mogą być, zgodnie z postanowieniami zawartymi w akcie założycielskim lub dodatkowej umowie, zachowane przez Skarb Państwa, sprzedane w trybie publicznym lub też udostępniane na zasadzie pierwokupu pozostałym założycielom spółki.

Wniesienie do spółki jest metodą właściwą szczególnie dla przedsiębiorstw państwowych, które potrzebują szybkiego dokapitalizowania w celu realizacji programu inwestycyjnego. Mogą to być zarówno przedsiębiorstwa małe, średnie, jak i duże, ale w przypadku tych ostatnich jest potrzebna zgoda Rady Ministrów.

Nowy inwestor może przejąć początkowo udział mniejszościowy w spółce, a następnie powiększać go, na przykład przez inwestowanie w spółkę. Skarb Państwa rezygnuje wówczas z prawa poboru akcji. Czasami, obok inwestorów aktywnych do spółek przystępują główni wierzyciele przedsiębiorstwa państwowego, obejmując w zamian za gotówkę niewielką liczbę akcji. Następnie, po zawiązaniu spółki, zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami, mogą oni zamienić swoje należności na akcje lub udziały w spółce.

Wniesienie majątku przedsiębiorstwa państwowego do spółki nie zapewnia wpływów do budżetu państwa w momencie zawiązania spółki. Wpływy budżetowe pojawiają się po sprzedaży akcji lub udziałów objętych przez Skarb Państwa. Z reguły sprzedaż taka następuje po zakończeniu podstawowego procesu inwestycyjnego.

Oddanie mienia przedsiębiorstwa państwowego do odpłatnego korzystania

Bardzo popularnym sposobem prywatyzacji bezpośredniej jest oddanie przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania. Oddanie mienia wykreślonego z rejestru przedsiębiorstwa państwowego do odpłatnego korzystania szczególnego typu prywatnej spółce akcyjnej lub z ograniczoną odpowiedzialnością, którą tworzą przede wszystkim pracownicy byłego przedsiębiorstwa, czyli tzw. spółki pracownicze.

Oddanie przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania na rzecz spółki pracowniczej jest możliwe, jeśli łącznie spełnione zostaną następujące warunki⁸:

- do spółki przystąpiła odpowiednio ponad połowa ogólnej liczby pracowników przedsiębiorstwa,
- akcjonariuszami spółki są wyłącznie osoby fizyczne zamieszkałe w kraju, chyba że minister skarbu zezwoli na uczestnictwo w spółce osobom fizycznym zamieszkałym za granicą lub osobom prawnym,
- opłacony kapitał akcyjny spółki nie jest niższy niż 20% wysokości funduszu założycielskiego i funduszu przedsiębiorstwa w dniu, na który został sporządzony bilans za rok obrotowy poprzedzający wydanie zarządzenia o prywatyzacji bezpośredniej,
- co najmniej 20% akcji zostało objętych przez osoby nie zatrudnione w prywatyzowanym przedsiębiorstwie państwowym.

Oddanie przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania następuje w drodze umowy zawartej między organem założycielskim działającym w imieniu Skarbu Państwa a spółką pracowniczą na okres nie przekraczający 10 lat⁹. Następnie organ założycielski przekazuje umowę ministrowi skarbu państwa, który wykonuje prawa z niej wynikające.

Spółka przejmuje cały majątek (aktywa i zobowiązania) wykreślonego z rejestru przedsiębiorstwa państwowego. Przejęte aktywa są jednak własnością Skarbu Państwa, a nie spółki.

Uwłaszczenie spółki tymi aktywami może nastąpić po zakończeniu umowy lub wcześniej, po zapłaceniu przez spółkę jednej trzeciej ceny w ciągu dwóch lat lub po roku, pod warunkiem spłacenia połowy ceny¹⁰. Cenę za przedsiębiorstwo spłaca spółka, a nie jej założyciele. Spłaty wnoszone są w ratach kwartalnych lub miesięcznych.

Z powyższego wynika, że ten rodzaj prywatyzacji jest możliwy dla przedsiębiorstw państwowych znajdujących się w dobrej sytuacji finansowej, niezbyt dużych

⁸ Ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji, op. cit.

⁹ Art. 51 ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji, op. cit.

¹⁰ zob. szerzej: A. Dowżycki, H. Sobolewski, W. Tłuchowski, op. cit., s. 145-146.

i nie wymagających inwestycji, gdyż spółka zazwyczaj nie posiada własnych środków na ich sfinansowanie.

Z punktu widzenia kadry kierowniczej i pracowników ta forma prywatyzacji ma oczywistą zaletę – stają się oni współwłaścicielami spółki wnosząc wraz z inwestorami zewnętrznymi do jej kapitału tylko równowartość 20% wartości bilansowej netto przedsiębiorstwa. Sukces spółki przekłada się na osobiste powodzenie członków zarządu i pracowników, którzy po spłaceniu przez spółkę całości należności, stają się akcjonariuszami dobrze prosperującego podmiotu gospodarczego. Obliczona z ich punktu widzenia stopa zwrotu zainwestowanego przez nich kapitału może być bardzo wysoka.

Z drugiej strony w zasady gospodarki rynkowej wpisane jest ryzyko. W razie niepowodzenia i zaprzestania przez spółkę płacenia rat, a także należnych podatków i innych zobowiązań, Skarb Państwa rozwiązuje umowę, mienie sprzedaje na otwartym rynku a spółka ulega likwidacji. Pracownicy tracą wówczas swoje udziały oraz miejsca pracy.

Wada tej metody prywatyzacji, ze względu na interes gospodarczy spółki i w rezultacie państwa, jest brak w momencie powstania spółki środków finansowych na jej rozwój. Spłata należności do Skarbu Państwa bywa niekiedy tak poważnym obciążeniem, że brakuje środków na sfinansowanie inwestycji. Możliwości uzyskania kredytów są także ograniczone, gdyż spółka nie jest właścicielem, a tylko użytkownikiem majątku byłego przedsiębiorstwa. Z tego względu wiele spółek po dwóch lub trzech latach szuka inwestorów, którzy chcieliby je dokapitalizować, obejmując w zamian akcje nowej emisji.

Kilkunastu większym spółkom udało się zarejestrować na giełdzie papierów wartościowych, aby z dodatkowych publicznych emisji akcji uzyskać środki na rozwój.

Podsumowanie

Prywatyzacja bezpośrednia jest bardzo popularną metodą przekształceń własnościowych przedsiębiorstw państwowych. Spośród omówionych form prywatyzacji bezpośredniej, zdecydowanie największą popularność zyskało oddanie mienia przedsiębiorstwa państwowego do odpłatnego korzystania, czyli tzw. spółki pracownicze. W ten sposób sprywatyzowano ponad 1400 przedsiębiorstw państwowych. Udział tej formy prywatyzacji bezpośredniej w rozdysponowaniu majątku przedsiębiorstw państwowych wynosi średnio ponad 67% i jest trzykrotnie wyższy od sprzedaży przedsiębiorstwa (22%). Najniższym udziałem charakteryzuje się forma polegająca na wniesieniu majątku przedsiębiorstwa państwowego do spółki – średnio 11%¹¹.

¹¹ Biuletyn Statystyczny GUS nr 3/2002.

Z przeprowadzonych rozważań wynika, że w polskim modelu prywatyzacji występuje wielość metod i form przekształceń własnościowych. Wpływa to pozytywnie na przebieg procesów prywatyzacyjnych. Stwarza bowiem możliwości wyboru tych, które najlepiej odpowiadają warunkom występującym w poszczególnych przedsiębiorstwach. Z drugiej jednak strony powoduje, że sam proces jest złożony i skomplikowany, zwłaszcza w odbiorze pracowników prywatyzowanych przedsiębiorstw.

Literatura

Biuletyn Statystyczny GUS nr 3/2002 r.

Dowżycki A., Sobolewski H., Tłuchowski W., *Restrukturyzacja, prywatyzacja i wycena przedsiębiorstwa*, Wyd. III, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.

Ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z dnia 30.08.1996, Dziennik Ustaw nr 118, poz. 561.

Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych metodą prywatyzacji bezpośredniej

Streszczenie

W niniejszym opracowaniu przedstawiono problematykę przekształceń własnościowych metodą prywatyzacji bezpośredniej. Omówiono istotę i poszczególne formy prywatyzacji bezpośredniej przedsiębiorstw państwowych, koncentrując główną uwagę na warunkach jej przeprowadzenia. Wskazano również na szanse oraz zagrożenia związane z zastosowaniem poszczególnych form prywatyzacji bezpośredniej.

The property transformations of state owned fir through direct privatization

Summary

The paper presents problems of property change through direct privatization. The essence and different forms of such a thud are discussed. Stress is given on conditions determining its success. Chances and threats linked with different forms of such a privatization are also mentioned.

Kolokacja i definiowanie kompetencji zespołu rozwoju nowego produktu

Zespoły projektowe, nazywane również zintegrowanymi zespołami rozwoju produktu, mogą występować w każdym przedsiębiorstwie, ale zespoły o wysokiej sprawności działania posiadają poniższe istotne cechy:

- niska liczebność, właściwie zdefiniowane role i kompetencje, odpowiednie komplementarne umiejętności koncepcyjne, techniczne, marketingowe i finansowe, rozwiązywania problemów i podejmowania decyzji oraz interpersonalne;
- stanowczość w pełnieniu misji zespołu oraz komunikowaniu wizji rozwoju produktu, zdefiniowane cele konkretne, porozumienie, co do operacyjnych zasad działania w osiąganiu celów;
- wspólna odpowiedzialność za rezultaty, motywowanie i nagradzanie, połączona współwłasność produktów pracy
- ryzyko i niepewność, co do efektów podejmowanych działań w procesie innowacyjnym produktu.

Sprawność funkcjonowania zespołu zależy od właściwego doboru osób do szczególnych ról oraz od zgodności stawianych zadań pracownikom z ich preferencjami i cechami osobowości. Pozycja danego pracownika w zespole projektowym musi odpowiadać jego kompetencjom, wiedzy i kreatywności.

Dotychczas przeprowadzone badania koncepcji zespołów projektowych pozwoliły wyróżnić dziewięć potencjalnych ról, które mogą w tych zespołach występować¹. Należy podkreślić, że dana osoba w zespole może pełnić jednocześnie

¹ Generalnie role w danej organizacji można podzielić na kierownicze oraz zawodowe. Role kierownicze są realizowane przez kierownika w organizacji i jej mikrootoczeniu. Według H. Mintzberga role kierownicze można podzielić na: interpersonalne, informacyjne, decyzyjne. Natomiast role zawodowe realizowane przez pracowników związane są z zajmowaną przez nich pozycją. Według S. Chelpy rola zawodowa zawiera następujące normy: zadaniowe, rozwoju zawodowego, interakcji społecznych, wartościowania, ekspresji zewnętrznej.

kilka ról nie wykluczających się wzajemnie (por. tab. 1). Kierownicy zespołów projektowych powinni poznać indywidualne mocne strony potencjalnych członków zespołu oraz dobierać ich według poziomu kompetencji i przydzielać zadania odpowiadające preferowanym właściwościom danej roli w zespole². Ważne jest zachowanie równowagi kompetencyjnej zespołu, co wpływa korzystnie na efektywność wykorzystywanych zasobów w procesie RNP³.

Zespoły rozwoju produktu wychodzą poza tradycyjne granice organizacyjne, zmieniając dotychczasowe powiązania komunikacyjne oraz procesy podejmowania decyzji. W czasie trwania procesu RNP dominują bezpośrednie przepływy strumieni informacyjnych pomiędzy podmiotami zespołu rozwoju produktu. Odpowiedniość fizycznego oraz wirtualnego rozmieszczenia członków zespołu (kołokacja) istotnie determinuje zarówno sprawność przepływów strumieni informacyjnych technicznych i organizacyjno-logistycznych, jak również sprawność zarządzania programami rozwoju nowego produktu. Te praktyki zwiększają efektywność funkcjonowania zespołu projektowego i jednocześnie stanowią ważne wyzwanie dla dokonujących się permanentnie zmian organizacyjnych w wielu przedsiębiorstwach. Zebrania doraźne oraz planowane są także istotnym narzędziem, którym posługuje się zespół projektowy (ocena zrealizowanych zadań, rozwiązywanie problemów decyzyjnych, ustalanie planów i harmonogramów pracy). Poziom spontaniczności oraz transparentności zebrań zespołu rozwoju produktu wyznacza jego efektywność pracy.

Tab. 1. Role w zespole projektowym

POTENCJALNA ROLA W ZESPOLE PROJEKTOWYM	CHARAKTERYSTYKA ROLI
TWÓRCY – INNOWATORZY – ORĘDOWNICY	Wysuwają twórcze pomysły i koncepcje, są samodzielni, wolą pracować we własnym tempie i sposobie
POSZUKIWACZE – PROMOTORZY – SPONSORZY	Promują pomysły w zespole i poza nim, przejmują pomysły twórców i wyszukują zasoby potrzebne do ich realizacji
OCENIAJĄCY – ROZWIJAJĄCY	Posiadają ważne umiejętności analityczne, analizują i oceniają różne warianty koncepcji nowego produktu
ORGANIZATORZY	Wprowadzają procedury operacyjne, programują proces przekształcania pomysłu w projekt i prototyp produktu, wyznaczają cele, przygotowują plany i harmonogramy zadań i działań, organizują ludzi

² Osoby tworzące zespół projektowy powinny posiadać kompetencje innowacyjne, czyli zdolności do przyswajania sobie nowych metod, idei, procesów i produktów. Kompetencja innowacyjna jest istotną cechą pracownika, określającą jego sposób zachowania się w sytuacjach innowacyjnych, uczenia się i twórczego rozwiązywania problemów. Pojęcia zespołu oraz grupy osób nie są tożsame. O ile każdy zespół jest grupą osób, to nie każda grupa osób tworzy zespół. Zespół jest grupą ludzi wspólnie działających, pracujących, wykonujących wspólnie określonego rodzaju czynności.

³ Por. S. P. Robbins, *Zachowania w organizacji*, PWE, Warszawa 1998, s. 204.

REALIZATORZY	Odpowiadają za wyniki zadań, koncentrują na terminowości i dotrzymywaniu wszystkich zobowiązań. Działają według przyjętych procedur i norm
DYRYGENCI	Osoby najwyższego szczebla zarządzania, wyposażeni we władzę formalną i kontrolujących zasoby, wpływający na równowagę sił, dają nowemu pomysłowi szansę sprawdzenia się w obliczu negatywnie nastawionego środowiska, chronią ludzi z pomysłami, legitymizują proces rozwoju produktu, tworzą bodźce motywacyjne
KONTROLERZY	Odpowiadają za wprowadzanie i przestrzeganie reguł i przepisów, kontrolują wszelkie zdarzenia i wielkości liczbowe
OBRONCY	Chronią zespół i toczą walki w jego obronie z jednostkami z zewnątrz, silnie wspierając członków zespołu, stabilizują zespół
DORADCY	Śluchają i nie narzucają swojego zdania innym, poszukują informacji przed podjęciem decyzji, zapobiegają podejmowaniu decyzji pochopnych
ŁĄCZNIKY	Rola nakładająca się na pozostałe, są koordynatorami i integratorami, dostrzegają różnorodne wkłady pracy pozostałych członków zespołu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: S.P. Robbins, *Zachowania w organizacji*, PWE, Warszawa 1998, s. 202-203, według C. Margerison, D. McCann, *Team management, practical new approaches*, London, Mercury Books 1990.

Zanim program rozwoju produktu będzie wdrożony ważne jest zidentyfikowanie i ściśle sprecyzowanie zakresu odpowiedzialności oraz aktywności członków zespołu projektowego, zgodnie z kompetencjami, umiejętnościami i doświadczeniem w realizacji podobnych przedsięwzięć. Dla danej organizacji można zaproponować ogólny zakres odpowiedzialności członków zespołu, wspólny dla różnych przedsięwzięć projektowych, jakkolwiek szczegółowe rozwiązania w tym obszarze zależeć będą od rodzaju innowacji produktowej (oryginalne po imitacyjne), znaczenia nowych produktów w przedsiębiorstwie, odbiorców, kooperantów-partnerów biznesowych oraz innych cech projektu-programu rozwoju nowego produktu (por. tab. 2).

Tab. 2. Ogólny zakres odpowiedzialności oraz aktywności zespołu projektowego

PODMIOT ZESPOŁU (ELEMENT INFORMACYJNY PROCESU RNP)	RODZAJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ORAZ AKTYWNOŚCI
ODBIORCA	Definiowanie celów oraz wymagań dla nowego produktu Ocena projektów przedstawianych przez podwykonawców Uczestnictwo w prezentacjach podwykonawców Ewaluacja technologii nowego produktu oraz formułowanie koncepcji

	nowego produktu Przygotowywanie i integrowanie strategii nowego produktu Planowanie nowego produktu w powiązaniu z istniejącymi produktami Podejmowanie decyzji dotyczących kwestii utrzymania i serwisu produktu Testowanie produktu Uczestniczenie w procesie oceny jakości projektu nowego produktu oraz w rewizji programu rozwoju nowego produktu Rozstrzyganie kwestii zmian w programach Asystowanie w ogólnym procesie zarządzania i kontroli realizacji programów Asystowanie w procesie dokonywania zmian inżynierskich podczas trwania programu
PARTNER-KOOPERANT	Asystowanie w monitoringu zakresu, budżetu, harmonogramu, jakości, programu (projektu) Ewaluacja propozycji projektowych podwykonawców Uczestnictwo w prezentacjach podwykonawców Ewaluacja technologii nowego produktu oraz formułowanie koncepcji nowego produktu Przygotowywanie i integrowanie strategii nowego produktu w zakresie montażu Planowanie nowego produktu w powiązaniu z istniejącymi produktami z uwzględnieniem jego montażu Rewidowanie programu oraz etapów prac rozwojowych Testowanie produktu Uczestniczenie w procesie oceny jakości projektu nowego produktu oraz w rewizji programu rozwoju nowego produktu Rozstrzyganie kwestii zmian w programach Asystowanie w ogólnym procesie zarządzaniu i kontroli realizacji programów Asystowanie w procesie dokonywania zmian inżynierskich podczas trwania programu
SPONSORZY (PODMIOTY ZAPEWNIAJĄCE ŚRODKI FINANSOWE)	Posiadają pełny zakres pełnomocnictwa i odpowiedzialności w procesie RNP Monitorują rezultaty programu, fundusze programu, rozwiązują konflikty w obszarze celów i strategii działania Kierują projektem z wysokiego szczebla zarządzania Integrowanie i koordynowanie związanych z projektem działań operacyjnych i taktycznych ze strategią firmy oraz finansowymi zobowiązaniami Zatwierdzanie zasadniczych zmian inżynierskich w projekcie w każdej fazie rozwoju nowego produktu Akceptacja nowego produktu oraz podejmowanie decyzji o skierowaniu produktu do komercjalizacji
DYREKTOR ZESPOŁU (KOORDYNATOR PROGRAMU)	Odpowiedzialność w zakresie kosztów, harmonogramów, technicznej sprawności realizacji programu, łącznie z funkcjonalnymi kosztami zarządzania Odpowiedzialność w obszarze komunikacji z odbiorcami Zabezpiecza zgodność metodologiczną realizacji i przebiegu programów

	Zabezpiecza zgodność stosowanych strategii i procedur Kieruje planami programu, szacuje ryzyko projektu oraz harmonogramy działań Zatwierdza programy szkoleniowe Zatwierdza potrzeby zasobowe Identyfikuje i organizuje potrzebne zespoły projektowe oraz je rozwiązuje Selekcjonuje kierowników rdzenia zespołu projektowego z uwzględnieniem zbieżności funkcjonalnej Dostarcza zarządowi raporty z przebiegu procesu RNP Przejmuję przywództwo nad programem Przejmuję odpowiedzialność za kontakty techniczne z partnerami Przejmuję odpowiedzialność za koszty, jakość oraz harmonogramy projektowania Koordynuje działania pomiędzy odbiorcami, dostawcami, podwykonawcami i innym personelem Uczestniczy w prezentacjach dla klientów lub partnerów biznesowych Organizuje zespoły funkcjonalne, dokonuje kolokacji zespołu Rozwija integrowane plany rozwoju oraz harmonogramy Dbą o zachowanie współbieżności funkcjonalnej planów technicznych, ryzyka, zatrudnienia Koordynuje programy badań marketingowych Monitoruje sprawność działania zespołów funkcjonalnych Przygotowuje zadania dla zespołów funkcjonalnych (określa cele, sposoby wykonania, system motywacyjny)
DYREKTOR FUNKCJONALNY	Zapewnia i podtrzymuje funkcjonalne procesy, strategie i procedury Zabezpiecza ekspertyzy techniczne oraz konsultacje w czasie rewizji etapów w głównych fazach procesu rozwoju produktu, Dostarcza wymagany sprzęt oraz zapewnia udogodnienia dla zespołów projektowych Organizuje potrzebne szkolenia i kieruje karierami członków zespołów projektowych Wzmacnia kluczowe kompetencje techniczne w przedsiębiorstwie Nadzoruje przebieg procesów i procedur funkcjonalnych w zespołach W fazie projektowania koncepcji nowego produktu odpowiada za listę zadań do wykonania, logiczną kolejność i pierwszeństwo zadań, oszacowanie godzin pracy wymaganych do realizacji danego zadania, umiejętności i zasoby potrzebne do wykonania zadań, zastosowanie właściwej technologii do realizacji procesu
MENADŻER PROJEKTU/INŻYNIER PROJEKTU	Planowanie pracy oraz osiąganie wyznaczonych celów konkretnych, częściowych i cząstkowych Strukturyzacja zadań oraz określanie zakresu planowania i raportowania Przygotowywanie harmonogramów i organizowanie pracy, koordynowanie programu Współpraca z dyrektorem funkcjonalnym w zakresie obsady stanowisk z zespołu Motywowanie zespołu do pracy i osiągania celów Kontrolowanie efektów pracy i podejmowania działań korygujących w kierunku wyznaczonych celów Dostosowywanie danego harmonogramu projektu bez wpływu na termin realizacji

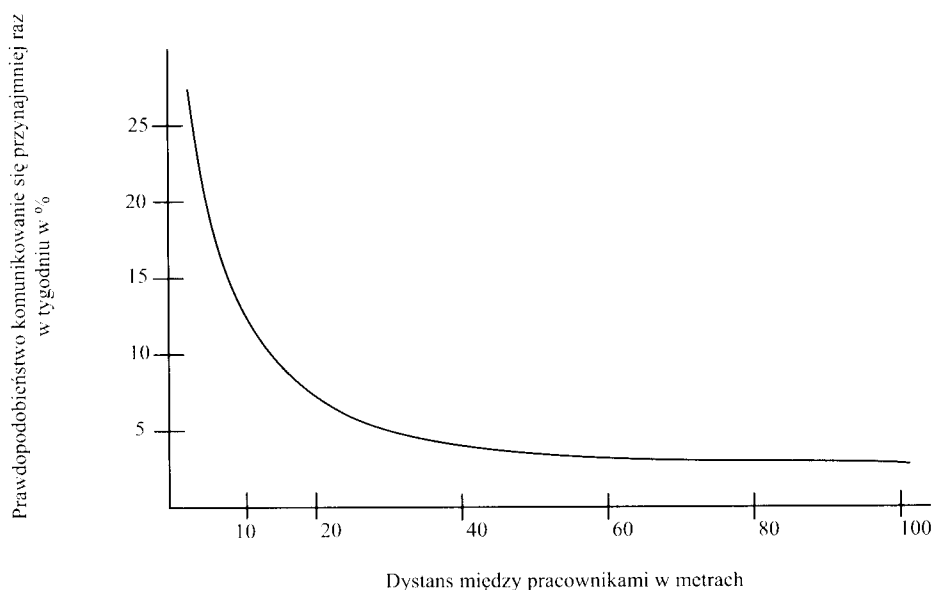
	Dostosowywanie innego harmonogramu projektu bez wpływu na termin realizacji Identyfikowanie problemów projektowych i informowanie dyrektora programu, który dokonuje ponownej priorytetyzacji programów
KIEROWNIK FUNKCJONALNY	Zarządza zasobami i kontroluje terminowe wykonywanie działań, przygotowuje raporty z wykonania zadań Odpowiada za właściwe kompetencje w zakresie projektowania, analizy, stosowanych metod i narzędzi, technologii, szkolenia, przepływy strumieni informacyjnych Monitoruje wykonywanie zadań Odpowiada za kompetencje planistyczne
LIDER ZESPOŁU WILLOFUNKCYJNEGO (KIEROWNIK)	Składanie raportów dyrektorowi zespołu Nadzorowanie członków zespołu, kierowanie ich pracami Udział w planowaniu programu Kontrolowanie zgodności realizacji budżetu, harmonogramu, jakości, przepływu informacji Budowanie i motywowanie zespołu Przewodzenie w koordynowaniu działań technicznych Rozwiązywanie problemów potencjalnie wpływających na efekty pracy zespołu Informowanie o nierozwiązanych problemach koordynatora programu, pełny opis podejmowanych decyzji Włączanie odpowiednich pracowników funkcjonalnych do zespołu, gdy wymaga tego sytuacja Likwidowanie barier pomiędzy zespołami funkcjonalnymi Informowanie o postępach w procesie RNP Ciągłe komunikowanie się z członkami zespołu, organizowanie formalnych zebrań Monitorowanie zgodności podejmowanych działań z harmonogramem
CZŁONEK ZESPOŁU	Samoorganizowanie się i wykonywanie powierzonych zadań Zgodne podejmowanie decyzji Działanie według planu pracy Uczestniczenie w formalnych i nieformalnych zebraniach zespołu Kontrolowanie własnych efektów pracy Usprawnianie procesu RNP Raportowanie o stanie podejmowanych działań
FUNKCJONALNE PODMIOTY WSPOMAGAJĄCE PROCES RNP	Wspomaganie administracyjne zarządzania projektem - zamówienia sprzętu, wyposażenia, dokumentacji, oprogramowania, narzędzi automatyzacji pracy, organizowanie przestrzeni pracy Określanie i koordynowanie działań procesowych, poczty i przesyłek kurierskich Powielanie materiałów na zebrania Przygotowywanie arkuszy kosztów, monitorowanie zamówień, rozliczanie finansowe zamówień Koordynowanie szkoleń, planów urlopowych, komunikowanie się z członkami zespołu

Źródło: Opracowanie własne.

Istotnym czynnikiem determinującym poziom efektywności funkcjonowania zespołów projektowych jest czas zaangażowania i udziału podmiotów zespołu

w procesie RNP, na pełnym lub częściowym etapie oraz w segmencie lub całym cyklu rozwoju nowego produktu⁴. Dedykowane włączenie pracownika do zespołu projektowego przekłada się na większe zaangażowanie i odpowiedzialność oraz silniejsze skupianie się na kierunkowych celach projektu. Korzystne efekty w funkcjonowaniu zespołu dedykowanego występują również w zakresie komunikacji, integracji i kooperacji⁵. Prawdopodobieństwo przebiegu tych procesów jest silnie uzależnione od odległości fizycznej w przestrzeni, dzielącej poszczególnych pracowników zespołu. Zatem występują kwestie do rozstrzygnięcia: czy należy pozostawić poszczególnych członków zespołu na dotychczasowych stanowiskach pracy, bądź, czy należy dokonać kolokacji zespołu rozwoju produktu. Wpływ fizycznej odległości na częstotliwość komunikowania się prezentuje rys. 1, z którego wynika, że prawdopodobieństwo komunikowania się w zespole istotnie wzrasta, gdy odległość między pracownikami zespołu rozwoju produktu mieści się w przedziale dystansu konwersacyjnego (1-10 m).

Rys. 1. Odległość między pracownikami zespołu a częstotliwość komunikowania się



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: T. J. Allen, *Managing the Flow of Technology*, The MIT Press, 1977, s. 239.

⁴ Dedykowanie pracownika do zespołu wiąże się z jego zatrudnieniem na pełnym etapie.

⁵ P. G. Smith, *Cross-Functional Design Teams*, ASM Handbook, Volume 20, Materials Selection and Design, 1997, s. 49-53. Komunikacja musi obejmować zarówno przekazywanie, jak i rozumienie znaczeń.

Prawidłowo przeprowadzona kolokacja fizyczna oraz wirtualna według dotychczas przeprowadzonych badań ma korzystny wpływ na sprawność formalnych, a szczególnie nieformalnych procesów komunikacji, współpracy, integracji, kooperacji w zespole. Kolokacja nie tylko usprawnia te procesy, ale również poprawia naturę relacji w zespole, przyspiesza i uruchamia współbieżność działań w procesie RNP⁶.

Procedura kolokacji obejmuje etapy przestrzennego rozmieszczenia jednostek funkcjonalnych, zespołów projektowych oraz wirtualną kolokację (por. rys. 2)⁷. W etapie pierwszym dokonuje się kolokacji podmiotów jednostek funkcjonalnych przedsiębiorstwa. Następuje rozpoznanie celów działów funkcjonalnych, zakresu odpowiedzialności oraz prowadzonej działalności. Ten etap procedury kolokacji powinien być zrealizowany, zanim zostaną utworzone zespoły projektowe. Jest to szczególnie ważne w sytuacji, gdy jednostki funkcjonalne przedsiębiorstwa są rozproszone przestrzennie, zlokalizowane w różnych budynkach, a nawet miejscach geograficznych. Poza tym kolokacja jednostek funkcjonalnych likwiduje występujące między nimi bariery komunikacyjne, wzmacnia relacje interpersonalne. Pracownicy mogą nabywać nowych doświadczeń i korzystać z tzw. "ukrytej wiedzy". Kolejny etap kolokacji odbywa się w obszarze rozwoju nowego produktu i dotyczy przede wszystkim pracowników pełnoetatowych zespołu rozwoju produktu. Udostępniana jest im wspólna przestrzeń pracy oraz niezbędne zasoby, w efekcie wzrasta częstotliwość i szybkość wymiany informacji, a zespoły koncentrują się na rozwiązywaniu problemów, a nie na ich opisywaniu. Należy również wskazać ewentualne negatywne zjawiska kolokacji fizycznej: brak prywatności, nadmierna poufalskość w zespole może zniekształcać priorytety i cele, protekcja wewnętrznych ograniczonych zdolności, ochrona własnych mierników procesu RNP, niedopuszczanie zewnętrznych podmiotów, podejmowanie nieformalnych decyzji, nadmierne kreowanie nowych pomysłów, wydłuża cykl procesu RNP (opóźnia realizację projektu)⁸.

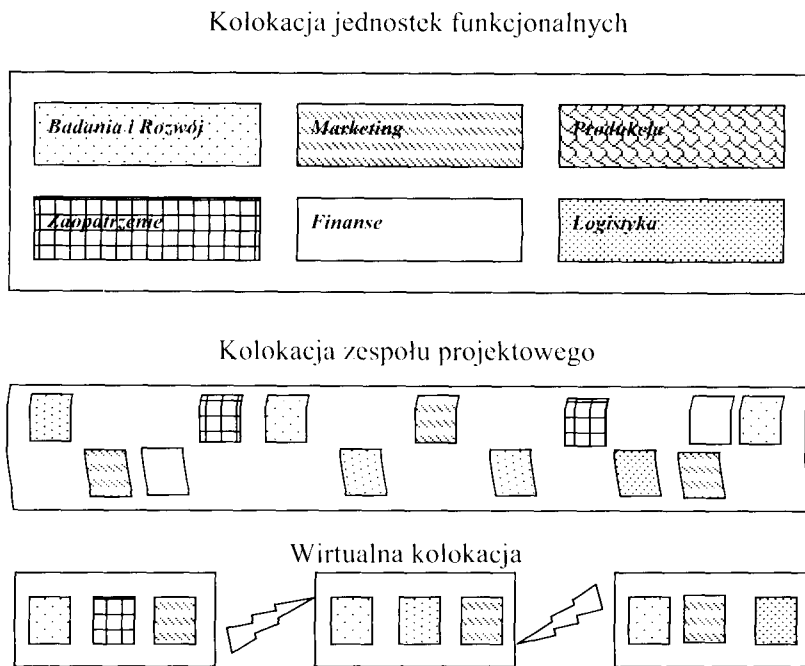
Wirtualna albo zdalna kolokacja ma miejsce w sytuacji, gdy nie występują sprzyjające uwarunkowania do rozmieszczenia pracowników zespołu w tej samej przestrzeni pracy. Wówczas korzyści kolokacji są osiąganane przez wykorzystanie odpowiedniej technologii informatycznej oraz telekomunikacyjnej⁹.

⁶ Można tutaj wskazać następujące wymiary relacji międzyludzkich: prawosć, otwartość, lojalność, wiarygodność, przewidywalność, zaufanie, empatia, kreatywność.

⁷ K. Crow, *Enabling product development teams with collocation*, DRM Associates 1996, s. 2.

⁸ por. S. S. Elliott, L. R. Fontaine, *Virtual reality helps virtual teams deliver real results*, Product Development CRM. Do innych ważnych narzędzi informatycznych i cyfrowych, stosowanych w procesie komunikowania się indywidualnego lub grupowego zalicza się: łatwo edytowalny dokument elektroniczny, oprogramowanie i techniki edytorskie, multimedia (Virtual Reality, oprogramowanie edukacyjne i prezentacyjne), sieci komputerowe (telekomunikacyjne): wideo konferencje, portale internetowe, grupy dyskusyjne, cyfrowa telewizja – komunikacja satelitarna (dzierżawione przez firmy transpondery satelitarne).

Rys. 2. Fizyczna oraz wirtualna kolokacja pracowników



Źródło: Opracowanie własne.

W tym przypadku wymagana jest zmiana sposobu zarządzania zespołem projektowym w wirtualnej przestrzeni. Internet oraz inne odpowiednie narzędzia informatyczne i telekomunikacyjne umożliwiają zdalne, wirtualne zarządzanie określonymi zadaniami procesu RNP. Efektywność wykorzystania tych narzędzi jest determinowana poziomem komplementarności, kompatybilności oraz sprawności infrastruktury technologii informatycznej, dopasowaniem narzędzi do danego programu rozwoju produktu, a także zastosowaniem nowych umiejętności w przewodzeniu, właściwym motywowaniu i dyscyplinowaniu pracy zespołu.

Należy podkreślić, że wirtualna kolokacja powoduje utratę elementów niewerbalnych przekazu komunikacyjnego, a zatem niekorzystne filtrowanie informacji. Kolokacja wirtualna powinna uzupełniać, a nie zastępować kolokację fizyczną. Zalety wirtualnej kolokacji mogą być następujące: większa częstotliwość i szybkość formalnego i nieformalnego komunikowania się, wszelkie informacje i komunikaty są przechowywane w bazach danych i wiedzy, wysoka dostępność elementów informacyjnych procesu RNP, bez względu na miejsce występowania

oraz strefę czasową, redukcja kosztów oraz stresu związanego z koniecznością przemieszczania się w czasie i przestrzeni¹⁰.

Do najlepszych praktyk fizycznej oraz wirtualnej kolokacji należy zaliczyć:

- rozwijanie silnych związków oraz poczucia wspólnoty w zespołach rozwoju produktu,
- rozwijanie i utrzymywanie efektywnych związków, partnerstwa w zespole,
- kreowanie szczerej współpracy oraz interaktywności poprzez zastosowanie właściwej technologii,
- budowanie indywidualnej struktury komunikacyjnej dla celów koordynacji, dyscyplinowania, współpracy i zaufania,
- kreowanie poczucia trwałej łączności, ciągłe szkolenie, także w zakresie komunikacji i efektywnej współpracy.

Odpowiednia kolokacja fizyczna oraz wirtualna jest istotnym warunkiem sprawnego przebiegu procesów komunikacji, integracji, współpracy w zespole projektowym. Zatem jest też ważnym czynnikiem kreowania konkurencyjności przedsiębiorstwa w zakresie rozwoju nowego produktu. Szczególne przemiany chronologiczne i narzędziowe w tym obszarze, prezentuje tabela nr 3.

Tab. 3. Chronologia pochodzenia wartości w przedsiębiorstwie

CENTRUM WARTOŚCI	LATA 80-TE	LATA 90-TE	OBEĆNA DEKADA
KONKURENCYJNOŚĆ	Marża zysku	Udział w rynku	Wielkość rynku (segmentu rynku) Odkrywanie nowych rynków
STRATEGIA ROZWOJU PRODUKTU	Niskie koszty	Czas do rynku, jakość produktu	Innowacja produktu jako efekt współpracy, integracji oraz przetwarzania informacji
TECHNOLOGIA INFORMACYJNA	Produktywność, wydajność wytwarzania, marketingu	Wielodostęp do danych i informacji	Silny wzrost znaczenia kapitału intelektualnego
PROCES	Sekwencyjny	Współbieżny	Kreatywna i innowacyjna współpraca elementów informacyjnych procesu RNP
ORGANIZACJA	Wydziałowa	Zespoły projektowe	Elastyczne wirtualne zespoły projektowe

Źródło: Opracowanie własne.

¹⁰ Por. S. S. Elliott, L. R. Fontaine, dz. cyt., s. 4-6.

Współpraca w tym układzie jest podstawą łączenia wiedzy, doświadczenia oraz umiejętności poszczególnych członków zespołu projektowego w ramach indywidualnego zakresu roli oraz odpowiedzialności. Te połączone wartości intelektualne przyczyniają się do sprawniejszego rozwoju nowego produktu. Poziom współpracy w zespole jest natomiast wypadkową poziomu asertywności oraz poziomu kooperatywności (unikanie współpracy, kompromis, pełna współpraca, konkurowanie, łagodzenie konfliktu)¹¹. Poza tym współpraca jest fundamentalną bazą koncepcji inżynierii współbieżnej, czyli zintegrowanego rozwoju produktu.

Literatura

- S. P. Robbins, *Zachowania w organizacji*, PWE, Warszawa 1998.
- P. G. Smith, *Cross-Functional Design Teams*, ASM Handbook, Volume 20, Materials Selection and Design, 1997.
- K. Crow, *Enabling product development teams with collocation*, DRM Associates 1996.
- S. S. Elliott, L.R. Fontaine, *Virtual reality helps virtual teams deliver real results. Product Development Best Practices Report, The Management Roundtable*, Waltham August 2000, Volume 7, Issue 8.
- K. Crow, *Collaboration*, DRM Associates 2002.

Kolokacja i definiowanie kompetencji zespołu rozwoju nowego produktu

Streszczenie

Sprawność funkcjonowania zespołu rozwoju nowego produktu zależy od właściwego doboru osób do szczególnych ról oraz od zgodności stawianych zadań pracownikom z ich preferencjami i cechami osobowości. Dana osoba w zespole może pełnić jednocześnie kilka ról nie wykluczających się wzajemnie. Odpowiedniość fizycznego oraz wirtualnego rozmieszczenia członków zespołu (kolokacja) istotnie determinuje zarówno sprawność przepływów strumieni informacyjnych technicznych i organizacyjno-logistycznych, jak również sprawność zarządzania programami rozwoju nowego produktu. Prawidłowo przeprowadzona kolokacja fizyczna oraz wirtualna według dotychczas przeprowadzonych badań ma korzystny wpływ na sprawność formalnych, a szczególnie nieformalnych procesów komunikacji, współpracy, integracji, kooperacji w zespole. Kolokacja nie tylko usprawnia te procesy, ale również poprawia naturę relacji w zespole, przyspiesza i uruchamia współbieżność działań w procesie rozwoju nowego produktu. Współpraca w tym układzie jest podstawą łączenia wiedzy, doświadczenia oraz umiejętności poszczególnych członków zespołu projektowego w ramach indywidualnego zakresu roli oraz odpowiedzialności.

¹¹ Więcej na ten temat w publikacji: K. Crow, *Collaboration*, DRM Associates 2002, s. 1-4.

The competences define and new product development team collocation

Summary

The efficiency of functioning the new product development team depends on special role from proper selection of persons as well as from agreement of placed assignments workers from them preferences and guilds of personality. Given person in team can fulfill some roles simultaneously no excluding oneself mutually. Suitability physical as well as virtual distribution of team members (collocation) determines indeed both efficiency of flows of technical information streams and organization - logistic, as also efficiency of management programs of new product development. Correctly realized physical and virtual collocation has profitable influence onto efficiency formal and particularly informal processes of communication, integration, cooperation in team. Collocation not only improves this processes, but also improves nature of report in team, it accelerates and starts concurrency of workings in new product development process. Co-operation in this arrangement it is the basis of join of knowledge, experiences as well as skills of individual members of project team in frames of individual range of role as well as responsibilities.

MAŁGORZATA DOLATA, JUSTYNA GÓRNA

Benchmarking jako sposób poprawy w dziedzinie jakości i konkurencyjności firm

Wstęp

W latach 80-tych i 90-tych nastąpiły największe przemiany społeczno-gospodarcze od czasów rewolucji przemysłowej w Anglii w XVIII wieku. To, co jest charakterystyczne dla dzisiejszej gospodarki - wzrost wymagań klientów, szalejąca „hiperkonkurencja”, globalizacja biznesu, otwieranie się gospodarek krajowych, szybki postęp techniczny, potrzeba ochrony niszczonego środowiska - powoduje konieczność podjęcia działań dostosowawczych. Coraz większą rolę zaczyna odgrywać wiedza. To właśnie ona pozwala dostosowywać się firmom do zmieniających się warunków otoczenia i wymagań klientów. Jeden z największych teoretyków zarządzania Peter Drucker posuwa się wręcz do stwierdzenia, że wiedza staje się jedynym zasobem ekonomicznym (jest niewyczerpalna, może być wykorzystywana przez wiele osób i w wielu miejscach jednocześnie, a w trakcie użytkowania jej wartość rośnie a ona nie zużywa się, jak to ma miejsce w przypadku tradycyjnych zasobów). Wchodzimy w nową erę nie tylko gospodarczą, ale wręcz cywilizacyjną, dla której wiedza jest wiodącym zasobem, a jej efektywne wykorzystanie głównym źródłem przewagi konkurencyjnej. Coraz większą rolę zaczynają odgrywać takie czynniki jak dobre relacje z klientami i dostawcami, pozytywna opinia o firmie i jej wizerunek, wysoki stopień wykorzystania umiejętności i wiedzy pracowników.

Coraz większe znaczenie mają tzw. „organizacje uczące się”, które charakteryzują się tym, że¹:

- stwarzają szczególne warunki dla ciągłego rozwoju personelu,
- przyjmują, że przyszłość organizacji zależy od wszystkich pracowników w niej zatrudnionych,

¹ zob. szerzej: K. Perechuda K., *Metody zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1998, s. 69-70 oraz A. Węgrzyn, *Benchmarking. Nowoczesna metoda doskonalenia przedsiębiorstwa*, „Antykwa”, Wrocław 2000, s. 50-51.

MAŁGORZATA DOLATA, JUSTYNA GÓRNA

Benchmarking jako sposób poprawy w dziedzinie jakości i konkurencyjności firm

Wstęp

W latach 80-tych i 90-tych nastąpiły największe przemiany społeczno-gospodarcze od czasów rewolucji przemysłowej w Anglii w XVIII wieku. To, co jest charakterystyczne dla dzisiejszej gospodarki - wzrost wymagań klientów, szalejąca „hiperkonkurencja”, globalizacja biznesu, otwieranie się gospodarek krajowych, szybki postęp techniczny, potrzeba ochrony niszczonego środowiska - powoduje konieczność podjęcia działań dostosowawczych. Coraz większą rolę zaczyna odgrywać wiedza. To właśnie ona pozwala dostosowywać się firmom do zmieniających się warunków otoczenia i wymagań klientów. Jeden z największych teoretyków zarządzania Peter Drucker posuwa się wręcz do stwierdzenia, że wiedza staje się jedynym zasobem ekonomicznym (jest niewyczerpalna, może być wykorzystywana przez wiele osób i w wielu miejscach jednocześnie, a w trakcie użytkowania jej wartość rośnie a ona nie zużywa się, jak to ma miejsce w przypadku tradycyjnych zasobów). Wchodzimy w nową erę nie tylko gospodarczą, ale wręcz cywilizacyjną, dla której wiedza jest wiodącym zasobem, a jej efektywne wykorzystanie głównym źródłem przewagi konkurencyjnej. Coraz większą rolę zaczynają odgrywać takie czynniki jak dobre relacje z klientami i dostawcami, pozytywna opinia o firmie i jej wizerunek, wysoki stopień wykorzystania umiejętności i wiedzy pracowników.

Coraz większe znaczenie mają tzw. „organizacje uczące się”, które charakteryzują się tym, że¹:

- stwarzają szczególne warunki dla ciągłego rozwoju personelu,
- przyjmują, że przyszłość organizacji zależy od wszystkich pracowników w niej zatrudnionych,

¹ zob. szerzej: K. Perechuda K, *Metody zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1998, s. 69-70 oraz A. Węgrzyn, *Benchmarking. Nowoczesna metoda doskonalenia przedsiębiorstwa*, „Antykwa”, Wrocław 2000, s. 50-51.

- w sposób ciągły poszukują i wdrażają innowacje uznając zmianę za stałe zjawisko,
- ciągle poszukują coraz lepszych rozwiązań organizacyjnych zwiększających zdolność organizacji do coraz szybszego adaptowania się do zmian zachodzących w otoczeniu,
- kładą szczególny nacisk na otwartość informacyjną i zdolność do efektywnej selekcji i dystrybucji informacji wewnątrz organizacji,
- za podstawową jednostkę uczenia i działania uznają zespół pracowniczy,
- preferują myślenie systemowe, eksperymentowanie i uczenie się na błędach.

Dana firma, by stać się „uczącą” może do tego celu wykorzystać:

- szkolenia zewnętrzne – w formie treningów i kursów realizowanych metodą wykładów oraz ćwiczeń,
- coaching – dwustronny proces rozwoju personelu firmy wykorzystujący wiedzę i doświadczenie pracowników w połączeniu z systematyczną oceną. Celem jest pomoc innym w pogłębianiu wiedzy, rozwoju, dostosowywaniu się do potrzeb organizacji i przezwyciężaniu pojawiających się trudności w trakcie realizacji powierzonych zadań,
- mentoring – proces sprawowania opieki nad pracownikiem w różnych stadiach jego zawodowego rozwoju i kariery w przedsiębiorstwie – od momentu zatrudnienia, aż do osiągnięcia pozycji na szczycie,
- koła jakości i zespoły zadaniowe – szczególnie sprzyjają wymianie informacji i wiedzy, wzrostowi świadomości pracowników, poprawie poziomu współpracy i integracji zespołów.

Do jednej z najczęściej stosowanych metod usprawniania organizacji należy właśnie benchmarking². Istnieje wiele definicji tej metody, m.in. benchmarking definiuje się jako:

- metodę porównywania własnych rozwiązań z najlepszymi oraz ich udoskonalania przez uczenie się od innych i wykorzystywanie ich doświadczenia,
- ciągły, systematyczny proces pomiaru i konfrontowania produktów, usług, sposobów działania, wyników i efektywności procesów z przedsiębiorstwami – liderami w celu odkrycia sposobu na poprawę własnych wyników,
- porównywanie się z najlepszymi, które wytycza drogę ku organizacji będącej wzorem produktywności i jakości.

Benchmarking stara się odpowiedzieć na pytania: „Dlaczego inni robią to samo inaczej?” i „Co wpływa na to, że osiągają lepsze wyniki?”. Wszystkie definicje podkreślają cel tej metody, którym jest dorównanie do najlepszych, a nawet

² B. Mikula, B. Ziębicki, *Metodologiczne aspekty procesów organizacyjnego uczenia się*, „Problemy Jakości”, 2001, nr 3, s. 33.

stworzenie produktów lub usług, które będą prześcigać jakością produkty lub usługi konkurencji. Idea tego modelu zawarta jest już w samej nazwie, „benchmark” oznacza – punkt orientacyjny geodety, używany jako punkt odniesienia, normę, według której pewna rzecz może być mierzona lub oceniana. Dlatego celem niniejszego opracowania jest przedstawienie istoty benchmarkingu oraz wskazanie różnych możliwości jego wykorzystania w działaniach firmy.

Historia benchmarkingu

Pionierami benchmarkingu byli Japończycy, którzy po 1945 r. przyjeżdżali do Ameryki. Zdrutniona wojną gospodarka japońska, brak wykwalifikowanej siły roboczej powodowały m.in. potrzebę zaprzęgnięcia „cudzych” pomysłów do własnych celów. Benchmarking wymyślili Japończycy, ale jako pierwsi zastosowali go Amerykanie w latach 80. Zapoczątkował go w 1979 r. producent wysokiej jakości kserokopiarek Xerox, zainspirowany działaniami Japończyków, którzy zaczęli sprzedawać bardziej niezawodne kserokopiarki i to po cenach niższych od kosztów produkcji Xeroxa³. Kupując japońskie kserokopiarki i analizując ich budowę Xerox zrozumiał jak poprawić ich jakość, niezawodność i zredukować koszty. Firma ta w 1983 roku wprowadziła specjalny program pod nazwą „Leadership Through Quality” – „Przywództwo przez jakość”. Program ten składał się z 3 części, a część druga nosiła nazwę właśnie „Benchmarking”. Firma Xerox poszukiwała m. in. sposobu na usprawnianie procedur odnajdywania i pakowania produktów – tu z pomocą przyszła firma L. L. Bean. Pracownicy tej firmy byli w stanie odszukać i zapakować towary 3-krotnie szybciej niż pracownicy Xeroxa. L. L. Bean na realizację jednej dostawy wydawał 25-35 dolarów, podczas gdy Xerox 80-95 dolarów. Jako że L. L. Bean nie była konkurentem chętnie podzieliła się swoją wiedzą. Po wizycie w tej firmie Xerox przeorganizował swoje magazyny. Xerox wykorzystywał też pomysły innych firm, które stały się dla niego firmami wzorcowymi np.:

- American Express (obciążanie i ściąganie należności),
- American Hospital Supply Co. (skomputeryzowana kontrola zapasów),
- Ford Motor Co. (układ przestrzenny fabryki),
- General Electric (wykorzystanie robotów w procesach produkcyjnych),
- Mary Kay Cosmetics (składowanie i dystrybucja).

Innym pionierem benchmarkingu był Ford, który również stanął przed problemem spadku sprzedaży swoich modeli na rynku japońskim i europejskim. Ówczesny prezes Forda Don Peterson polecił swoim konstruktorom zbudowanie nowego modelu, który łączyłby 400 cech, które najbardziej cenili sobie klienci Forda. Tym samym stworzony zostałby samochód, który najbardziej odpowiadałby wymaganiom klientów. W tym celu zakupiono 50 modeli różnych marek

³ M. Urbaniak, *Jakość w marketingu*, Oficyna Wydawnicza „Samy sobie”, Poznań 1999, s. 67.

samochodów. Najwięcej z nich było produkcji amerykańskiej, ale były także japońskie, jak również auta produkowane w Europie (na które trzeba było uzyskać specjalne pozwolenia, gdyż nie miały one świadectw homologacji). Te 50 zakupionych przez Forda modeli zostało przebadanych pod względem wybranych cech, a zatem należało przejść to co było najlepsze na rynku – i tak jeśli Saab produkował najlepsze siedzenia to Ford powinien je skopiować itd. Peterson posunął się jeszcze dalej – kazał ulepszać to co było dobre. Kiedy powstał nowy model – Ford Taurus – Peterson oświadczył, że ulepszyli, a nie skopiowali to, co posiadały najlepszego pojazdy konkurencyjne.

Benchmarking prowadzony jest w celu uczenia się i wspierania organizacji w okresie coraz szybszych zmian zachodzących w otoczeniu i we wnętrzu firmy. Podpatrywanie i naśladowanie innych wcale nie jest nowością. Niczym innym jak właśnie naśladowaniem najlepszych wzorów jest np. kult świętych w kościele chrześcijańskim, a już w IV w. p.n.e. Arystoteles porównywał różne jednostki monetarne do waluty ówczesnego państwa – miasta Ateny.

Klasyfikacja benchmarkingu

Można wyróżnić wiele kryteriów podziału benchmarkingu. Jedno z nich, kryterium przedmiotowe - odpowiada na pytanie: „co jest porównywane?”. W ramach tego podziału można wyróżnić benchmarking:

- produktowy – koncentruje się na analizie wytwarzanych produktów i usług. Analiza ta dotyczy przyjętych nowatorskich rozwiązań konstrukcyjno – technologicznych oraz stopnia zaspokojenia potrzeb klienta,
- strategiczny - identyfikuje najważniejsze zmienne wpływające na powodzenie liderów rynkowych z branży, a więc ich wizję, misję, strategię,
- funkcjonalny – polega na poszukiwaniu punktów odniesienia dla poszczególnych funkcji przedsiębiorstwa np. jeśli chcemy udoskonalić logistykę to do porównań należy znaleźć podmiot najlepszy w tej dziedzinie. Skupia się on na kwestiach związanych z podnoszeniem efektywności, strategiach marketingowych i na zarządzaniu jakością. Pozwala na sprawniejsze zarządzanie procesami zachodzącymi w danym przedsiębiorstwie,
- procesowy – polega na porównywaniu się w zakresie własnej efektywności kosztowej i sposobu kreowania wartości dla klienta. Wada tego rodzaju benchmarkingu może wiązać się z wysokim kosztem i czasochłonnością.

Kryterium podmiotowe klasyfikacji benchmarkingu (odpowiada na pytanie: „kto służy za wzorzec?”) i w ramach tego podziału wyróżnia się benchmarking:

- konkurencyjny – porównuje się firmę z liderami branży, w której działa a więc z bezpośrednimi konkurentami. Metoda ta pozwala na uzyskanie

informacji o działaniu konkurencji, ale wadą jest to, że istnieje możliwość powielania wąskich praktyk branżowych, szczególnie wtedy, gdy stosuje się jedno rozwiązanie – nie musi być ono najlepsze zarówno z punktu widzenia firmy jak i dostawców oraz klientów. Ponadto bardzo często istnieją problemy dotyczące poufności danych i celowe zniekształcanie informacji (konkurenci nie chcą ujawniać swoich tajemnic). Może pojawić się też ryzyko pojawienia się tendencji do koncentrowania uwagi na czynnikach związanych ze współzawodnictwem. Łatwiej uzyskuje się informacje, gdy istnieje ekwiwalentna wymiana informacji między konkurentami,

- wewnętrzny – porównuje się rozwiązania panujące w różnych komórkach organizacji firmy. Zaletą jest łatwość uzyskania informacji wynikająca z względnie szybkiego do nich dostępu oraz szybkość w wykazywaniu różnic w poszczególnych komórkach. Dużą jest też dokładność, ponieważ dane pochodzą z jednego źródła. Wadą natomiast jest to, że własnoręcznie zawęża się pole widzenia do tego, co dzieje się w ramach organizacji, zapominając o otoczeniu. Skupienie się na wnętrzu jest dobre tylko w dużych organizacjach, gdzie porównaniu poddaje się rozwiązania obowiązujące w różnych wydziałach, zakładach lub firmach w przypadku holdingu. Ten typ benchmarkingu jest najlepszy jako etap przygotowawczy w zakresie stosowania innych typów benchmarkingu,
- proceduralny (horyzontalny) – porównuje się tutaj firmę z liderami dowolnej branży, wiodącymi w różnych dziedzinach działalności. Najczęściej przedmiotem porównań są produkty, usługi, realizowane procesy. Ten typ pozwala na ominięcie potencjalnych problemów wynikających w zakresie benchmarkingu konkurencyjnego, takich jak poufność informacji. Wadą jest to, że bardzo trudno znaleźć firmę, która nie jest konkurentem, jest całkowicie spoza branży i jednocześnie stosuje proces wystarczająco podobny, aby na podstawie jego analizy można było zdobyć pożądaną wiedzę, wymaga często nakładu znacznych środków i czasu bez pewności odniesienia sukcesu. Dlatego też tworzone są odpowiednie bazy danych w celu przyspieszenia procesu poszukiwania wzorców. W Stanach Zjednoczonych taką funkcję pełni m.in. Międzynarodowa Agencja Informacyjna do spraw Zastosowania Benchmarkingu,
- marketingowy – systematyczne badania i porównywania opinii nabywców o jakości i istotnych cechach wyrobów firmy z opiniami o wyrobach firm konkurencyjnych. Bardzo ważna jest tutaj identyfikacja podstawowych, poświadczanych przez nabywców cech wyrobu. Można wzorować się na jednej lub kilku firmach. Jest to najtrudniejszy w realizacji rodzaj benchmarkingu. Aby zdobyć informacje o know-how konkurenta, który pilnie ich strzeże, należy posilkować się firmami zewnętrznymi, jak firmy konsultingowe czy wywiadownie gospodarcze.

Istota benchmarkingu

Metodę benchmarkingu można stosować zarówno dla całego przedsiębiorstwa jak i wybranych jego elementów. Zastosowanie benchmarkingu jest praktycznie nieograniczone i może dotyczyć:

- produktów innych firm (poprawa ich jakości),
- usług innych firm (poprawa ich jakości),
- procesów produkcji,
- funkcji personelu,
- sprawności organizacji,
- procesów związanych z zasobami materialnymi, finansowymi czy informacją.

Źródła informacji w benchmarkingu można sklasyfikować jako⁴:

- **bezpośrednie** (własna baza danych, raporty wewnętrzne, publikacje wewnętrzne, prace badawczo -- rozwojowe, ogłoszenia prasowe, prospekty reklamowe, salony wystawowe, sondaże telefoniczne, kontakty osobiste z partnerami, biografie wybitnych menadżerów, dystrybutorzy sprzętu komputerowego),
- **pośrednie** (stowarzyszenia zawodowe, sektorowe banki danych, czasopisma profesjonalne, wyższe uczelnie, instytuty naukowo -- badawcze, biura konsultingowe, badanie opinii klientów, seminaria szkoleniowe, materiały z konferencji naukowych, izby przemysłowo - handlowe, biuletyny informacyjne).

Benchmarking sam w sobie nie udoskonala procesu, ale dostarcza jedynie informacji, które można użyć do doskonalenia. Nie jest też metodą poszukiwania pojedynczych innowacji, lecz procesem wykrywania sposobów prowadzących do lepszych rozwiązań, a stosowanych przede wszystkim na zewnątrz przedsiębiorstwa. Po wdrożeniu benchmarkingu należy natychmiast myśleć o jego dalszym doskonaleniu, nie zapominając również, że samo wdrożenie jest procesem twórczym, a nie odtwórczym. Inaczej zawsze istnieje niebezpieczeństwo, że stworzony produkt czy usługa będzie tylko minimalnie lepsza od produktu lub usługi konkurencji, która w tym czasie robi kolejny krok do przodu.

Benchmarking jest metodą opartą na ciągłym doskonaleniu, systematycznym podejściu do przeprowadzonego projektu. Projekt taki powinien zawierać porównanie w kategoriach⁵.

- celów,
- uzyskanych wyników,

⁴ Strategor, *Zarządzanie firmą*, PWE, Warszawa 2001, s. 74 – 75.

⁵ K. Lisiecka, *Benchmarking narzędziem doskonalenia procesów biznesu firmy*, „Problemy Jakości”, 1999, nr 1, s. 22.

- zasobów,
- harmonogramu.

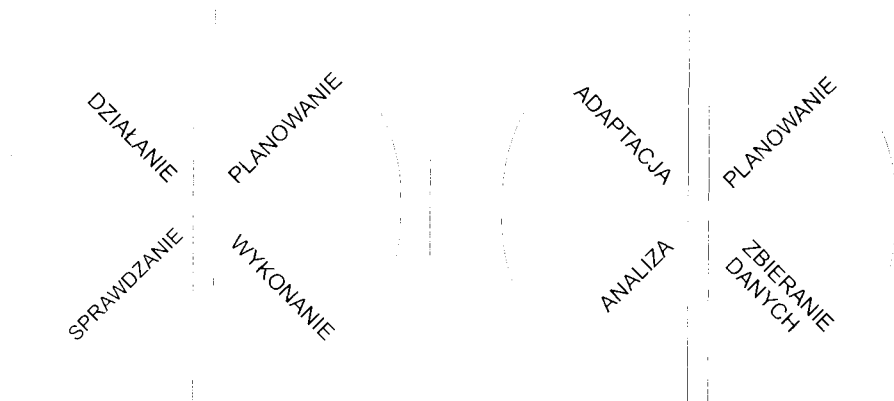
Te wielkości tworzą szkielet, na którym są budowane rozważania dotyczące porównywania się z najlepszymi. Deming określił 4 fazy ciągłego doskonalenia (**koło Deminga**):

PLANUJ – WYKONAJ – SPRAWDŹ – DZIAŁAJ (PDCA)

Instytucje i ośrodki zajmujące się benchmarkingiem – nawiązując do 4 faz Deminga – wykorzystują również 4 fazy w benchmarkingu. Są to fazy:

PLANUJ – ZBIERAJ – ANALIZUJ – ADAPTUJ (PCAA)

Rys. 1. Koło Deminga a cztery fazy benchmarkingu



Źródło: Krystyna Lisiecka, *Benchmarking narzędziem doskonalenia procesów biznesu firmy*, Problemy Jakości 1/99.

Analogia do procesu ciągłych udoskonaleń będącego filarem zarządzania jakością jest przy tym zamierzona ze względu na podobieństwo zagadnień.

Projekt benchmarkingu, by wywarł pozytywny skutek na konkurencyjność przedsiębiorstwa powinien koncentrować się na tych obszarach jego działalności, które są istotne dla odniesienia sukcesu na rynku. W pierwszej kolejności należy uwzględnić te, które:

- w istotny sposób wpływają na zadowolenie klienta, jakość produktu, czas jego realizacji i koszty;

- odgrywają największą rolę przy realizacji strategii przedsiębiorstwa, czyli stanowią bądź wspierają kluczowe czynniki sukcesu przedsiębiorstwa;
- odgrywają największą rolę przy różnicowaniu przedsiębiorstw w danym sektorze;
- reprezentują najwyższy udział w kosztach (zarówno stałych jak i zmiennych).

Benchmarking prowadzony jest w celu podnoszenia konkurencyjności firm. Poprawa konkurencyjności przemysłu w Unii Europejskiej zajmuje ważne miejsce w pracach Komisji Europejskiej oraz Rady Przemysłu, bowiem osiągnięcia Europy w zakresie wysokiej jakości produktów i świadczonych usług, tworzenia miejsc pracy oraz podnoszenia efektywności przedsiębiorstw nie są zadowalające⁶.

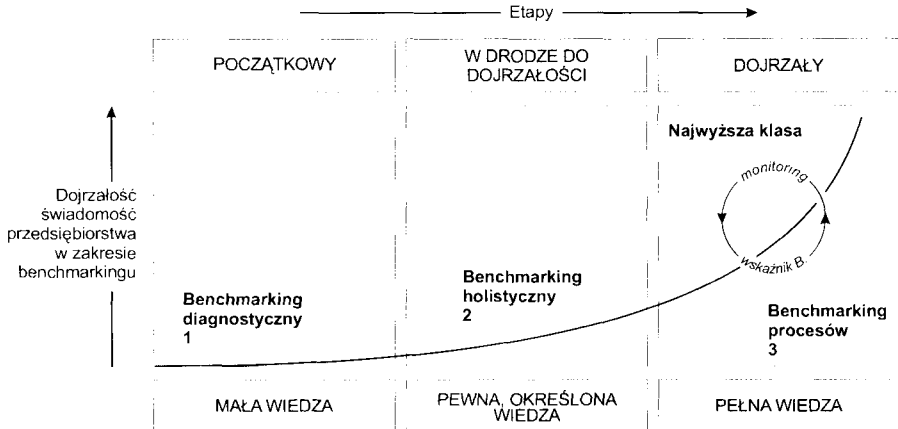
W sektorowych badaniach porównawczych przeprowadzonych przez A. T. Kearney'a (firmę specjalizującą się w przygotowywaniu raportów dotyczących sektora motoryzacji) porównano koszty pracy, wydajność usług, możliwość dostępu do technologii, a także wykształcenie pracowników oraz stabilność gospodarki.

Polska mieści się w średnim przedziale konkurencyjności. Jako wzorzec A. T. Kearney wybrał Niemcy wystawiając temu krajowi „piątki” we wszystkich kryteriach porównań. Polska jest mniej konkurencyjna od Czech, które mają najmniej w regionie tzw. krajów postkomunistycznych wykształconą siłę roboczą oraz od Słowenii, która jest gorsza od Polski, zdaniem A.T.Kearney'a, tylko w jednym kryterium – w kosztach pracy. Wyższa jest tam jakość produkowanych aut i komponentów oraz łatwiejsza dostępność do - związanych z motoryzacją – usług.

Komisja Europejska na prośbę Rady Przemysłu wydała oficjalną publikację „Benchmarking: wdrażanie instrumentu dostępnego dla uczestników życia gospodarczego oraz władz publicznych”, w której przedstawia serię inicjatyw mających na celu promowanie stosowania benchmarkingu. W ramach europejskiej inicjatywy benchmarkingu przedsiębiorstw prowadzonej przez Forbairt (organizacja założona przez rząd Irlandii celem świadczenia usług na rzecz przemysłu irlandzkiego w zakresie szeroko pojętej działalności komercyjnej, jak np. rozwój zarządzania, innowacje, badania i rozwój, finanse czy transfer technologii) przy wsparciu Komisji Europejskiej, powołana została grupa robocza ekspertów, która zaproponowała utworzenie modelu benchmarkingu europejskiego. Opracowano ramy, stanowiące próbę odzwierciedlenia różnych poziomów dojrzałości/rozwoju benchmarkingu, począwszy od etapu początkowego, na którym firma po raz pierwszy wchodzi w kontakt z narzędziem (benchmarking diagnostyczny), poprzez benchmarking holistyczny, gdzie badaniu poddany jest całokształt działalności firmy, co prowadzi do identyfikacji kluczowych obszarów wymagających poprawy, aż do benchmarkingu procesów, gdzie przedsiębiorstwo dojrzałe w kwestii benchmarkingu dąży do osiągania wyników na światowym poziomie.

⁶ Tamże, s. 19.

Rys. 2. Etapy dojrzałości firmy w zakresie benchmarkingu



Źródło: T. Pilcher, *Company benchmarking as a Tool to Aid Competitiveness*, in ISO 9000 & Total Quality Management. Proceedings of 3rd International Conference, Hong-Kong Baptist University 1998, s. 194.

Benchmarking przed „wprowadzeniem w życie” wymaga przygotowania projektu. Przystępując do opracowania projektu zarządzający firmą powinni przede wszystkim określić relacje między potencjalnymi rezultatami a wielkością wymaganych przez tę metodę nakładów. Jeśli nie są przekonani, że wysiłek ponoszony w związku z realizacją projektu benchmarkingu przyniesie pożądane efekty, powinni raczej skorzystać z innych technik usprawniania działalności firmy.

Według Kotlera wprowadzenie benchmarkingu składa się z następujących elementów:

- określenie przedmiotu benchmarkingu,
- określenie najistotniejszych zmiennych, które będą badane,
- określenie najlepszych w swojej klasie firm,
- ocena sprawności funkcjonowania tych firm,
- własna ocena sprawności funkcjonowania,
- określenie programu i działań w celu zniwelowania luki,
- wdrażanie i monitorowanie rezultatów.

W pierwszej kolejności możliwości usprawnień należy szukać wewnątrz przedsiębiorstwa wykorzystując w tym celu m.in. audyty systemu zarządzania jakością. Dopiero potem można sięgać po zewnętrzne źródła informacji, niekoniecznie przechodząc od razu do pełnego benchmarkingu. Nie należy zaniedbywać najprostszego i najtańszego źródła informacji, jakim są eksperci firmy, jej własna biblioteka, a także prasa i publikacje instytutów.

Dla efektywności procesu konieczne jest uzyskanie poparcia oraz zaangażowania pracowników na wszystkich szczeblach organizacji. Stąd też konieczność dobrej komunikacji, rozpowszechnienia wiedzy o planowanych celach oraz zmianach w ramach procesu.

Bardzo użyteczną techniką analizy postaw wewnątrz organizacji w stosunku do zmian jest analiza rzeczywistych wpływów. Opiera się ona na założeniu, iż każda sytuacja jest wynikiem działania sił (wpływów) opowiadających się za i przeciwko zmianom, wzajemnie się równoważących. Jeśli przynajmniej jeden element wpływów zwiększy swoją siłę, nastąpi wtedy zmiana sytuacji. Przed rozpoczęciem wdrożenia planu przedsięwzięcia, należy w pierwszej kolejności przeprowadzić analizę rzeczywistych wpływów, która pozwoli na zidentyfikowanie sił działających na rzecz oraz przeciwko planowi wdrożenia.

Benchmarking nie jest metodą dobrą dla wszystkich firm i możliwą do przeprowadzenia w każdej sytuacji, w jakiej ta organizacja się znajduje. Wyróżnia się 4 główne kategorie warunków wstępnych do zastosowania benchmarkingu, które po spełnieniu przez organizację pomogą jej osiągnąć sukces. Są to:

- uwarunkowania strukturalno – zasobowe, czyli organizacja musi posiadać odpowiednie zasoby i możliwości zastosowania benchmarkingu (np. zasoby finansowe, czas, dostateczna wiedza),
- uwarunkowania kulturowe, tzn. wewnątrz organizacji muszą występować wartości i postawy, które tworzą bazę dla efektywnego użycia benchmarkingu (np. chęć dokonywania zmian, aktywny udział pracowników wszystkich szczebli),
- zrozumienie i świadomość istoty procesów związanych z działalnością organizacji,
- benchmarking powinien stanowić integralny element w wysiłkach organizacji na rzecz Kompleksowego Zarządzania Jakością (TQM).

Bardzo ważne jest stworzenie odpowiedniego zespołu benchmarkingowego oraz właściwy podział zadań między jego członków. Ważne jest, by zespół ten integrował specjalistów z różnych obszarów funkcjonalnych i miał stały kontakt z naczelnym kierownictwem przedsiębiorstwa. Pozwala to na szybkie rozpoznanie i naświetlenie problemów, zarówno obecnych jak i przewidywanie przyszłych zakłóceń, które mogą wystąpić w rozmaitych obszarach przedsiębiorstwa.

Nie bez znaczenia jest również samo późniejsze wdrożenie benchmarkingu. Istnieje kilka sposobów wdrożenia:

- wdrożenie organizowane przez powołaną grupę wdrożeniową – dochodzi do formowania nowej grupy odpowiedzialnej za wdrożenie zmian zidentyfikowanych przez grupę benchmarkingową,
- wdrożenie przez zewnętrzną organizację – zewnętrzna organizacja wdraża zmiany, korzystając z zasobów organizacji inicjującej i realizującej projekt

badan benchmarkingowych,

- o wdrożenie organizowane przez grupę benchmarkingową – ta sama grupa, która wykonywała czynności zbierania informacji oraz analizy jest odpowiedzialna za wdrożenie zmian. Ten sposób jest najlepszy. Działania są prowadzone przez zorganizowane wcześniej koła jakości, których uczestnicy asystują przy wszystkich wcześniejszych etapach benchmarkingu.

Warto byłoby choćby wspomnieć o istniejącym i obowiązującym w benchmarkingu kodeksie postępowania, w którym obowiązują zasady, np.⁷:

- o zasada legalności - należy unikać dyskusji lub działania, które mogłyby prowadzić do ograniczenia w obrocie gospodarczym oraz nie zapominać, że dane dotyczące kosztów łączą się z danymi dotyczącymi cen,
- o zasada wymiany - nie pytać o dane, których sami nie chcemy przedstawić w rewanżu,
- o zasada poufności - wymiana informacji powinna mieć zawsze formalne zabezpieczenie w postaci porozumienia o zachowaniu tajemnicy,
- o zasada wykorzystania - Nie wykorzystuj tego, czego się dowiedziałeś przeciwko twoim partnerom benchmarkingowym (nie czyń drugiemu co tobie nie miłe).
- o zasada przygotowania - niezbędne jest właściwe podejście do efektywności (wydajności) procesu benchmarkingu poprzez przygotowanie do każdego jego etapu, a zwłaszcza do początkowego kontaktu z partnerami.

Bodźcem w realiach polskich, prócz poprawy jakości i konkurencyjności swoich produktów, jest także Polska Nagroda Jakości, która dzięki ściśle wytyczonym kryteriom oceniania wymusza na firmach wdrażanie Kompleksowego Zarządzania Jakością (TQM). Aby wdrożyć TQM niezbędne jest poszukiwanie nowych rozwiązań, które pozwoliłyby na poprawę zadowolenia klientów oraz pracowników.

Podsumowanie

Realizując metodę benchmarkingu nie należy zapominać o jego zaletach i wadach. Jako zaletę uważa się, że benchmarking⁸:

- o podkreśla potrzebę kształtowania umiejętności doskonalenia procesów;
- o odrzuca skupianie się na krótkoterminowych rezultatach działalności gospodarczej;
- o zmusza do ciągłego uczenia się a tym samym rozwija umiejętności pracowników;

⁷ A. Węgrzyn, *Benchmarking. Nowoczesna...*, op. cit., s. 179-182.

⁸ Tamże, s. 150.

- wzmacnia przekonanie, że ludzie są elementem aktywów, promuje innowacyjność i twórczość;
- powoduje wzrost zaangażowania pracowników przedsiębiorstwa poprzez umożliwienie im wypowiedania się na temat organizacji porównując je z przedsiębiorstwem wzorcowym;
- poprzez ciągłą obserwację poczynąń konkurentów i ich sposobów dostosowywania się do wymagań klientów pozwala jak najdokładniej spełnić wymagania nabywców swoich produktów lub usług;
- sprawia, że proces ciągłego doskonalenia ulega przyspieszeniu oraz zapewnia, że nowe rozwiązania są wdrażane na bieżąco;
- pomaga zapobiegać popadnięciu przez organizację w stan samozadowolenia oraz ciągle zmusza do dokonywania pomiarów, porównań ze wzorcami (benchmarkami), co z kolei powoduje podjęcie odpowiednich działań;
- pozwala dokładnie określić pozycję w stosunku do najlepszych firm na rynku;
- jest dobrym sposobem dla ustalania zarówno celów operacyjnych jak i strategicznych.

Za wady benchmarkingu uważa się⁹:

- benchmarking, traktowany jako narzędzie pozwalające przez naśladowanie, jedynie zminimalizować dystans do konkurentów, nie tylko nie prowadzi do uzyskania przewagi konkurencyjnej, a co więcej powoduje ograniczenie innowacyjności i kreatywności pracowników podmiotu;
- bez ciągłego doskonalenia może się okazać, że powstały produkt lub usługa jest minimalnie lepsza od konkurencji, która w tym czasie zrobiła kolejny krok do przodu;
- może się zdarzyć, że w trakcie wdrażania koncepcji opartej na zasadach konkurenta nie jest on już liderem na rynku;
- nie pozwala na ocenę atrakcyjności sektora, w którym działa firma;
- mogą zaistnieć poważne trudności w uzyskaniu dostępu do potrzebnych danych lub dane mogą być celowo zafałszowane przez konkurencję;
- bardzo trudno przygotować plan i wdrożyć program zmian zmierzających do osiągnięcia wytyczonych celów;
- istnieją etyczne i prawne ograniczenia w pozyskiwaniu informacji np. podsłuch telefoniczny, czy opłacenie pracownika konkurencji;
- znacznie trudniej przeprowadza się benchmarking usług niż produktów, ponieważ te wymagają posiadania wyspecjalizowanych umiejętności;
- jeżeli benchmarking ograniczy się jedynie do rozwiązań operacyjnych, bez

⁹ K. Perechuda, *Zarządzanie przedsiębiorstwem przeszłości: koncepcje, modele, metody*, AW „Placet”, Warszawa 1998, s. 114 oraz A. Węgrzyn, *Benchmarking. Nowoczesna...*, op. cit., s. 152-153.

uwzględnienia pewnych aspektów strategicznych, uzyskana przewaga będzie nietrwała;

- zebranie informacji wymaga dużego wysiłku i czasu oraz poniesienia kosztów.

Literatura

Lisiecka K., *Benchmarking narzędziem doskonalenia procesów biznesu firmy*, [w:] Problemy Jakości, nr 1, 1999.

Mikuła B., Ziębicki B., *Metodologiczne aspekty procesów organizacyjnego uczenia się*, [w:] Problemy Jakości, nr 3, 2001.

Perechuda K., *Metody zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1998.

Perechuda K., *Zarządzanie przedsiębiorstwem przeszłości: koncepcje, modele, metody*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa 1998.

Strategor, *Zarządzanie firmą*, PWE, Warszawa 1996.

Urbaniak M., *Jakość w marketingu*, Oficyna Wydawnicza „Sami sobie”, Poznań, 1999.

Węgrzyn A., *Benchmarking. Nowoczesna metoda doskonalenia przedsiębiorstwa*, „Antykwa”, Wrocław 2000.

Benchmarking jako sposób poprawy w dziedzinie jakości i konkurencyjności

Streszczenie

Benchmarking jest jednym z najlepszych narzędzi poprawy w dziedzinie jakości i konkurencyjności. Jednak nie powinien w całości zastępować innych koncepcji podejmowanych na rzecz ciągłego doskonalenia organizacji, powinien spełniać raczej rolę metody uzupełniającej. Największe zagrożenie w uprawianiu benchmarkingu polega na tym, że może on zdominować inne ważne zadania.

Benchmarking as a method of in competitiveness and quality improvement

Summary

Benchmarking is one of the best instruments of in competitiveness and quality improvement. However it should not replace the other conceptions undertaken to permanently improve the organization. It rather should play the role of supplementary method. The greatest threats in using benchmarking are connected to the fact that it can dominate other vital assignments.

Rentowność spółdzielni mleczarskich w latach 2002 - 2003

Wstęp

Sytuacja finansowa przedsiębiorstw warunkuje rozwój gospodarczy całego kraju. Wysokie tempo wzrostu sprzedaży, wysoka rentowność, znaczne wydatki na inwestycje – to wyniki oczekiwane, zwłaszcza, że osiągające je przedsiębiorstwa mogą przyczyniać się do tworzenia nowych miejsc pracy i stawać się bardziej konkurencyjne na rynku Unii Europejskiej¹.

Na efektywność ekonomiczną poszczególnych przedsiębiorstw wpływa całe otoczenie gospodarcze. W roku 2002 wzrost PKB w stosunku do roku poprzedniego wyniósł 1,3%. Czynnikiem przyspieszającym wzrost był eksport oraz wzrost popytu krajowego, wynikający przede wszystkim z większego (o 3,3% w stosunku do roku 2001) spożycia indywidualnego. Utrzymywała się wyższa dynamika przychodów z całokształtu działalności niż kosztów ich uzyskania, co wpływało na poprawę rentowności. Polepszyły się wszystkie wskaźniki ekonomiczno-finansowe przedsiębiorstw, wskaźnik rentowności obrotu netto wyniósł 0,2%².

W roku 2003 otoczenie gospodarcze nie stwarzało przedsiębiorstwom „warunków cieplarnianych”, ponieważ wzrost popytu krajowego był dość wolny, a w odniesieniu do dóbr inwestycyjnych przez sporą część roku odnotowywany był spadek. Jednak w takich warunkach polskie przedsiębiorstwa zwiększały zyski i starały się wypchnąć z rynku konkurentów. Kokociński³ podaje za GUS-em, że przychody z działalności przedsiębiorstw ogółem zwiększyły się o 12%. Dzięki większym przychodom poprawiły się także wskaźniki rentowności w tym wskaźnik rentowności sprzedaży brutto, który w 2003 roku wynosił 4,4%, a wskaźnik

¹ D. Czerwińska-Kayzer, A. Bieniasz, *Rentowność sektora mleczarskiego*, Roczniki Naukowe SERiA, tom VI, zeszyt 2, Warszawa, Poznań, Puławy 2004, s. 36-41.

² www.stat.gov.pl

³ W. Kokociński, *Sytuacja sektora małych i średnich przedsiębiorstw – Małe lepsze od średnich*, Rzeczpospolita 12.10.2004.

rentowności sprzedaży netto 3,8%. Głównym motorem rozwoju był eksport oraz, po części również, idąca coraz lepiej konkurencja z importem⁴. Znacznie poprawiły się wyniki w przemyśle, a nadal obniżały się wyniki w budownictwie, choć spadek był mniejszy niż w 2002 r. Większą niż przed rokiem dynamiką charakteryzował się sektor usług rynkowych⁵.

Korzystne zmiany w sytuacji ekonomicznej całego sektora przedsiębiorstw, były przesłanką do przedstawienia rentowności wybranych spółdzielni mleczarskich przed wstąpieniem w struktury Unii Europejskiej.

W związku z tym celem głównym niniejszej pracy jest przedstawienie rentowności kapitału w wybranych spółdzielniach mleczarskich w latach 2002 – 2003. By zwiększyć wartość poznawczą pracy cel główny uzupełniono celami cząstkowymi, którymi są: analiza zależności przyczynowo-skutkowych oraz określenie, które z czynników mają decydujący wpływ na wartość rentowności kapitału własnego w spółdzielniach mleczarskich.

Metody badawcze

Do przeprowadzenia analizy i zweryfikowania hipotezy badawczej wybrano spółdzielnie mleczarskie, które zarówno w roku 2002 i 2003 zostały uwzględnione w rankingu „Rzeczpospolitej”. W roku 2002 w grupie liderów polskich przedsiębiorstw znalazło się 1500 średnich i dużych przedsiębiorstw, w których przychody ze sprzedaży osiągnęły poziom co najmniej 80 mln zł, wśród nich 136 reprezentowało sektor rolno-spożywczy, w tym 22 należały do branży mleczarskiej. Rok później w rankingu „Rzeczpospolitej” uwzględniono 2000 przedsiębiorstw, które osiągnęły przychód ze sprzedaży na poziomie, co najmniej 50 mln zł, w tej grupie przedsiębiorstw 206 jednostek gospodarczych należało do sektora rolno-spożywczego, w tym 33 należało do branży mleczarskiej. Do analizy wybrano 11 spółdzielni mleczarskich, ponieważ te spełniały założone w pracy kryteria, którymi były forma prawna przedsiębiorstwa oraz opublikowanie danych niezbędnych do realizacji celu i zweryfikowania hipotezy badawczej (wartość zysku netto, wartość aktywów i pasywów, wartość przychodów na sprzedaży itp.).

Wybrane spółdzielnie podzielono na 2 grupy badawcze, biorąc pod uwagę wartość aktywów, jakimi dysponowały w roku 2002. Pierwsza grupa (I) obejmuje 6 spółdzielni mleczarskich, których aktywa w roku 2002 nie przekroczyły wartości 50 mln zł, natomiast drugą grupę (II) stanowi 5 spółdzielni, o aktywach ogółem powyżej 50 mln zł.

⁴ W. M. Orlowski, *A jednak się kręci*, Rzeczpospolita 12.10.2004.

⁵ *Sytuacja finansowa banków w 2003 roku. Synteza*, Generalny Inspektorat Informacji Finansowej, Warszawa 2004, s. 3.

Do oceny kondycji finansowej spółdzielni w niniejszej pracy wykorzystano wskaźnik finansowy określany również mianem wskaźnika rentowności zaangażowanego kapitału własnego bądź stopą zwrotu kapitału (return of equity - ROE)⁶. Wartością tego wskaźnika zainteresowani są przede wszystkim właściciele, którzy oczekują informacji o jaką kwotę zysku otrzymają z każdej złotówki zaangażowanej w przedsiębiorstwie⁷. Jednak odpowiednio wysoki poziom rentowności warunkuje także dalszy rozwój przedsiębiorstwa, który interesuje szerszą grupę odbiorców, zarówno wewnętrznych, jaki i zewnętrznych. Dlatego dąży się do zwiększenia wartości poznawczej wskaźnika rentowności finansowej, którą osiąga się poprzez przedstawienie relacji przyczynowo-skutkowych między efektywnością ekonomiczną i gospodarką finansową. Poznanie zależności zachodzących między wskaźnikami ekonomicznymi prowadzi do budowy różnych układów strukturalnych (piramid wskaźników). Jedną z takich form piramidalnej rozbudowy wskaźnika rentowności kapitału własnego jest analiza według modelu Du Ponta⁸, zwanego także systemem analizy ROJ⁹. Z analizy modelu Du Ponta wynika, że na ROE ma wpływ kilka czynników¹⁰:

- zysk zawarty w każdej złotówce przychodów ze sprzedaży – rentowność sprzedaży (ROS),
- przychody otrzymane z każdej złotówki ulokowanej w aktywach firmy – rotację aktywów,
- udział kapitału własnego i obcego – struktura zaangażowanego kapitału.

Związki między tymi wielkościami można wyrazić następującym równaniem¹¹:

$$\frac{ZN}{KW} = \frac{ZN}{PSN} * \frac{PSN}{A} * \frac{P}{KW} \text{ gdzie:}$$

ZN – zysk netto, KW – kapitał własny, PSN – przychody na sprzedaży netto, A – aktywa ogółem, P – pasywa ogółem.

⁶ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1999 oraz W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2005.

⁷ L. Szyszko, J. Szczepański, *Finanse przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.

⁸ Konstrukcje schematu DuPonta i powiązania pomiędzy częściami składowymi zostały zaprezentowane w części wynikowej na rysunku 1 i 2.

⁹ L. Bednarski i inni, *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 1993 oraz H. J. Vollmuth, *Controlling. Planowanie, kontrola, zarządzanie*, Warszawa 1993, s. 23.

¹⁰ D. Czerwińska-Kayzer, A. Bieniasz, *Rentowność sektora mleczarskiego*, Roczniki Naukowe SERiA, tom VI, zeszyt 2, Warszawa, Poznań, Puławy 2004, s. 36-41.

¹¹ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1999.

Charakterystyka spółdzielni mleczarskich w latach 2002-2003

Zgodnie z założeniami analizy w I grupie badawczej znalazły się mniejsze spółdzielnie, których majątek ogółem w roku 2002 nie przekraczał 50 mln zł, a średnia wartość aktywów wynosiła 35,2 mln zł. W roku 2003 we wszystkich spółdzielniach tej grupy obserwuje się wzrost wartości aktywów, średnio o 18%. Przychody ze sprzedaży w roku 2002 wynosiły od 80 mln zł do 120 mln zł. W roku 2003 przychody także znacznie wzrosły (średnio o 9%), i wahały się w przedziale od niemal 90 mln zł do 140 mln zł. Średnia wartość przychodów ze sprzedaży wynosiła w 2003 roku 113 mln zł. Warto podkreślić, iż w roku 2002 wartość inwestycji ogółem w tej grupie wynosiła 10.868 tys. zł, natomiast w roku 2003 wartość inwestycji wyraźnie wzrosła i wynosiła ogółem 28.741 tys. zł. Wzrost tej wartości należy tłumaczyć koniecznością dostosowywania się polskich spółdzielni do wymogów stawianych przez Unię Europejską oraz dorównania jakością produktów do konkurencji z Zachodu.

II grupa spółdzielni obejmuje 5 jednostek gospodarczych, których majątek ogółem w roku 2002 przekraczał 50 mln zł. Średnia wartość aktywów ogółem w tej grupie wynosiła 109 mln zł. W roku 2003 obserwuje się wzrost wartości majątku w 3 spółdzielniach tej grupy, a w 2 odnotowano spadek wartości aktywów. W spółdzielni 2 spadek wynosił prawie 6 mln zł. (tj. o 10%) i w przedsiębiorstwie 5 prawie 5 mln (tj. o 2%). W roku 2003 w tej grupie spółdzielni średnia wartość aktywów wynosiła 114 mln zł. Wartość przychodów ze sprzedaży w roku 2002 wynosiła powyżej 130 mln zł. Średnia wartość sprzedaży kształtowała się na poziomie 292 mln zł. W 2003 roku 3 spółdzielnie odnotowały wyraźny wzrost sprzedaży, średnio o 17 mln zł więcej niż w roku 2002. W dwóch pozostałych spółdzielniach, tj. 2 i 5, w stosunku do roku 2002, odnotowano spadek kolejno o 10% i 3%. Spółdzielnie II grupy w roku 2002 zrealizowały inwestycje o wartości ogółem 34.416 tys. zł., z czego największą zrealizowała spółdzielnia 1 (12.988 tys. zł), a najmniejszą przedsiębiorstwo 5 (176 tys. zł). W roku kolejnym wartość inwestycji ogółem wyniosła 63.073 tys. zł, co wskazuje iż wartość inwestycji zwiększyła się prawie dwukrotnie. Należy zaznaczyć, iż w roku 2003 najwięcej, bo 77 mln zł zainwestowała spółdzielnia 5, a najmniej 1 (7 mln zł), to jest odwrotnie niż w roku poprzednim.

Rentowność spółdzielni mleczarskich w latach 2002-2003

Na rysunku 1 i 2 zaprezentowano kształtowanie się części składowych wskaźnika rentowności kapitału własnego w spółdzielniach mleczarskich w dwóch wydzielonych grupach.

Z danych przedstawionych na rysunku 1 wynika, iż w przedsiębiorstwach I grupy badawczej w roku 2002 wskaźnik rentowności sprzedaży kształtował się na niskim poziomie, w żadnej spółdzielni nie osiągnął poziomu 0,7%. W roku 2003 sytuacja

Uzyskane wartości wskaźnika rotacji aktywów wskazują, iż w roku 2002 aktywa w badanych spółdzielniach „obracają się” w ciągu roku średnio 3 razy, natomiast w roku 2003 obrót ten był nieco wolniejszy, gdyż wskaźnik ten średnio wynosił 2,8 raza.

Iloczyn wskaźnika rentowności sprzedaży i wskaźnika rotacji aktywów pozwala na uzyskanie wskaźnika rentowności aktywów (ROA). Oznacza to, że uzyskane wartości wskaźnika ROA w roku 2002 są wynikiem trzykrotnego obrotu aktywów. W roku 2003 wskaźnik zwrotu z aktywów w każdej ze spółdzielni I grupy wzrasta, jednak wzrost ten jest wynikiem większego zysku niż rotacji majątku.

Gdyby badane spółdzielnie nie finansowały części prowadzonej działalności kapitałem obcym to wskaźnik rentowności aktywów byłby równy stopie zwrotu kapitału własnego. Jednak z danych wynika, iż w strukturze kapitałowej udział zobowiązań jest dość wysoki, w roku 2002 średnio wynosił 50%, a w 2003 - 51%. Dlatego wskaźnik zaangażowania kapitału własnego jest wyższy, jednak niezadawalający, ponieważ tylko w 2 spółdzielniach spółdzielcy uzyskają ponad 3gr zysku z 1 zł zaangażowanego kapitału. Jak wykazano w roku 2003 obserwuje się nieznaczne zmiany w strukturze kapitałowej, jednak ponieważ rentowność aktywów była wyższa, tym samym stopa zwrotu z kapitału własnego jest wyższa. Z 6 spółdzielni znajdujących się w tej grupie tylko w jedna uzyskała nieco poniżej 1,5 grosza zysku z 1 zł włożonego kapitału, natomiast pozostałe uzyskały powyżej 4 groszy, w tym jedna nawet 11gr. Można tą sytuację uznać za zadowalającą gdyż rentowność finansowa w większości badanych spółdzielni tej grupy przewyższała inflację.

Spółdzielnie II grupy (rysunek 2) osiągnęły wyższe wskaźniki rentowności sprzedaży, niż spółdzielnie z I grupy, co może wskazywać, że prowadziły lepszą strategię cenową lub skuteczniej kontrolowały koszty. W roku 2003 w 3 spółdzielniach grupy II obserwuje się niewielki wzrost tego wskaźnika, natomiast w dwóch przedsiębiorstwa odnotowano wyraźny spadek – spółdzielnia 3 o 1,1 pp i 4 o 0,2 pp. W spółdzielniach grupy II zaangażowane jest więcej aktywów niż w grupie I, stąd ich rotacja jest niższa. Dane wskazują, iż majątek w tych przedsiębiorstwach w roku 2002 obracał wolniej, średnio 2,6 razy w ciągu roku. W roku 2003 poziom tego wskaźnika obniża się nieznacznie w całej grupie, co wskazuje, iż obieg majątku jest jeszcze wolniejszy.

Przedsiębiorstwa grupy II miały także wyższe wskaźniki rentowności aktywów, niż spółdzielnie grupy I. W roku 2003 obserwuje się ogólny wzrost poziomu tego wskaźnika, jednak jest on niższy niż w I grupie badawczej.

Rys. 2. Model analizy wskaźnikowej Du Ponta spółdzielni mleczarskich grupy II w latach 2002-2003

2002		2003		(1) Zysk netto [tys. zł]	2002		2003		(4=1:2) ROS	2002		2003		(8=4*5) ROA
1	301	501			1	0,229	0,339			1	0,510	0,748		
2	235	531			2	0,139	0,345			2	0,392	0,983		
3	3 324	1 330			3	1,704	0,636			3	3,904	1,378		
4	2 130	1 591			4	0,693	0,482			4	2,111	1,356		
5	1 714	10 695			5	0,260	1,678			5	0,717	4,567		
2002		2003		(2) Sprzedaż [tys. zł]	2002		2003		(5=2:3) Rotacja aktywów	2002		2003		(10=8:(1-9)) ROE
1	131 157	147 966			1	2,224	2,210			1	0,821	1,126		
2	169 551	153 758			2	2,825	2,847			2	1,777	3,784		
3	195 124	209 060			3	2,291	2,166			3	5,922	2,149		
4	307 555	330 100			4	3,048	2,813			4	4,571	3,145		
5	658 227	637 543			5	2,755	2,723			5	1,649	10,803		
2002		2003		(3) Aktywa ogółem [tys. zł]	2002		2003		(6) Zobowiązania ogółem [tys. zł]	2002		2003		(9=6:7) Struktura kapitału
1	58 962	66 951			1	22 320	22 474			1	0,379	0,336		
2	60 023	54 000			2	46 802	39 968			2	0,780	0,740		
3	85 153	96 509			3	29 024	34 614			3	0,341	0,359		
4	100 911	117 367			4	54 309	66 786			4	0,538	0,569		
5	238 914	234 165			5	134 993	135 168			5	0,565	0,577		
2002		2003		(7) Kapitał ogółem [tys. zł]	2002		2003		(9=6:7) Struktura kapitału	2002		2003		(10=8:(1-9)) ROE
1	58 962	66 951			1	22 320	22 474			1	0,821	1,126		
2	60 023	54 000			2	46 802	39 968			2	1,777	3,784		
3	85 153	96 509			3	29 024	34 614			3	5,922	2,149		
4	100 911	117 367			4	54 309	66 786			4	4,571	3,145		
5	238 914	234 165			5	134 993	135 168			5	1,649	10,803		

Źródło: Opracowanie własne.

Struktura kapitału w tej grupie spółdzielni była bardzo zróżnicowana. Udział kapitału obcego w pasywach ogółem w roku 2002 wahał się od 30% do 80%. Średni udział zobowiązań wynosił 52%, i był nieznacznie większy od średniej wartości

tego wskaźnika w grupie I. Ta zmiana przełożyła się na wielkość wskaźnika zwrotu z kapitałów, którego średnia wielkość w roku 2002 wynosiła prawie 3% i wyraźnie przewyższał średni poziom wskaźnika z grupy I. Rok 2003 przyniósł wyraźne zmiany w rentowności kapitału własnego. Zmiany te wskazywały generalnie na polepszenie się sytuacji finansowej spółdzielni. Należy jednak zaznaczyć, iż w dwóch spółdzielniach wskaźnik ten zmalał, w spółdzielni 3 o 60% i 4 o 30%.

Reasumując należy podkreślić, iż w spółdzielniach obu grup badawczych wartości wskaźników nieznacznie się różnią, jednak globalnie kierunki zmian w roku 2003 w stosunku do 2002 są podobne i wskazują na poprawę sytuacji finansowej w całej branży mleczarskiej i szybki przebieg procesu dostosowywania się spółdzielni do wymogów zmieniających się na rynku.

Podsumowanie i wnioski

Z przeprowadzonych badań wynika, iż sytuacja finansowa poprawia się w całym sektorze mleczarskim, jednak w spółdzielniach grupy I odnotowano większy wzrost stopy zwrotu kapitału własnego w roku 2003 w porównaniu do grupy II. Zmiany te są wynikiem różnych czynników. Z analizy DuPonta można wnioskować, że:

- stosunkowo największy wpływ na wzrost rentowności kapitału własnego w całym okresie miał wskaźnik rentowności sprzedaży, pomimo iż kształtował się na nie wysokim poziomie szczególnie w roku 2002;
- duży wpływ wskaźnika rentowności sprzedaży może oznaczać, że spółdzielnie stosowały dobre strategie cenowe i rzetelnie kontrolowały koszty;
- wszystkie badane jednostki gospodarcze stosują bezpieczną strategię finansowania majątku, ponieważ w obu badanych latach struktura kapitałowa średnio kształtuje się na poziomie 50%.

Podsumowując, pomimo ciągle trudnych warunków gospodarczych, w większości badanych spółdzielni sytuacja finansowa się poprawia. To wskazuje, że jednostki nauczyły się dobrze sobie radzić w gospodarce rynkowej.

Literatura

Bednarski L. i inni, *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej i. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 1993.

Czerwińska-Kayzer D., Bieniasz A., *Rentowność sektora mleczarskiego*, Roczniki Naukowe SERiA, tom VI, zeszyt 2, Warszawa, Poznań, Puławy 2004, s. 36-41.

Dębski W., *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2005.

Kokociński W., *Sytuacja sektora małych i średnich przedsiębiorstw – Małe lepsze od średnich*, Rzeczpospolita 12.10.2004.

Orłowski W.M., *A jednak się kręci*, Rzeczpospolita 12.10.2004.

Polskie przedsiębiorstwa. Lista 1500, Rzeczpospolita 9.10.2003.

Polskie przedsiębiorstwa. Lista 2000, Rzeczpospolita 12.10.2004.

Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1999.

Sytuacja finansowa banków w 2003 roku. Synteza, Generalny Inspektorat Informacji Finansowej, Warszawa 2004, s. 3.

Szysko L., Szepeński J., *Finanse przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.

Vollmuth H. J., *Controlling. Planowanie, kontrola, zarządzanie*, Warszawa 1993, s. 23.

www.stat.gov.pl

Rentowność spółdzielni mleczarskich w latach 2002 - 2003

Streszczenie

Sytuacja finansowa przedsiębiorstw warunkuje rozwój gospodarczy całego kraju. Wysokie tempo wzrostu sprzedaży, wysoka rentowność, znaczne wydatki na inwestycje – to wyniki oczekiwane, zwłaszcza, że osiągające je przedsiębiorstwa mogą przyczyniać się do tworzenia nowych miejsc pracy i stawać się bardziej konkurencyjne na rynku Unii Europejskiej. W związku z tym celem pracy jest przedstawienie rentowności kapitału w wybranych spółdzielniach mleczarskich w latach 2002 – 2003.

Z przedstawionej analizy wynika, iż stosunkowo największy wpływ na wzrost rentowności kapitału własnego w całym okresie miał wskaźnik rentowności sprzedaży. Tak wysoki wpływ wspomnianego wskaźnika może oznaczać, że spółdzielnie w badanym okresie stosowały dobre strategie cenowe i rzetelnie kontrolowały koszty. Ponadto badania wykazały, że badane spółdzielnie stosują bezpieczną strategię finansowania majątku.

Profitability of dairy cooperatives in 2002-2003

Summary

Financial results of enterprises influence on economic development of a country. High rate of sale growth, high profitability, considerable investment expenses – are expected, especially that enterprises which achieve such results can contribute to create new workplaces and will be more competitive in the European Union.

The main objective of this paper is presentation of return on equity in selected dairy cooperatives in 2002-2003 years and factors, which contribute to its achievement.

Współczesne patologie organizacji – zagrożeniem bezpieczeństwa przedsiębiorstwa

Wprowadzenie

Współczesne przedsiębiorstwo „jest jednostką prowadzącą, motywowaną chęcią korzyści majątkowych, działalność gospodarczą, mającą na celu zaspokojenie potrzeb innych podmiotów życia społecznego przez wytwarzanie produktów i/lub świadczenie usług, przy czym działalność ta prowadzona jest samodzielnie na ryzyko właściciela(i)”¹.

Przedsiębiorstwo takie w szczególności charakteryzuje się:

- o prowadzeniem działalności w sposób trwały przez dłuższy czas,
- o zaspokajaniem potrzeb otoczenia – podmiotów gospodarczych i osób fizycznych,
- o wymianą produktów lub/i usług z otoczeniem na zasadzie kupna – sprzedaży zarówno w sferze zaopatrzenia, jak i sferze zbytu,
- o posiadaniem określonych zasobów kapitałowych pochodzących od właścicieli finansujących podstawowe składniki majątku,
- o posiadaniem samodzielności decyzyjnej stanowiącej wyraz jego autonomii,
- o pokrywaniem kosztów swojej działalności i obciążających go podatków z uzyskanych przychodów, co stanowi wyraz samofinansowania,
- o dążeniem do uzyskania ze swej działalności określonych korzyści, najczęściej do maksymalizacji dochodów zaangażowanego kapitału,
- o możliwościom poniesienia strat, a nawet utraty swego kapitału,
- o dużym dynamizmem, tzn. że jest systemem dynamicznym, wysoce złożonym, probabilistycznym,

¹ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, Dom Organizatora, TNOiK, Toruń 2002, s. 43.

- o nastawieniem na uczenie się, przyjmowanie i gromadzenie nowej wiedzy oraz jej stosowaniem w swej działalności wyrażającej się w możliwie najlepszym dostosowaniu do zmieniających się warunków gospodarowania².

Przesłankami do podjęcia problematyki patologii organizacji jako zagrożenia bezpieczeństwa tych współczesnych przedsiębiorstw są:

- o istotne nasilenie zagrożeń bezpieczeństwa przedsiębiorstw, ich zasobów,
- o ekonomiczne i społeczne skutki tych zagrożeń,
- o zagrożenia trwania i istnienia przedsiębiorstw, często pojawiające się przypadki ich upadłości.

Podjęmowana problematyka wymaga:

- o objaśnienia patologii organizacji przedsiębiorstwa i obszarów jej pojawiania się,
- o objaśnienia bezpieczeństwa i płaszczyzn jego zagrożenia w przedsiębiorstwie
- o ukazania postaci wpływu patologii organizacji przedsiębiorstwa na jego bezpieczeństwo,
- o ukazanie dróg i procedur ograniczenia patologii organizacji w przedsiębiorstwie.

Patologia organizacji przedsiębiorstwa i obszary jej pojawiania się

Ogólnie organizacja rozumiana jest jako jakakolwiek wyodrębniona względnie z otoczenia całość ludzkiego działania mająca określoną strukturę, skierowaną na osiąganie jakiegoś celu lub celów³. Do podstawowych właściwości każdej organizacji zalicza się:

- o celowość – istnienie celu lub celów przyjętych do osiągnięcia;
- o złożoność z dających się określić części powiązanych ze sobą i z całością organizacji działania w sposób celowy;
- o odrębność celów i struktury w stosunku do otoczenia a jednocześnie powiązanie przez nie z otoczeniem⁴.

Z powyższych właściwości wynika, że tak rozumiana organizacja może być tylko cechą ludzkiego działania. Jest to tzw. **atrybutowe rozumienie słowa organizacja**.

² por. ibidem, s. 45-47.

³ por.: J. Kurnał, *Organizacja*, [w]: *Encyklopedia organizacji i zarządzania*, PWE, Warszawa 1981 s. 320.

⁴ ibidem, s. 320.

Umożliwia ono wartościowanie każdej jednostki ludzkiego działania, a więc i przedsiębiorstwa, jako podmiotu prowadzącego samodzielnie działalność gospodarczą, ze względu na: jej cele, sposób zorganizowania, powiązanie z otoczeniem. Na tej podstawie możemy mówić w przedsiębiorstwie o dobrej, przeciętnej czy złej organizacji; o sprawnej i niesprawnej organizacji; o organizacji z większymi lub mniejszymi brakami, o organizacji w której występują patologie.

Patologią organizacji W. Kieżun określił ekstremalną formę jej dysfunkcji, dewiacji czy defektu⁵. Etymologicznie, patologie rozumie się jako stan chorobowy, jako naukę o chorobach (człowieka, zwierząt i roślin) ich przyczynach, formach, objawach i skutkach⁶. W naukach medycznych choroba jest pojmowana w kategoriach biologicznych i społecznych. Wykorzystując regułę znaczenia przeciwstawnego (antonimi) można choroby objaśnić stanem zdrowia. Natomiast istotę zdrowia za Światową Organizację Zdrowia rozumieć jako: zdolność do normalnego funkcjonowania organizmu, mając na względzie wszystkie jego organy i funkcje; zdolność do adaptacji w zmieniającym się środowisku; pewien potencjał fizyczny i psychiczny, dający możliwość rozwijania aktywności; wyraz równowagi i harmonii możliwości fizycznych, psychicznych osoby ludzkiej⁷. Powyższe globalne, kompleksowe pojmowanie zdrowia, ukazuje nam wielką złożoność pojęcia „choroba”, a więc patologii przedsiębiorstwa.

Z uwagi na to, że organizacja dotyczy zespołów ludzkich, zasadnym wydaje się przedstawienie pojęcia patologii społecznej. A. Podgórecki przez patologię społeczną rozumie „(...) ten rodzaj zachowania, ten typ instytucji, ten typ funkcjonowania jakiegoś systemu społecznego, czy ten rodzaj struktury jakiegoś systemu społecznego, który pozostaje w zasadniczej, nie dającej się pogodzić sprzeczności ze światopoglądowymi wartościami, które w danej społeczności są akceptowane”⁸. Niewątpliwie takie rozumienie patologii dotyczy także takiego systemu społecznego jakim jest przedsiębiorstwo. Występowanie w organizacji takiego przedsiębiorstwa dysfunkcji i dewiacji w ekstremalnej formie trudno uznać jako zgodne, nie sprzeczne z wartościami, które jego załoga akceptuje.

Rozważania dotyczące istoty patologii organizacji, przedsiębiorstwa, zasadnym jest zakończyć definicją patologii organizacji W. Kieżuna, przydatną w działaniach operacyjnych. „Patologiczna jest, więc występująca w organizacji (instytucji) sytuacja, która powoduje marnotrawstwo w sensie ekonomicznym i (lub) moralnym w skali społecznej przekraczającej granice dopuszczalnej tolerancji”⁹.

W przedsiębiorstwie charakteryzującym się odrębnością techniczną, organizacyjną i ekonomiczną posiadającym określoną samodzielność prawną i określone cele

⁵ W. Kieżun, *Zjawiska patologiczne jako bariera sprawności*, [w:] *Barier sprawności organizacji*, PWE, Warszawa, 1978, s. 11.

⁶ *Słownik wyrazów obcych*, PWN, Warszawa 1972, s. 557.

⁷ J. Martin: *Pour la santé publique*, Lausanne 1987, s. 268, cyt. za *Zdrowie publiczne. Wybrane zagadnienia*, Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne „VESALIUS”, Kraków 2000.

⁸ A. Podgórecki: *Patologia życia społecznego*, Książka i Wiedza, Warszawa 1969, s. 24.

⁹ W. Kieżun, op. cit., s. 34.

działania, patologie organizacji jako jego właściwości nie akceptowane przez załogę i jego kierownictwo mogą występować na różnych obszarach. Obszary te można wielokryterialnie systematyzować a mianowicie według:

- **podstawowych właściwości organizacji** przedsiębiorstwa na patologię:
 - dotyczące celów istnienia organizacji, nazwane niekiedy dewiacją lub przemieszczaniem celów,
 - dotyczące części składowych organizacji i ich harmonizujących powiązań – przybierają one niekiedy postać autonomizacji,
 - dotyczące celów i struktur organizacji w stosunku do otoczenia;
- **funkcji przedmiotowych** przedsiębiorstw na patologię:
 - występujące w zaopatrzeniu,
 - występujące w produkcji,
 - występujące w marketingu;
 - występujące w badaniach i rozwoju,
 - występujące w gospodarce zasobami ludzkimi,
 - występujące w gospodarce finansami;
- **funkcji zarządzania** w przedsiębiorstwie na patologię:
 - występujące w funkcji planowania,
 - występujące w funkcji organizowania,
 - występujące w funkcji motywowania,
 - występujące w funkcji kontroli;
 - części (elementów) składowych działalności przedsiębiorstw na patologię:
 - występujące w części wytwórczej działalności przedsiębiorstw,
 - występujące w części pomocniczej działalności przedsiębiorstw,
 - występujące w częściach sztabowych (zarządzających) przedsiębiorstw,
 - występujące w częściach działalności ubocznej przedsiębiorstwa;
- **kierunków funkcjonowania** organizacji w przedsiębiorstwie na patologię:
 - występujące w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa,
 - występujące w stosowanych metodach zarządzania w przedsiębiorstwie,
 - występujące w stosowanym stylu zarządzania przez personel kierowniczy w przedsiębiorstwie,
 - występujących w kierowniczych procesach decyzyjnych i ich informacyjnym zasilaniu;

o **typowych nieprawidłowości** w przedsiębiorstwie na patologie, wyrażające się:

- przerostem więzi nieformalnych, które mogą się przekształcać w różnego rodzaju zgrupowania mafijne, kliki,
- niedorozwojem więzi formalnych,
- wadliwością systemu selekcji i awansów pracowników, ze szczególnym przypadkiem braku kompetencji zwierzchników,
- wadliwością obiegu informacji,
- nieadekwatnością sposobów zarządzania,
- rytualizmem, ustaloną formą postępowania, zabiegów, czynności,
- formalizmem,
- wadliwością rozkładu proporcji gratyfikacji i sankcji,
- hołdowaniem w ramach przedsiębiorstw motywacji niezgodnych z jego celami a traktujących ją samą jako instrumentalny środek do realizacji celów poza przedsiębiorstwem,
- w przekonaniu o małej społecznej wadze lub nawet społecznej szkodliwości celów instytucji czy w końcu braku danych o możliwości faktycznej realizacji celów instytucji¹⁰.

Przedstawione ujęcia systematyzujące obszary patologii organizacji w przedsiębiorstwie pozwalają:

- o Dość precyzyjnie określić obszary tych patologii organizacji – według właściwości, czynności organizowania, według funkcji przedmiotowych i zarządzania przedsiębiorstwem, według składowych części przedsiębiorstwa, według wyrazów funkcjonowania organizacji, według typowych nieprawidłowości gospodarczych.
- o Podjąć na tych obszarach patologii organizacji działania diagnostyczne, projektowe i implementacyjne, aby te patologie zminimalizować i zapewnić bezpieczeństwo w przedsiębiorstwie.

Bezpieczeństwo przedsiębiorstwa i płaszczyzny jego zagrożenia

Bezpieczeństwo powszechnie bywa kojarzone ze „... stanem nie zagrożenia, spokoju, pewności”¹¹. Stan bezpieczny to „... taki, któremu nic nie grozi, jest nie zagrożony”¹². Przenosząc powyższe atrybuty na przedsiębiorstwo, a więc na

¹⁰ A. Podgórecki, op. cit., s. 61.

¹¹ *Słownik języka polskiego*, t. I. PWN Warszawa 1994, s. 147.

¹² Ibidem, s. 147.

podmiot prowadzący samodzielnie działalność gospodarczą, można powiedzieć, że **bezpieczeństwo przedsiębiorstwa to stan jego nie zagrożenia, stan pewności istnienia i działania**. Stan bezpieczny takiego przedsiębiorstwa to taki, w którym nic mu nie grozi, nic nie zagraża jego istnieniu i sprawnemu funkcjonowaniu.

Zagrożenia istnienia i sprawnego funkcjonowania są zarówno natury zewnętrznej, jak natury wewnętrznej.

Zagrożenia **zewnętrzne**, to przede wszystkim zagrożenia gospodarcze dotyczące sprawnego funkcjonowania danego przedsiębiorstwa na rynku: finansowym, zbytu, pracy, inwestycyjnym, zaopatrzenia itp. Zagrożenia zewnętrzne przedsiębiorstwa to także zagrożenie ekologiczne, społeczne, legislacyjne, międzynarodowe.

Zagrożenia **wewnętrzne** będą dotyczyły głównie: stosowanych środków produkcji budynków, budowli, maszyn, urządzeń, środków transportowych, przedmiotów pracy, materiałów; wykorzystywanej siły roboczej – pracowników procesów wytwórczych, procesów pomocniczych (zabezpieczających), pracowników kierowniczych; stosowanych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych.

Wychodząc z takich przesłanek jak częstotliwość występowania danych zagrożeń, ich zakres oddziaływania jak i rozmiar skutków w przedsiębiorstwie, można wyróżnić następujące podstawowe płaszczyzny zagrożenia bezpieczeństwa w takiej jednostce: zagrożenia zasobów ludzkich, zagrożenia składników majątku, zagrożenia istnienia i trwania przedsiębiorstwa.

Płaszczyzna zagrożeń zasobów ludzkich w przedsiębiorstwie wyraża się: utratą życia pracownika – wypadek w pracy; utratą zdrowia pracownika – wypadek w pracy, długotrwałym oddziaływaniem środowiska pracy; utratą zdolności do wykonywania pracy – utrata uprawnień, zakazem pełnienia funkcji; „imigracją” specjalistów i kadry zarządzającej – konkurencja na rynku pracy; zwolnieniem z pracy – skutek naruszenia zasad dyscypliny pracy. Czynniki wywołującymi zagrożenia bezpieczeństwa na płaszczyźnie „zasoby ludzkie”, są głównie czynniki wewnętrzne, niekiedy jednak istotną rolę odgrywają także czynniki zewnętrzne.

Płaszczyzna zagrożeń składników majątku w przedsiębiorstwie wyraża się: zawłaszczeniem przez pracowników własnych przedsiębiorstwa: zespołów, podzespołów, części maszyn, urządzeń, środków transportowych, materiałów, paliw, przedmiotów nietrwałych, półfabrykatów własnych, wyrobów gotowych, środków pieniężnych; zawłaszczeniem przez pracowników własnych przedsiębiorstwa świadczeń usług i robót, dopuszczeniem przez pracowników własnych do awarii maszyn, urządzeń, środków transportowych oraz do zdarzeń losowych powodujących znaczne straty; zawłaszczaniem przez pracowników innych przedsiębiorstwa materiałów, przedmiotów nietrwałych, półfabrykatów własnych i wyrobów gotowych. Czynniki wywołującymi zagrożenia bezpieczeństwa na płaszczyźnie „składniki majątku” są również głównie czynniki wewnętrzne. W niektórych przedsiębiorstwach istotną rolę w tym zakresie pełnią również czynniki zewnętrzne.

Płaszczyzna zagrożeń istnienia i trwania przedsiębiorstwa obejmuje: niską konkurencyjność produkowanych wyrobów lub świadczonych usług wynikających z niskiej jakości, błędną strategię działalności przedsiębiorstwa lub jej braku, spadek popytu na wyroby lub usługi przedsiębiorstwa na rynku krajowym, nieumiejętność zarządzania przedsiębiorstwem przez naczelne kierownictwo, wysokie zadłużenie przedsiębiorstwa, brak umiejętności marketingowych, wyrażający się w niedokonywaniu zmian form i organizacji sprzedaży, niską innowacyjność wyrobów i usług w przedsiębiorstwie¹³.

Czynniki wywołujące zagrożenia bezpieczeństwa na płaszczyźnie „istnienia i trwania przedsiębiorstwa”, są również głównie czynnikami wewnętrznymi, ale także niekiedy czynnikami zewnętrznymi.

Postacie wpływu patologii organizacji przedsiębiorstwa na jego bezpieczeństwo

Patologie organizacji przedsiębiorstwa wpływają, jak już wspomniano, na stan zagrożeń jego bezpieczeństwa w płaszczyznach: zasobów ludzkich, składników majątku, istnienia i trwania przedsiębiorstwa. Wpływ ten może mieć charakter: jednostkowy, częściowy – dotyczy raczej bezpieczeństwa zasobów ludzkich, bezpieczeństwa składników majątkowych; zbiorczy, sumaryczny – dotyczy bezpieczeństwa istnienia i trwania przedsiębiorstwa.

Wpływ ten może przybierać postać:

- rzeczową – zaniechania lub niedoboru rozwiązań mających wyraz materialny np.: zabezpieczeń składowiska, aparatury kontrolno-pomiarowej, zabezpieczeń terenu przedsiębiorstwa, zabezpieczeń cennych urządzeń, osłony urządzeń wirujących;
- normatywną – zaniechania lub niedoboru uregulowań prawnych, dotyczących m.in. grupowania czynności, przydzielania zadań, kształtowania więzi formalnych, delegowania i rozgraniczania uprawnień (będą to głównie akty normatywne powszechnie obowiązujące i akty normatywne wewnętrzne np. zarządzenia, instrukcje, regulaminy, procedury procesów);
- kulturową – określaną niekiedy kulturą organizacji – wyrażającą się w postawach i zachowaniach załogi przedsiębiorstwa, uwarunkowanych systemem wartości i norm obowiązujących w tym środowisku, niekiedy określonych jako „(...) kod genetyczny danej społeczności, zapisany w świadomości społecznej, powodujący powtarzalność zarówno indywidualnych jak i zbiorowych zachowań, wyobrażeń, emocji i postaw”¹⁴,
- twórczego menedżeryzmu – wyrażająca się w twórczym inspirowaniu działań

¹³ S. Sudoł, op. cit., s. 432-433.

¹⁴ A. Koźmiński, *Po wielkim szoku*, PWE, Warszawa 1982, s. 1.

zabezpieczających jak i zasadnym nadzorem nad tymi działaniami realizowanymi przez kadrę menedżerską na poszczególnych szczeblach hierarchii organizacyjnej w przedsiębiorstwie,

- finansową – wyrażającą się niedoborem środków pieniężnych na działania zabezpieczające, w tym także zabezpieczające płynność finansową.

Powyższe postacie wpływu patologii organizacji przedsiębiorstwa na zagrożenia jego bezpieczeństwa mogą wystąpić w różnej strukturze i w różnym nasileniu w poszczególnych przedsiębiorstwach.

Drogi i procedury ograniczenia patologii organizacji w przedsiębiorstwie

Ograniczanie pojawiania się i występowania patologii organizacji w przedsiębiorstwie można osiągnąć dwoma drogami:

- albo przez działania terapeutyczne, uzdrawiające, usprawniające,
- albo przez działania profilaktyczne, zapobiegawcze.

Działania terapeutyczne polegają na sprawnym zastosowaniu określonych procedur, wprowadzania zmian w organizacji przedsiębiorstwa. Działania takie mogą się sprowadzać do:

- zastosowania standardowej, krótkookresowej procedury wprowadzenia zmian, opartej o tzw. cykl organizacyjny, obejmujący fazy: diagnozy stanu istniejącego, projekcji zmian usprawniających, wdrożenia zmian w organizacji przedsiębiorstwa (każda z tych faz wymaga zastosowania określonych technik postępowania, co wymaga zespołu specjalistów z przedsiębiorstwa lub z jego otoczenia);
- zastosowania procedury kreowania strategii rozwoju danego przedsiębiorstwa, strategii dotyczącej długiego okresu. Ta procedura obejmuje następujące fazy: analiza strategiczna – składająca się z określenia oczekiwań, celów i misji przedsiębiorstwa, analizy wewnętrznej tego przedsiębiorstwa i analizy jego otoczenia zewnętrznego; wybór strategii – składający się z generowania opcji strategicznych, oceny tych opcji i wyboru wariantu strategii; wdrażania strategii – składającego się z planowania niezbędnych zasobów, określenia zmian strukturalnych, opracowania systemu motywacji, kontroli i weryfikacji realizowanego wariantu strategii. Również każda z tych faz wymaga zastosowania określonych technik, czy metod postępowania, co wymaga zespołu specjalistów z przedsiębiorstwa lub z jego otoczenia;
- zastosowania procedur współczesnych koncepcji wzrostu sprawności organizacji przedsiębiorstwa. Na szczególną uwagę zasługują następujące koncepcje:

- „Reengineering” – polega na fundamentalnym przemyśleniu od nowa i radykalnym przeprojektowaniu procesów w przedsiębiorstwie prowadzącym do drastycznej poprawy osiąganych wyników;
- „Benchmarking” – polega na porównaniu się z najlepszymi, dorównywaniu im, orientowaniu się na najlepszą klasę usług, uczenia się od konkurentów;
- „Outsourcing” – polega na wydzieleniu ze struktury przedsiębiorstwa realizowanych przez nią funkcji i przekazywania do realizacji innym przedsiębiorstwom. Zastosowanie takich procedur wymaga zwykle wsparcia ze strony specjalistów zewnętrznych.

Działania profilaktyczne polegają na stałym monitorowaniu zmian w przedsiębiorstwie oraz jego otoczeniu i systematycznym uwzględnianiu ich w rozwiązaniach organizacyjnych przedsiębiorstwa. To monitorowanie wnętrza i otoczenia przedsiębiorstwa i wprowadzenie usprawnień w jego organizacji może następować w oparciu o:

- wewnętrzny normatywny mechanizm przedsiębiorstwa, przewidujący okresowe badanie stanu organizacji tego przedsiębiorstwa i jego usprawnianiu;
- stałe podnoszenie jego sprawności organizacyjnej, w ramach stosowanej w przedsiębiorstwie metody zarządzania i tak:
 - w ramach metody controlling – obejmującej planowanie zadań ogniw wewnętrznych, ich kontrolowanie i kierowanie – weryfikowanie (w tej metodzie stanowisko kontrolera zapewnia stałe usprawnianie organizacji przedsiębiorstwa);
 - w ramach metody budżetowania – obejmującej planowanie zadań w zakresie wyników finansowych i kosztów ogniw wewnętrznych, ocenianie realizacji tych zadań i stosowanie stosownych motywatorów (funkcja oceniania realizacji zadań w tej metodzie służy rozpoznawaniu zakłóceń w organizacji przedsiębiorstwa i ich usuwaniu);
 - w ramach metody kompleksowego zarządzania jakością – obejmującą formułowanie procedur podstawowych procesów przedsiębiorstwa i ich instrukcji oraz zapewnianie realizacji tych procesów zgodnie z procedurami i instrukcjami (stałemu usprawnianiu organizacji w przedsiębiorstwie w tej metodzie służą audyty wewnętrzne i zewnętrzne).

Scharakteryzowane działania terapeutyczne i profilaktyczne stwarzają możliwość ograniczenia patologii w przedsiębiorstwie, a tym samym wzrostu w nim bezpieczeństwa zasobów ludzkich, składników majątku oraz istnienia i trwania

samego przedsiębiorstwa, wymagają jednak konsekwentnego stosowania wyróżnionych dróg i procedur.

Literatura

- W. Kieżun, *Zjawiska patologiczne jako bariera sprawności*, [w:] *Bariera sprawności organizacji*, PWE, Warszawa 1978, s. 11 i n.
- A. Koźmiński, *Po wielkim szoku*, PWE, Warszawa 1982, s. 24.
- J. Kurnal, *Organizacja*, [w:] *Encyklopedia organizacji i zarządzania*, PWE, Warszawa 1981, s. 320.
- J. Martin, *Pour la santé publique*, Lausanne 1987, s. 268, cyt. za *Zdrowie Publiczne. Wybrane zagadnienia*, Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne „VESALIUS”, Kraków 2000.
- A. Podgórecki, *Patologia życia społecznego*, Książka i Wiedza, Warszawa 1969, s. 24.
- S. Sudol, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, Dom Organizatora. TNOiK, Toruń 2002, s. 43 i n.

Współczesne patologie organizacji – zagrożeniem bezpieczeństwa przedsiębiorstwa

Streszczenie

Współczesne przedsiębiorstwo prowadzi działalność gospodarczą motywowaną chęcią korzyści majątkowych, zaspakajając potrzeby innych, samodzielnie na ryzyko właścicieli. Na różnych jego obszarach mogą wystąpić symptomy patologii jego organizacji, jako ekstremalne formy dysfunkcji, dewiacji czy defektu. Patologia taka stanowi zagrożenia bezpieczeństwa zasobów ludzkich, składników majątkowych przedsiębiorstwa a także jego trwania i istnienia. Wpływ tej patologii, może przybierać postać rzeczową, normatywną, kulturową, finansową, a także braku twórczego menedżeryzmu. Ograniczanie takiej patologii, zapewnia się działaniami terapeutycznymi i profilaktycznymi.

The contemporary faults and organizational deficiencies - as threats for security of companies and firms

Summary

The modern company aims at financial profits and substantial gains through fulfilling needs of commercial partners. The risks of the owner are also connected with organizational deficiencies and with pathological dysfunction, deviation and defects observed in his firm. This pathology is dangerous for the existence of the business and for its assets as well. The symptoms of such deficiencies are differentiated and require adequate therapeutically measures.

Problematyka budowy kapitału społecznego w Polsce

Kultura społeczności miejskiej jest nadal zdominowana przez wiejski styl zachowań i chłopsko-szlachecki system wartości. Polskę nadal czeka faza industrializacji mentalności. Obecnie forsowany wzorzec wzrostu gospodarczego oparty na priorytetach ekonomicznych („Przed wszystkim gospodarka”) wymusza konieczność pominięcia, a raczej przedwczesnego zakończenia fazy industrializacji w społeczeństwie polskim. Olbrzymie masy młodych Polaków pochodzących z terenów wiejskich znajduje zatrudnienie w sektorze usług. Ich protoplaści w Niemczech, Belgii i Anglii, gdy przenieśli się z terenów wiejskich do miast, przez kilka pokoleń pracowali w sektorze przemysłowym. Ich prawnuki zanim znalazły zatrudnienie w sektorze usług, przez kilka pokoleń były częścią miejskiego proletariatu. Pozytywne cechy, jakie przez kilka pokoleń wykształcił industrialny model gospodarki w społeczeństwach - nie są zauważalne w Polsce, która najwyraźniej nie ma wyjścia i musi przeskoczyć industrializację (społeczeństwa). Polscy pracodawcy borykają się często z niską etyka pracy z powodu braku wyrobienia, jakie daje proletariacie pochodzenie (punktualność, szacunek dla autorytetu, umiejętność pracy w zbiorowości, wyraźny podział dnia na czas pracy i czas odpoczynku itp.). Elementarne braki w przystosowaniu do życia społecznego tłumaczy się, moim zdaniem niesłusznie, brakiem wykształcenia, obycia towarzyskiego lub złą wolą.

Halpern¹ zauważył, że istnieje silna korelacja pomiędzy poziomem kapitału społecznego, a dynamiką wzrostu gospodarczego. Narody charakteryzujące się wysokim poziomem kapitału społecznego mierzonego zaufaniem do obcych² są zamożniejsze. Kapitał społeczny redukuje koszty transakcji, reputacja i sankcje nieformalne (np. utrata honoru) są istotniejsze od sankcji formalnych. Debaty dotyczące budowy „Gospodarki Opartej na Wiedzy” w Polsce są zdominowane

¹ D. Halpern, *Social Capital: the new golden goose*, Faculty of Social and Political Sciences, Cambridge University 1999.

² World Values Survey.

przez wątki ekonomiczne. Nieustannie zadawane są te same pytania: jak podnieść innowacyjność przedsiębiorstw, jak zwiększyć atrakcyjność dla inwestorów zagranicznych. Istnieje wiele dowodów naukowych na to, że najistotniejszym czynnikiem dla zapewnienia wzrostu gospodarczego jest kapitał społeczny. Wszelkie działania mające na celu podniesienie poziomu kapitału społecznego w Polsce będą przyczyniać się do osiągnięcia celów makroekonomicznych.

Już arabski podróżnik Ibrahim Ibn-Jakub w roku 965 r. n.e. zauważył, że „Na ogół biorąc, to Słowianie są skorzy do zaczepki i gwałtowni, i gdyby nie ich niezgoda [...] żaden lud nie zdołałby im sprostać w sile. Oddają się ze szczególną gorliwością rolnictwu” Globalizacja nadała dużego znaczenia temu, co współcześni autorzy nazywają kapitałem społecznym, który pozwala przedsiębiorstwom i obywatelom na łatwiejsze wchodzenie w relacje, wymianę wiedzy i prowadzenie interesów. Kapitał ludzki jest szczególnie ważny w społeczeństwie wiedzy, ponieważ uczenie się wymaga interakcji, w których wzajemny szacunek i zaufanie są niezwykle ważne. Jeżeli więzi te zostaną naderwane – przykładem może być tutaj Rosja – zanikają procesy nauczania się, a istniejący kapitał intelektualny może zacząć się deprecjonować.

Relacje pomiędzy władzą, a społeczeństwem zależą od stopnia, w jakim prowadzony jest tzw. dialog społeczny, względnie, jaka jest krańcowa użyteczność chęci kompromisu dla uczestników sporu. Społeczeństwa charakteryzujące się wysokim kapitałem społecznym są bardziej skłonne do współpracy. Sukces jednostki jest sukcesem całej społeczności. Zasada ta ma zastosowanie obustronne: organizacje bardziej troszczą się o swoich pracowników, ponieważ uznają, że ich sukces będzie miał przełożenie na sukces jednostki. W społeczeństwach o niższym kapitale społecznym takie przełożenie jest mniej widoczne. W kapitale społecznym najistotniejsze jest wzajemne powiązanie wszystkich procesów. Po raz pierwszy termin kapitał społeczny został użyty przez Lyda Judson Hanifasa³ w roku 1916. Pisał on o wiejskich społecznościach lokalnych i podkreślał znaczenie poczucia wspólnoty, dobrej woli, sympatii. W czasach nam współczesnych koncepcję kapitału społecznego spopularyzował Robert D. Putnam, po części dzięki swym oratorskim zdolnościom a po części dzięki temu, że trafił w swego rodzaju próżnię pojęciową. Dzisiaj termin kapitał społeczny okazuje się bardzo pomocnym „wytrychem pojęciowym”, który pozwala znaleźć wspólny język socjologom, politologom oraz ekonomistom. W 1999 roku w dokumentach Banku Światowego można było przeczytać: „coraz więcej dowodów wskazuje na to, że spójność więzi społecznych jest podstawowym warunkiem rozwoju społeczeństw, a także warunkiem trzymania takiego wzrostu”.

Na kapitał społeczny składają się więzi pomiędzy ludźmi: zaufanie, wzajemne zrozumienie, wspólnie wyznawane wartości i zachowania, które wiążą członków

³ L. J. Hanifas, *The rural school community centre*, Annals of the American Academy of Political and Social Science 1916, 67: 130-138.

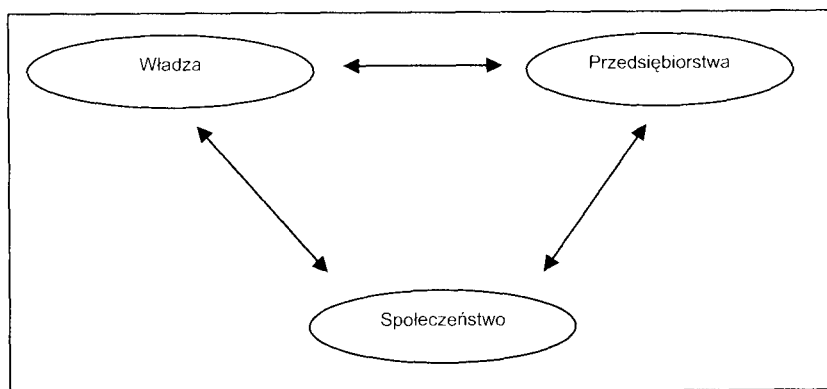
sieci ludzkich i społeczności i umożliwiają wspólne działania⁴. Odnosi się on do pewnych cech organizacji takich jak sieci, normy, i zaufanie, które to cechy wspomagają, koordynują i ułatwiają współdziałanie wszystkim uczestnikom.

Kapitał społeczny to ogół obecnych, istniejących i potencjalnych zasobów zawartych, dostępnych i pochodzących z sieci społecznych relacji, jakie posiada człowiek lub jednostka społeczna⁵. Kapitał społeczny jest, więc nierozdzielnie związany z zaufaniem pomiędzy „obcymi”. Społeczności, które charakteryzuje wyższy stopień zaufania nie są trapione plagą przestępczości, ich członkowie zdobywają wyższe wykształcenie. Ciemną stroną kapitału społecznego jest to, że społeczności darzące swoich członków zaufaniem są skłonne do odrzucania „obcych”. Często ku własnej szkodzie.

Demokratyczne struktury, przejrzystość systemu finansowania państwa, ordynacja wyborcza, reputacja polityków to tylko niektóre składniki składające się na tę relację. Kapitał społeczny na styku przedsiębiorstw (pracodawców) i społeczeństwa tworzony jest za pomocą układów zbiorowych, troski o pracowników u przedsiębiorców itp. Kapitał społeczny jest związany z:

1. Istnieniem zobowiązań i oczekiwań ze strony obywateli.
2. Przepływem wiedzy (rysunek 1)
3. Istnieniem norm, które są praktykowane przez obywateli i systemowi sankcji, które są egzekwowane wobec tych, którzy tych norm nie przestrzegają.

Rys. 1. Główni twórcy kapitału społecznego – przepływ wiedzy



Źródło: Opracowanie własne.

⁴ D. Cohen, L. Prusak, *In Good Company. How social capital makes organizations work*, Boston, Ma., Harvard Business School Press, 2001.

⁵ J. Nahapiet, S. Ghosal, *Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage*, *Academy of Management Review* 23, No. 23, No. 2, 242-266, 1998.

Kapitał społeczny można opisać z pomocą trzech wymiarów⁶:

- **Wymiar strukturalny** – opisuje kapitał społeczny z perspektywy sieci połączeń łączących jednostkę, która uznaje swoją przynależność do tej sieci. Najlepszym sposobem tworzenia struktury powiązań jest organizacja spotkań twarzą w twarz. W dużych organizacjach, w których kontakt bezpośredni jest utrudniony z powodu odległości geograficznych – strukturę sieci wspomaga technologia informatyczna, która pozwala na szybką i dokładną lokalizację innych pracowników dzięki katalogom („żółtym stronom”), które zawierają profile pracowników.
- **Wymiar relacyjny** – Aby powstała relacja pomiędzy ludźmi muszą zostać spełnione następujące warunki: 1) Ludzie powinni poczuć wobec siebie wzajemną odpowiedzialność, czyli czuć się zobligowani do dobrowolnego świadczenia usług (wyświadczenia przysług) oraz muszą odczuwać potrzebę odwzajemnienia tych przysług; 2) Istnienie norm, które pozwalają na ustanowienie wspólnych standardów zachowań; 3) Musi pojawić się zaufanie, czyli zdolność do przewidywania zachowań drugiej osoby w danej sytuacji; 4) Partnerzy relacji muszą odczuwać przynależność do danej struktury i identyfikować się z nią.
- **Wymiar poznawczy** – członkowie sieci muszą posiadać wspólne zainteresowania i wspólne zrozumienie problemów organizacji, posługiwać się wspólnym językiem. Posługiwanie się wspólnym językiem pozwala na dostęp do informacji.

Robert Putnam⁷ zdobył rozgłos dzięki historycznej analizie wskaźników dotyczących kapitału społecznego w Stanach Zjednoczonych w latach 1973–1993. Oto niektóre z jego spostrzeżeń:

- Frekwencja wyborcza, wiedza na tematy polityczne, zaufanie do władzy spadły dramatycznie. Amerykanie podpisują o 30% mniej petycji wyborczych, o 40% spadła ich skłonność do przyłączenia się do bojkotu produktów. Spadło zainteresowanie działalnością społeczną: w połowie lat 70-tych przeciętny Amerykanin co najmniej raz w miesiącu brał udział w spotkaniu w lokalnym klubie, w roku 1998 frekwencja spadła o 60%.
- Nieformalne więzi społeczne – w 1975 przeciętny Amerykanin zapraszał do swojego domu gości przeciętnie 15 razy w miesiącu. W roku 1998 wskaźnik ten spadł o połowę.
- Tolerancja i zaufanie – Amerykanie są obecnie bardziej tolerancyjni niż kiedyś, lecz jednocześnie mniej sobie ufają. Np. od niedawna zaczęło rosnąć zainteresowanie zawodami, które z natury są stworzone po to, aby naprawiać zerwane więzi społeczne. Mowa o zawodach prawnika, policjanta, pracownika ochrony. E. Gummesson⁸ podaje, że w Stanach Zjednoczonych zatrudnionych jest 25% wszystkich prawników świata (!).

⁶ J. Storck, P. Hill, *Knowledge Diffusion Through 'Strategic Communities'*, Sloan Management Review 41, No. 2, s. 63-74, 2000.

⁷ R. Putnam, *Social Capital. A Review of the literature*, Social Analysis and Reporting Division, Office for national Statistics, United Kingdom, October 2001, s. 17.

⁸ E. Gummesson, *Total Relationship Marketing*, Butterworth Heinemann, Oxford 1999.

Zdaniem Putnama pewne zdroworozsądkowe przyczyny tego stanu tzn. (1) tendencja do zmiany miejsca zamieszkania (częste przeprowadzki) oraz (2) przeciążenie pracą (praca na dwóch etatach) nie wyjaśniają przedstawionych zjawisk, ponieważ liczba przeprowadzek w Stanach Zjednoczonych w omawianym okresie spadała. Presja czasu nie wyjaśnia w pełni zjawiska. W tabeli 1 przedstawiono skonstruowane przez Putnama narzędzie pomiarowe.

Tabela 1. Składniki Indeksu Kapitału Społecznego Putnama.

<i>Składniki indeksu</i>
<i>Mierniki życia społecznego</i> ○ Respondent był członkiem komitetu w organizacji lokalnej w ciągu ostatniego roku ○ Respondent pracował w organizacji lokalnej w ciągu ostatniego roku ○ Liczba organizacji społecznych i obywatelskich na 1000 ludności ○ Średnia liczba spotkań w organizacjach lokalnych, których uczestniczył respondent ○ Średnia liczba spotkań nieformalnych w których uczestniczył respondent
<i>Zaangażowanie w sprawy publiczne</i> ○ Frekwencja w wyborach prezydenckich ○ Udział w spotkaniach publicznych dotyczących życia szkoły lub spraw lokalnych
<i>Wolontariat</i> ○ Liczba organizacji nie nastawionych na zysk na 1000 mieszkańców ○ Ile razy respondent uczestniczył w pracach nad projektami na rzecz społeczności lokalnej? ○ Ile razy respondent pracował jako wolontariusz w ostatnim roku?
<i>Nieformalne zaangażowanie społeczne</i> ○ Odsetek respondentów, którzy zgadzają się ze stwierdzeniem, że: „Spędza dużo czasu odwiedzając przyjaciół” ○ Ile razy respondent gościł znajomych w domu
<i>Mierniki zaufania</i> ○ Respondent zgadza się, że „Można ufać większości ludzi” ○ Respondent zgadza się, że „Większość ludzi jest uczciwa”

Źródło: R. Putman, *Social Capital. A Review of the literature*, Social Analysis and Reporting Division, Office for national Statistics, United Kingdom, October 2001, s.17.

Wśród istotnych czynników niszczących kapitał społeczny Putnam wymienia:

1. Zmiany w strukturze rodziny (duża liczba matek samotnie wychowujących dzieci).

2. Rozwój podmiejskich dzielnic domków jednorodzinnych (*suburban sprawl*), które sprzyjają alienacji.
3. Rozwój elektronicznych/personalnych urządzeń zapewniających rozrywkę w domu (telewizja, a także DVD, kino domowe, gry komputerowe, internet jako forma rozrywki) zniechęca do osobistych kontaktów.

Putnam przedstawia całą paletę korzyści, jakie daje wysoki poziom kapitału społecznego dla społeczeństw:

- Rozwój intelektualny i emocjonalny dzieci jest wspierany przez lokalną społeczność. Dzieci nie czują się wyalienowane poza tradycyjnymi „wyspami zaufania” (dom, szkoła, krewni).
- Mniejsza jest przestępczość, akty wandalizmu są rzadkie. Młodzi ludzie pozostają pod opieką dorosłych, dzięki czemu nie wchodzą na ścieżkę przestępczości.
- Społeczeństwa stwarzają przyjazny klimat dla przedsiębiorczości, w tym dla kapitału zagranicznego,
- Istnieje dodatnia korelacja pomiędzy stanem zdrowia obywateli, a kapitałem społecznym.

Jednym ze standardowych odejść pomiarowych kapitału społecznego jest analiza statystyk przestępczości. Wśród nich najbardziej obiektywnym wskaźnikiem jest liczba przestępstw na 100 tys. mieszkańców. Niestety oficjalne statystyki międzynarodowe są nieporównywalne i często niewiarygodne ze względu na inne sposoby liczenia oraz „ciemną liczbę”, która wyraża nierejestrowane (niezgłoszone) przestępstwa. Są jednak dwie kategorie przestępstw – zabójstwa i kradzieże samochodów, które w miarę obiektywnie oddają stan bezpieczeństwa publicznego. Np. Polska w kategorii „zabójstwa na 100.000 mieszkańców, ze wskaźnikiem 3,3, plasuje się w blisko Portugalii (3,3) i Hiszpanii (2,9). Smutnym rekordzistą jest Rosja (22). Polska wypada lepiej niż Ukraina (9,6), Francja (3,7) czy Niemcy (3,4)⁹.

Od dawna wiadomo, że rejestrowana jest tylko część przestępstw¹⁰. Wina leży zarówno po stronie Policji (niechęć do rejestrowania pewnych kategorii przestępstw, słabe przygotowanie instytucji Policji do współpracy ze społeczeństwem), jak i społeczeństwa (niechęć ofiar do zgłaszania zdarzenia na Policji motywowana m.in. brakiem wiary w odnalezienie przestępcy, biurokratyczna procedura¹¹). Badania wiktymizujące, polegające na ankietowaniu reprezentatywnej grupy ludności, przeprowadzane są regularnie na świecie. W Polsce ostatnie takie badanie prowadzono w 1999 roku. Polska jest krajem o przeciętnym zagrożeniu przestępczością w ogóle, aczkolwiek jeżeli chodzi o kradzieże kieszonkowe, kradzieże

⁹ www.kgp.gov.pl

¹⁰ www.kryminologia.uka.pl

¹¹ W ramach programu eEurope finansowanego i monitorowanego przez Unię Europejską, kładzie się m.in. nacisk na możliwość zgłaszania przestępstw za pomocą internetu.

samochodów, czy zwłaszcza rozbój – Polska jest jednym z najmniej bezpiecznych krajów. Wskaźnik wiktylizacji¹² dla Polski wynosi 23, czyli nieco mniej niż Dania (!). Dla porównania dla Australii wynosi on 30, Szwecji 24, Finlandia 18. Wbrew obiegowym opiniom gospodarka rynkowa nie spowodowała lawinowego wzrostu przestępczości w Polsce. W latach 1992-1996 przestępczości zmalała, by od tego czasu utrzymać się na stabilnym poziomie. W Polsce rośnie skłonność społeczeństwa do informowania o popełnionych przestępstwach. W Polsce nadal jednak bardzo niechętnie zgłasza się przestępstwa (40%). W Irlandii, która przewodzi w rankingach międzynarodowych, zgłaszanych jest 60% wszystkich przestępstw.

Kapitał społeczny służy zarówno umacnianiu więzi wewnątrz sieci społecznej, jak i nawiązywaniu nowych kontaktów poza tą grupą. Słabe więzi wewnątrz grupy społecznej niekoniecznie są zjawiskiem negatywnym. Granovetter¹³ wskazał na korzyści, jakie dają słabe więzi społeczne, umożliwiając większą mobilność obywateli. Według aktualnych danych statystycznych 60% mieszkańców Polski nigdy nie opuściło najbliższej okolicy. Angielskie przysłowie mówi „Travelling broadens the mind”¹⁴. Silne więzi w społeczności mogą powodować tendencje do odrzucania nowych prądów społecznych, innowacyjnych pomysłów. Jak się wydaje wiele problemów społeczno-gospodarczych w Polsce można wyjaśnić właśnie poprzez istnienie „ciemnej strony” kapitału społecznego np. strajki solidarnościowe pielęgniarek i górników, klęska koncepcji stworzenia 10-12 silnych regionów, trudności z ujawnieniem „afer” spowodowane istnieniem podwójnej moralności wśród decydentów (dwa „kręgi społeczne”).

Bank Światowy zauważa, że w społecznościach o wysokim kapitale społecznym rodzice chętniej angażują się we współpracę ze szkołą, poprzez co wzrasta jakość pracy szkoły. Putnam uważa, że jedynym z głównych winowajców jest telewizja. W latach 1950-tych tylko 10% gospodarstw domowych posiadało telewizor, lecz w roku 1959 już 90%. Amerykanie zostawali w domu zaniedbując swoje społeczne obowiązki. Kolejnym popularnym podejściem do pomiaru kapitału społecznego jest analiza zaangażowania obywateli w życie społeczności lokalnych (członkostwo w związkach zawodowych, koła rodzicielskie w szkołach, organizacje „elitarne” np. Lion’s Club, Łoża Masońska).

Aspekt sieciowy jest jednym z kilku najczęściej akcentowanych elementów definicji kapitału społecznego. Na sieć można spojrzeć z co najmniej trzech punktów widzenia mierząc:

1. Liczbę jej członków – ruch „Solidarność” w Polsce w latach 1980-1981 zdołał przyciągnąć około 10 mln członków tzn. około $\frac{1}{3}$ populacji osób dorosłych w Polsce. Obecnie najbardziej popularne partie polityczne w Polsce mogą się pochwalić najwyżej kilkudziesięcioma tysiącami członków,

¹² Procent ludności, która padła ofiarą jednego z 11 przestępstw.

¹³ Granovetter, *The Strength of Weak Ties*, American Journal of Sociology, nr 78, 1973.

¹⁴ „Podróżowanie poszerza horyzonty”, lecz w dosłownym tłumaczeniu „poszerza umysł”.

2. Liczbę połączeń w sieci – ten aspekt dotyczy poziomych interakcji pomiędzy członkami sieci. Przynależność do Kościoła Katolickiego deklaruje około 90% Polaków, jednak trudno zaobserwować w życiu codziennym wpływu tego faktu na relacje typu „ja-ty” w społeczeństwie, co dowodzi, że „sieć” tę charakteryzuje mała liczba połączeń poziomych.
3. Liczbę grup, jakie uformowały się i funkcjonują wewnątrz sieci – w Polsce nie ma tradycji dobrowolnego zrzeszania się tak, jak na przykład obserwować można to było w Niemczech. Społeczeństwo Niemieckie charakteryzował, przynajmniej do niedawna, wysoki poziom kapitału społecznego, co objawiało się dużą aktywnością Niemców w zakresie tworzenia i uczestnictwa różnego rodzaju stowarzyszeń (niem. *Verein* - stowarzyszenie; *Verbund*- związek, zrzeszenie). Tradycja ta przesiąkła w pewnym stopniu na tereny byłego zaboru pruskiego w Polsce. Dzięki temu przybysz z Warszawy lub Łodzi po odzyskaniu niepodległości w 1918 roku czuł się w Poznaniu jakby odwiedzał obcy kraj¹⁵. Także w innych krajach północnej Europy (Holandia, Wielka Brytania) oraz Stanach Zjednoczonych (dzięki emigrantom z terenów Niemiec, Anglii, Szkocji i Holandii) silna jest aktywność stowarzyszeniowa. W Poznaniu np. znajduje się prawie setka różnego rodzaju chorów.

Kapitał społeczny ma duży wpływ na innowacyjność regionów. Kiedyś w modzie była koncepcja samotnego innowatora-odkrywcy. Dzisiaj najbardziej popularne koncepcje powstawania wiedzy opierają się o istnienie sieci kreatywnych ludzi. Tworzą oni nowe produkty w nieuporządkowanym procesie, który zaczyna się od burzy mózgów. Pomimo istnienia globalnej gospodarki, która dzięki takim wynalazkom, jak telefonnia komórkowa, wideo konferencje w internecie oraz tanie przeloty lotnicze umożliwia utrzymanie kontaktów z ludźmi w odległych krajach, znaczenie bliskich więzów sąsiedzkich, specyficznie rozumianej „prowincjalności” nie słabnie. Ten nowy sposób rozumienia zagadnienia harmonizuje z równie popularną koncepcją kapitału społecznego. Teoria głosi, że jeśli ludzie przynależą do sieci opartych na zaufaniu, chętniej dzielą się wiedzą, a więc sieci takie są bardziej innowacyjne. W badaniu przeprowadzonym w setkach mikroregionów w Stanach Zjednoczonych porównano poziom kapitału społecznego i poziom innowacyjności (mierzony liczbą patentów i zaawansowania technologicznego w regionie). Okazało się, że obszary o niskiej innowacyjności, takie jak np. Północna Dakota, Birmingham w Stanie Alabama czy Cleveland miały jednocześnie wysoki poziom kapitału społecznego. I na odwrót: Seattle, obszar zatoki San Francisco charakteryzuje niski poziom kapitału społecznego. Jakie jest wyjaśnienie

¹⁵ Analiza źródeł historycznych dotyczących wszelkiego rodzaju „zderzeń kultur” daje bogaty materiał źródłowy do analizy kapitału społecznego. Różnice kulturowe pomiędzy różnymi regionami Polski nie dają się wytłumaczyć w Polsce wyłącznie dziedzictwem rozbiorów 1772-1918. Należy pamiętać, że obecny „naród polski” uformowało, co najmniej kilka plemion słowiańskich, które utworzyły wspólne państwo głównie dzięki brakowi naturalnych granic geograficznych. Analogicznie można by spekulować, że tylko dzięki istnieniu Sudetów nie jesteśmy wszyscy obywatelami wielkiego Państwa Słowian zachodnich wraz z Czechami i Serbami Łużyckimi.

tego paradoksu? Społeczność lokalna może być tak zżyta ze sobą, że odcina się od informacji z zewnątrz. Pojawić się może konformizm, który szkodzi innowacyjności. Słabe więzi z kolei umożliwiają wymianę informacji na poziomie podstawowym, a nowoprzybyli „outsiderzy” są szybciej akceptowani niż by to miało miejsce w społecznościach zamkniętych, o wysokim poziomie kapitału społecznego. W podobny sposób można wyjaśnić relatywnie niską innowacyjność gospodarki austriackiej. Dla pomiaru klimatu innowacyjnego w regionie stworzono dwa pozornie niezwiązane ze sobą wskaźniki, które pomagają firmom w określeniu przewidywanego poziomu innowacyjności regionu¹⁶:

1. *Gay Index* - poziom tolerancji i różnorodności w społeczności (liczba par homoseksualnych);
2. *Bohemian index* - aktywność kulturalna, czyli udział aktorów, artystów, pisarzy i fotografów i tancerzy w ogóle zatrudnionych) (*Bohemia* – alternatywna społeczność kulturalna „dekadencja”, zdominowana przez ekscentrycznych artystów, lata 1920, przyp. tłumacza)

Spośród 206 regionów poddanych badaniu San Francisco, Seattle oraz Washington D.C. Plasują się w pierwszej dziesiątce *Bohemian index* oraz *Gay index*.

Kapitał społeczny ma tendencję do erozji. Przykładem kraju, który charakteryzował się wysokim poziomem kapitału społecznego jest Argentyna. Przed II wojną światową poziom życia w Argentynie był wyższy niż w Europie i porównywalny ze Stanami Zjednoczonymi. W ciągu ostatnich sześćdziesięciu lat kapitał społeczny w Argentynie zaczął ulegać erozji.

Do przyczyn erozji kapitału społecznego zaliczamy:

- wzrost zaangażowania kobiet w życie zawodowe (ze szkodą dla ich roli w rodzinie),
- rosnąca mobilność zawodowa,
- zmiany w strukturze handlu. Lokalny sklep nie jest już miejscem spotkań towarzyskich. Zakupy robimy jako anonimowi konsumenci,
- zmiany form spędzania wolnego czasu (telewizja). Nawet sport uprawiamy coraz częściej biegnąc na elektronicznej bieżni, czytamy samotnie gazetę lub oglądamy telewizję, zamiast zagrać mecz piłki nożnej na pobliskiej łące.

Poziom kapitału społecznego nie należy wyłącznie ani do pracodawcy, ani do pracowników. Każda ze stron może samodzielnie ten kapitał zniszczyć, lecz jego budowa zawsze następuje wspólnie!

Kapitał społeczny budowany jest przez:

1. Zaufanie. W firmach o niskim kapitale społecznym przepływ wiedzy jest zatrzymany. Powstają wyspy informacji, a sieci wiedzy ulęgają

¹⁶ R. Florida, R. Cushing, *When Social Capital Stifles Innovation*, Harvard Business Review, 9/2002, s. 20.

rozpadowi. Pracownicy są w takich firmach winni dopóki nie udowodnią swojej niewinności.

2. Przestrzeń i czas. Najlepsze pomysły w firmach powstają spontanicznie dzięki nieformalnym spotkaniom pracowników i dyskusjom.

Kiedyś w modzie była koncepcja samotnego innowatora-odkrywcy. Dzisiaj najbardziej popularne koncepcje powstawania wiedzy opierają się o istnienie sieci kreatywnych ludzi, którzy tworzą nowe produkty w nieuporządkowanym procesie, który zaczyna się od burzy mózgów. Ten nowy sposób rozumienia zagadnienia harmonizuje z równie popularną koncepcją kapitału społecznego. Teoria głosi, że jeśli ludzie przynależą do sieci opartych na zaufaniu, chętniej dzielą się wiedzą, a więc sieci takie są bardziej innowacyjne. W większości studiów dotyczących pomiaru kapitału społecznego mowa jest o aktywności religijnej obywateli (pomiarowi podlega np. frekwencja w kościołach), wyznawane wartości. Poniższy przykład dobrze ilustruje pozytywną korelację, jaka zachodzi pomiędzy przekonaniami religijnymi a kapitałem społecznym:

Amerykańskie towarzystwo biblijne przeprowadziło kiedyś interesujący eksperyment społeczny. Wybrano pewien kwartał obejmujący pięć przecznicy w dzielnicy, która charakteryzowała się jednym z najwyższych poziomów przestępczości w mieście. Na ulicach tego obszaru wyłożono siedem tysięcy egzemplarzy księgi Św. Jana z Nowego Testamentu. W każdym egzemplarzu znajdowało się bezpłatne zamówienie egzemplarza Nowego Testamentu. Otrzymano około dwustu zamówień. Komisarz Policji odpowiedzialny za ten rejon zauważył, że w ciągu jednego miesiąca poziom przestępczości w tym rejonie miasta wyraźnie się obniżył. Taki sam eksperyment powtórzono kilkakrotnie w innych rejonach miast amerykańskich z podobnym rezultatem¹⁷.

Istnieją dowody naukowe na to, że wysoki poziom kapitału społecznego objawia się niskim poziomem przestępczości. Cote i Healy (2001) dowodzą, że w społecznościach, które charakteryzuje anonimowość, gdzie widoczne są grupy nastolatków pozostające bez opieki dorosłych a dorośli nie uczestniczą w życiu społecznym - poziom przestępczości jest wyższy. W badaniach przeprowadzonych w Chicago zauważono, że niejednorodny poziom przestępczości w różnych rejonach miasta najlepiej wyjaśniał różny poziom zaufania panujący w lokalnych społecznościach. Rola obywateli w ograniczaniu przestępczości nie polegała na interweniowaniu w przypadku poważnych przestępstw, lecz na kontroli pro-przestępczych zachowań, takich, jak zebrania nastolatków, sprzedaż narkotyków¹⁸.

¹⁷ R. Shelly, *Prepare to Answer. A Defense of The Christian Faith*, Baker Book House, Grand Rapids 1999, s. 128.

¹⁸ W Stanach Zjednoczonych konsumpcja alkoholu w miejscach publicznych (np. w parkach, na ulicach) jest traktowana jako przestępstwo i surowo ścigana przez policję, która tym samym wyłącza obywateli od interwencji sąsiedzkich w tym zakresie.

Podsumowanie

Współczesne recepty na sukces gospodarczy Polski można przyrównać do przyspieszenia tempa *biegu* na jednej nodze. Industrializacja mentalności, o której była mowa w niniejszym opracowaniu to próba wskazania alternatywnej ścieżki wzrostu społecznego w Polsce – poprzez nauczenie się jak *chodzić* na obu nogach. Długookresowy rozwój Polskiego społeczeństwa będzie możliwy tylko wówczas, jeśli odpowiedni poziom rozwoju cywilizacyjnego osiągną polskie instytucje i organy. Kluczową rolę odgrywa tutaj administracja publiczna średniego szczebla, która jak dotąd skutecznie blokuje dyfuzję innowacji społecznych, szczególnie w prowincjonalnej Polsce. Lokalne układy, wypaczony system etyczny, postawy roszczeniowe powodują, że polski rząd jest zmuszony trwonić miliardy złotych na utrzymywanie nieefektywnych struktur urzędniczych, archaicznych branż przemysłowych, setek sprawnych fizycznie i intelektualnie osób, które korzystają z hojności państwa. Pojęcie kapitału społecznego nie jest zbyt popularne w kręgach intelektualnych nie wspominając o języku potocznym. Tymczasem w życiu codziennym spotykamy się bardzo często z negatywnymi skutkami braku kapitału społecznego.

Kapitał społeczny w Polsce pojawi się, gdy obywatele zrozumieją, że to od nich zależy ich przyszłość. Pierwsze pozytywne symptomy przebudzenia obywatelskiego już można zaobserwować na przykładzie procesów wytaczanych przez byłych pracowników sieci Biedronka. Na koniec warto zauważyć, że przez najbliższe lata będziemy chyba w Polsce skazani na efektywność mediów jako głównej siły reformatorskiej motywującej obywateli do działania na rzecz rozwoju, co pokazuje skuteczność w tropieniu tzw. „afer”.

Literatura:

- Bowling Alone: America's Declining Social capital. An Interview with Robert Putnam*, Journal of Democracy 6:1, Jan 1995.
- S. Cote, T. Healy, *The Well-being of Nations. The Role of human and social capital*, OECD, Paris 2001.
- F. Fukuyama, *Social Capital and Civil Society*, The Institute of Public Policy, George Mason University, IMF Conference on Second Generation Reforms, 1999.
- F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał Społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa-Wrocław 1997.
- E. Gummesson, *Total Relationship Marketing*, Butterworth Heinemann, Oxford 1999.
- Granovetter, *The Strength of Weak Ties*, American Journal of Sociology, nr 78, 1973.
- L. J. Hanifas, *The rural school community centre*, Annals of the American Academy of Political and Social Science 1916.
- D. Halpern, *Social Capital: the new golden goose*, Faculty of Social and Political Sciences, Cambridge University 1999.

D. Halpern, *Moral values, social trust and inequality – Can values explain crime?* British Journal Criminology 2001, 41:265-251.

R.Putman, *Social Capital. A Review of the literature*. Social Analysis and Reporting Division, Office for National Statistics, United Kingdom, October 2001.

Social Capital Matrix of Surveys, Social Analysis and Reporting Division, October 2001, National Statistics, Wielka Brytania.

Problematyka budowy kapitału społecznego

Streszczenie

Relacje pomiędzy władzą, a społeczeństwem zależą od stopnia, w jakim prowadzony jest tzw. dialog społeczny, względnie, jaka jest krańcowa użyteczność chęci kompromisu dla uczestników sporu. Społeczeństwa charakteryzujące się wysokim kapitałem społecznym są bardziej skłonne do współpracy. Sukces jednostki jest sukcesem całej społeczności. Zasada ta ma zastosowanie obustronne: organizacje bardziej troszczą się o swoich pracowników, ponieważ uznają, że ich sukces będzie miał przełożenie na sukces jednostki. W społeczeństwach o niższym kapitale społecznym takie przełożenie jest mniej widoczne. W kapitale społecznym najistotniejsze jest wzajemne powiązanie wszystkich procesów.

Some issues pertaining to Social Capital Creation in Poland

Summary

Social capital is defined as shared norms, values, and networks belonging to the society. It is regards as a key element in the creation of the Knowledge-based Economy. Social and Economic reforms in Poland are hindered by the low social capital in the society. Polish society is characterised by pre-industrial values and norms, low work-ethics and strong influence of traditional catholic system of values promoting solidarity and the culture of forgiveness in stead of self-responsibility dominating the protestant societies of the western and northern Europe and the USA. In order to catch up with the EU-15 Poland needs dramatic changes in the society. Some optimistic symptoms are to be seen already. The new generation of educated, city-born Poles is slowly taking over the management of the Polish social and economic institutions.

JOANNA IDCZAK

Zakres i znaczenie polityki strukturalnej w Polsce

Wstęp

Przed przystąpieniem do Unii Europejskiej polityka strukturalna w państwach stowarzyszonych realizowana z udziałem publicznych funduszy wspólnotowych zespolona była w ramach tzw. programów przedakcesyjnych. Ich celem było przygotowanie struktur administracyjnych, społecznych i gospodarczych do aktywnego współtworzenia Wspólnot Europejskich. W tym okresie z pomocy korzystały głównie jednostki administracji rządowej, samorządowej, przedsiębiorcy i rolnicy.

Po akcesji podmioty na terenie nowych państw członkowskich stały się potencjalnymi adresatami polityki strukturalnej Wspólnot. Pomoc strukturalna adresowana jest do przedsiębiorstw, sektorów gospodarki i regionów. Zastąpiła ona dofinansowanie realizowanych w okresie stowarzyszeniowym programów strukturalnych.

Zakres wsparcia dla krajów członkowskich ma wymiar horyzontalny określony funkcjonalnością pomocy dla rozwoju całej gospodarki, spełnia ogólnoeuropejskie cele restrukturyzacji i modernizacji gospodarek, podnoszenia ich spójności gospodarczej i społecznej.

Celem artykułu jest przedstawienie problematyki związanej z pozyskiwaniem wsparcia ze środków funduszy strukturalnych po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Opracowanie przedstawia kompleksowo w sposób uporządkowany informacje o funduszach i programach pomocowych dostępnych w Polsce oraz poddaje ocenie krajowy system instytucjonalny i procedury przyznawania pomocy z budżetu europejskiego.

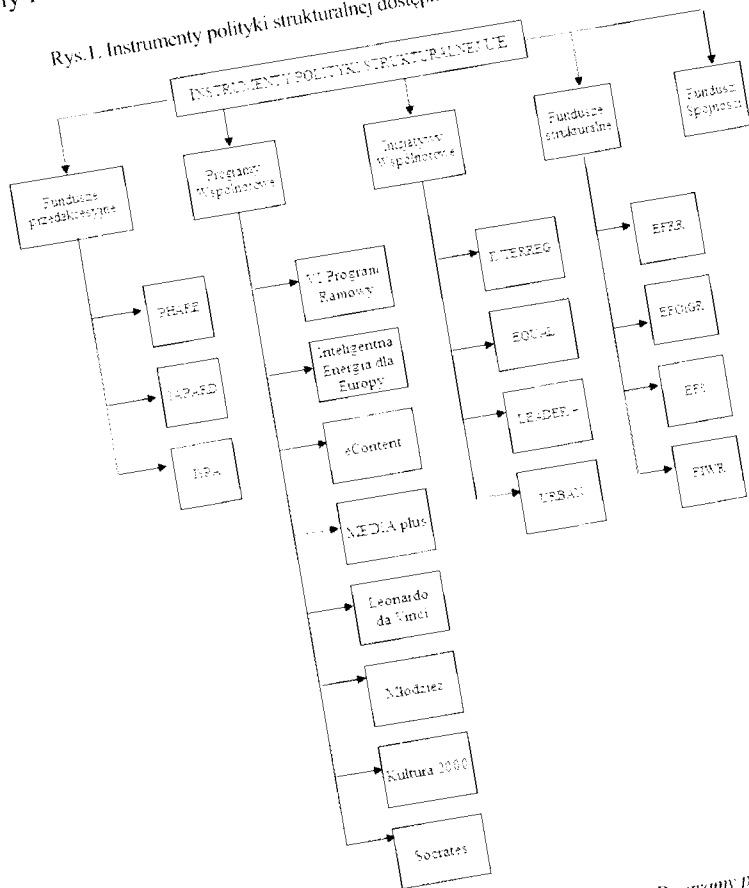
Funkcjonowanie i podział instrumentów polityki strukturalnej

W budżecie Wspólnot Europejskich kwalifikacja środków finansowych wynika z celów polityki gospodarczej, w tym polityki strukturalnej. Fundusze strukturalne stanowią prawie połowę całego budżetu. Ponad 90% pieniędzy przeznacza się na

finansowanie programów krajowych, czyli zgłoszonych przez odpowiednie władze państw członkowskich, pozostałą część obejmują inicjatywy wspólnotowe, czyli programy realizowane na obszarze całej Unii. Budżet funduszy strukturalnych na lata 2000 - 2006 został określony na poziomie 253 miliardów EUR.

Instrumenty polityki strukturalnej dostępne w Polsce dzielą się na: fundusze przedakcesyjne, programy i inicjatywy wspólnotowe, fundusze strukturalne i quasi-strukturalny Fundusz Spójności (por. rys.1).

Rys.1. Instrumenty polityki strukturalnej dostępne w Polsce w latach 2000-2006



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Janus-Hibner, R. Pastusiak, *Programy pomocowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2004.

Najstarszym instrumentem adresowanym do państw stowarzyszonych z UE jest program PHARE (*Poland Hungary Assistance to Restructuring their Economies*), którego celem była restrukturyzacja gospodarek krajów kandydujących w przygotowaniu do członkostwa w UE. Instrumentem sektorowym funkcjonującym przed

akcesją był *SAPARD (Support for Preaccession Measures for Agriculture and Rural Development)* - program wsparcia modernizacji rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich. Trzecim instrumentem strukturalnym polityki przedakcesyjnej był *ISPA (Instrument for Structural Policies for Pre-accession)* – program wsparcia poziomu rozwoju infrastruktury technicznej transportu i ochrony środowiska w państwach kandydujących.

Programy wspólnotowe są koordynowane bezpośrednio przez Komisję Europejską, z pominięciem systemów instytucjonalnych poszczególnych krajów. Wnioski o wsparcie składane są bezpośrednio do Komisji Europejskiej. Cechą programów wspólnotowych jest partnerstwo podmiotów z państw członkowskich, kandydujących i spoza UE. Uczestnictwo w programach wspólnotowych wymaga zgłoszenia przez kraj uczestnictwa w programie i opłacenia składki. W latach 2000-2006 polskie podmioty mogą uczestniczyć w ośmiu programach (*VI Program Ramowy, Inteligentna Energia dla Europy, eContent, MEDIAplus, Leonardo da Vinci, Młodzież, Kultura 2000, Socrates*).

Z kolei inicjatywy wspólnotowe są skierowane do regionów. Aktualnie funkcjonują cztery programy, w których podmioty polskie mają pełne prawo uczestnictwa. Środki programowe przeznaczone są na rozwiązywanie specyficznych problemów takich, jak: współpraca regionów przygranicznych (*INTERREG*), zwalczanie dyskryminacji i nierówności na rynku pracy (*EQUAL*), rozwój lokalny, kulturalny i społeczny na terenach wiejskich (*LEADER+*), rewitalizacja miast (*URBAN*).

Fundusze strukturalne UE, z których korzystają państwa członkowskie to: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (*EFRR*), Europejski Fundusz Społeczny (*EFS*), Finansowy Instrument Wspierania Rybołówstwa (*FIWR*), Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (*EFOiGR*)¹.

EFRR powstał w 1975 roku. Zadaniem środków pochodzących z tego funduszu jest zmniejszanie dysproporcji w rozwoju między regionami Europy². Środki przeznaczone są na wsparcie inwestycji, które mają charakter infrastrukturalny np. budowa nowych dróg, sieci telefonicznych, wodociągów itp. I zmierzają do utrzymania lub tworzenia nowych miejsc pracy. Często z funduszu wspierane są lokalne inicjatywy rozwojowe - polegające m.in. na dofinansowaniu różnego rodzaju szkoleń lub na wsparciu dla małych i średnich przedsiębiorstw, tj. takich które zatrudniają nie więcej niż 250 pracowników i osiągają roczne obroty nie przekraczające równowartości 40 milionów EUR. Pomoc dla przedsiębiorstw może polegać na dofinansowaniu projektów, gwarancjach kredytowych lub dopłatach do kredytów³. Odpowiednikiem Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego wśród funduszy przedakcesyjnych był program *PHARE*.

¹ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1260/1999 z dnia 21 czerwca 1999 roku, Ustanawiające przepisy ogólne w sprawie funduszy strukturalnych.

² Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1783/1999 z dnia 12 lipca 1999 roku w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

³ M. Janus-Hibner, R. Pastusiak, *Programy pomocowe w Polsce*, CeDeWu, Wydanie I, Warszawa 2004, s. 124-126.

EFS działa od 1960 roku, głównym celem środków przydzielanych z tego funduszu jest zwalczanie bezrobocia. Dofinansowanie przeznaczone jest na: projekty sprzyjające tworzeniu nowych miejsc pracy, wspieranie inwestycji i inne działania poprawiające sytuację na rynku pracy np. organizowanie szkoleń dla bezrobotnych i dla osób z tzw. schyłkowych gałęzi przemysłu w celu zmiany kwalifikacji.

EFOiGR powstał w 1964 roku. Jego celem jest wspieranie rozwoju obszarów wiejskich. Polityce strukturalnej poświęcona jest sekcja orientacji funduszu. Z tych środków finansowane są przedsięwzięcia związane z restrukturyzacją rolnictwa i leśnictwa. W szczególności pomoc polega na dotacjach dla gospodarstw rolnych, pomocy dla młodych rolników, wspieraniu wspólnego wykorzystania maszyn, organizowaniu szkoleń zawodowych. Część środków przeznaczona jest na podnoszenie poziomu życia na obszarach wiejskich. Dodatkowe wsparcie uzyskują regiony leżące w obszarach górskich, górzystych lub o słabszych warunkach gospodarowania. Odpowiednikiem tego funduszu wśród środków przedakcesyjnych był fundusz *SAPARD*.

FIWR powstał dopiero w 1993 r., został wyodrębniony w strukturze budżetu *Wspólnot* w ramach reformy funduszy strukturalnych. Jego celem jest finansowanie inicjatyw służących restrukturyzacji rybołówstwa. Pomoc polega przede wszystkim na bezpośrednim dotowaniu finansującym np. zakup floty rybackiej, modernizację gospodarstw rybnych, promocje i marketing produktów rybnych. Część środków służy również ochronie obszarów morskich.

Fundusz Spójności jest instrumentem adresowanym do krajów członkowskich, dla których parametry rozwoju gospodarczego są niższe niż w innych państwach (Produkt Krajowy Brutto – *PKB* przypadający na mieszkańca stanowi mniej niż 90% przeciętnej we Wspólnotach). A zatem dostępność środków z funduszu jest ograniczona i służy wyrównywaniu różnic między gospodarkami czyli spójności rozwoju gospodarczego na poziomie gospodarek krajowych. Stąd przyjęto, iż priorytety funduszu tj. poprawa stanu sieci komunikacyjnej i ochrona środowiska, mają charakter strukturalny, jednakże w przeciwieństwie do funduszy strukturalnych dostępność ogranicza się do kilku państw o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego.

W latach 2004-2006 przewiduje zaangażowanie publicznych środków wspólnotowych na realizację polityki strukturalnej w Polsce w wysokości 11,4 miliardów EUR, z czego 67,2% pochodzi z funduszy strukturalnych, a 32,8% z Funduszu Spójności. Z funduszy strukturalnych ponad 60% środków planuje się zrealizować przez *EFRR*, prawie 30% przez *EFS*, niecałe 14% przez *EFOiGR* oraz 2% przez *FIWR*.

Cele funduszy strukturalnych to: wsparcie przemian strukturalnych regionów o niskich parametrach rozwoju gospodarczego, przekształcenia ekonomiczne i społeczne regionów, kształtowanie polityki społecznej na obszarach stojących w obliczu trudności strukturalnych oraz dostosowanie i modernizacja polityki

edukacyjnej i zatrudnienia, w tym poprawa systemów edukacji i szkoleń oraz rozwój rynku pracy.

W celu umocnienia spójności gospodarczej i społecznej środki strukturalne przeznaczone są na: harmonizację, równoważenie i utrwalanie rozwoju działalności gospodarczej; podnoszenie poziomu zatrudnienia; ochrony i poprawy stanu środowiska naturalnego, wzmacnianie równości traktowania kobiet i mężczyzn.

Cele polityki strukturalnej realizowanej w Polsce

W Polsce podstawowym dokumentem rządowym dotyczącym polityki strukturalnej jest Narodowy Plan Rozwoju (NPR)⁴. Przewiduje on znaczny udział środków wspólnotowych w planowanych działaniach strukturalnych w latach 2004-2006. Grupy docelowe polityki strukturalnej określone w obowiązującym planie narodowym, to: małe i średnie przedsiębiorstwa, rolnictwo i obszary wiejskie oraz infrastruktura komunalna i transportowa.

Planowane cele i działania polityki strukturalnej finansowane ze wspólnego budżetu zostały włączone do tzw. sektorowych programów operacyjnych (SPO) tj.: Wzrost Konkurencyjności Gospodarki; Rozwój Zasobów Ludzkich; Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwój Obszarów Wiejskich; Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb oraz Transport-Gospodarka Morska. Obok programów sektorowych realizowany jest Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR) i Program Operacyjny (PO) Pomoc Techniczna (por. rys 2).

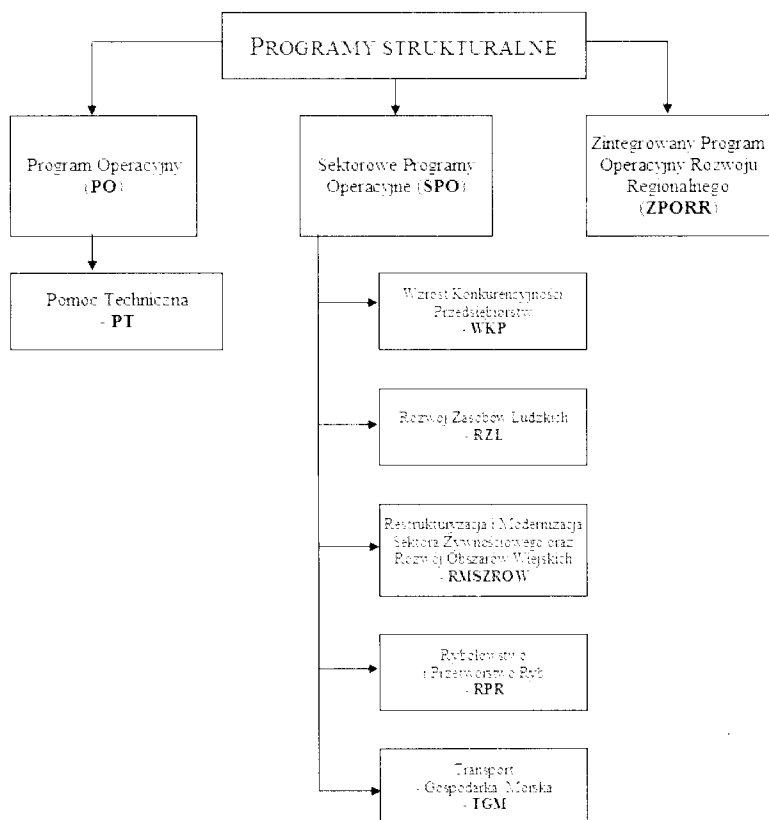
Kwota środków, rozdysponowana na realizację programów uzależniona będzie od ogólnej wartości projektów składanych przez odbiorców pomocy. Nie może ona przekroczyć zaplanowanej wielkości środków dla Polski. Dopuszczalne są natomiast przesunięcia środków z programów cieszących się mniejszym powodzeniem, do tych bardziej popularnych, jednakże tylko w uzasadnionych przypadkach.

Powyższa pomoc przybiera różne formy: od bezpośredniego wsparcia w postaci dotacji pieniężnych, rzeczowych i gwarancji cenowych, przez formy pośrednie, takie jak: preferencje kredytowe, podatkowe, zakupy akcji firm z funduszy państwowych, finansowanie przez państwo usług związanych z kontraktami i inne.

Wspólnotowe programy adresowane do małych i średnich przedsiębiorstw mają na celu poprawę ich konkurencyjności w warunkach otwartego rynku, zwiększenie innowacyjności technologicznej, i w zakresie produktu, poprawę organizacji i zarządzania, rozwój infrastruktury informatycznej, wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu.

⁴ Ustawa o Narodowym Planie Rozwoju z dnia 20 kwietnia 2004 r., Dz. U. nr 116 poz. 1206.

Rys. 2 Programy strukturalne realizowane w Polsce w latach 2004-2006.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006*, MGPIPS, Warszawa 2003.

Wśród priorytetów polityki strukturalnej znajduje się rozwój zasobów ludzkich, realizowany przez programy kierowane do absolwentów, osób bezrobotnych i niepełnosprawnych szukających miejsca na rynku pracy. Jednocześnie w ramach priorytetu podejmowane są działania, których celem jest dostosowywanie oferty edukacyjnej szkół, uczelni i placówek kształcenia zawodowego do potrzeb rynku pracy, wzmocnienie systemu edukacji ustawicznej osób dorosłych oraz stworzenie systemów stypendialnych wspierających uczniów i studentów pochodzących z obszarów wiejskich.

Istotą programów strukturalnych skierowanych do rolnictwa i obszarów wiejskich jest poprawa dochodów w rolnictwie i na wsi oraz ograniczenie bezrobocia ludności wiejskiej. Bezpośrednie wsparcie inwestycyjne, jak i działania szkoleniowo - doradcze mają przyczynić się do wzmocnienia konkurencyjności gospodarstw, kształtowania produkcji zgodnie z tendencjami rynku oraz poprawy

struktur agrarnych. W zakresie kształtowania warunków życia ludności zamieszkałej na obszarach wiejskich wspierane są działania zmierzające do poprawy infrastruktury technicznej oraz do zapewnienia alternatywnych źródeł dochodów w gospodarstwach rolnych.

Wsparcie gospodarki żywnościowej realizowane jest przez dofinansowanie inwestycji w gospodarstwach rolnych, zakładach przetwórstwa rolno-żywnościowego, dotacje dla młodych rolników na tzw. zagospodarowanie, doskonalenie zawodowe rolników, wsparcie doradztwa rolniczego w zakresie przygotowywania wniosków aplikacyjnych dla rolników. Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich realizowany jest przez wspieranie lokalnych inicjatyw inwestycyjnych z zakresu modernizacji i wyposażenia obiektów pełniących funkcje kulturalne, rekreacyjne i sportowe, infrastruktury publicznej wsi (np. boiska sportowe, place zabaw itp.), wspieranie przedsiębiorczości pozarolniczej rodzin rolniczych, poprawę stanu środowiska naturalnego i zasobów leśnych.

Bezpośrednio na przekształcenia strukturalne w rolnictwie, gospodarce żywnościowej i zrównoważony rozwój obszarów wiejskich zaplanowano, łącznie z publicznych środków wspólnotowych i krajowych 1,3 miliardów EUR. Znaczna część środków powinna trafić do obszarów wiejskich ze środków ZPORR, w ramach którego planuje się wydać łącznie 3,9 miliardów EUR w latach 2004-2006. Podobnie dwa pozostałe programy operacyjne Rozwój Zasobów Ludzkich, jak i Wzrost Konkurencyjności Gospodarki mogą przyczynić się do rozwoju obszarów wiejskich. Łączne środki zaplanowane na realizację obu programów wynoszą 3,1 miliardów EUR⁵.

Program dla sektora rybackiego ma na celu podniesienie konkurencyjności polskiego rybołówstwa i przetwórstwa rybnego na jednolitym rynku europejskim, wprowadzenie norm połowowych, ekologicznych, wymogów sanitarnych i weterynaryjnych oraz poprawy jakości wód i infrastruktury rybackiej. Program adresowany jest do armatorów statków rybackich, właścicieli i dzierżawców portów, rybaków, gospodarstw i rodzin rybackich, organizacji rybaków, zakładów przetwórczych, podmiotów handlu hurtowego i detalicznego, placówek naukowo-badawczych oraz uczelni.

Kolejnym celem polityki strukturalnej jest rozwój infrastruktury transportowej, zwiększenie spójności transportowej kraju oraz polepszenie dostępności przestrzennej miast, obszarów i regionów Polski w układzie Unii Europejskiej. Działania w zakresie rozwoju transportu zaplanowane są równolegle w trzech programach strategii rozwoju transportu dla Funduszu Spójności (w zakresie transeuropejskiej infrastruktury transportowej), SPO Transport-Gospodarka Morska (w tym transport kolejowy, morski i drogowy) oraz ZPORR (rozwój regionalnej i lokalnej infrastruktury transportowej).

⁵ Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006, MGPIPS, Warszawa 2003, s. 74.

W związku z wdrażaniem funduszy i programów strukturalnych zaplanowano również pomoc techniczną na wsparcie efektywnego zarządzania programami oraz ich promocję i upowszechnianie informacji.

System instytucjonalny i procedury przyznawania pomocy strukturalnej

W Polsce podział środków strukturalnych następuje z uwzględnieniem ogólnych zasad przydzielania wspólnotowej pomocy publicznej, tj.:

- przejrzystość,
- subsydiarność,
- spójność,
- proporcjonalność.

Zasada przejrzystości oznacza, że udzielona pomoc jest łatwa do skontrolowania oraz można określić jej wysokość. Zgodnie z tą zasadą projekty udzielenia wsparcia ze źródeł publicznych muszą być przedstawione Komisji Europejskiej, notyfikacji podlegają wszystkie projekty, które przekraczają próg 100 tysięcy EUR, oraz bez względu na wartość pomocy, programy przewidujące pomoc na rzecz eksportu lub pomoc operacyjną.

Zasada subsydiarności jest jedną z najważniejszych zasad prawa wspólnotowego. Oznacza, że organy wspólnotowe, przede wszystkim Komisja, mogą zająć się problemem wtedy, kiedy działania organów państw członkowskich okażą się nieskuteczne. W przypadku pomocy publicznej zakres kompetencji Komisji Europejskiej jest szczególnie duży, bowiem samokontrola władz publicznych państw członkowskich jest niezmiernie trudna. Z założenia regulacje dotyczące pomocy publicznej są wymierzone w działania państw członkowskich, naruszających konkurencję na wspólnym rynku.

Zasada spójności, zwana również zasadą solidarności europejskiej, polega na dążeniu do wyrównania poziomu życia między poszczególnymi krajami członkowskimi i regionami Europy. Na tej zasadzie opiera się polityka regionalna Unii oraz wynikające z niej kryteria oceny pomocy regionalnej stosowane przez Komisję.

Zasada proporcjonalności jest dochowana wtedy, gdy wielkość, czas trwania oraz zakres wsparcia są proporcjonalne do rangi rozwiązywanego problemu. Pomoc publiczna nie może również przekroczyć maksymalnych, ustanowionych w prawie wspólnotowym pułapów pomocy dla poszczególnych jej rodzajów, form i dziedzin gospodarki.

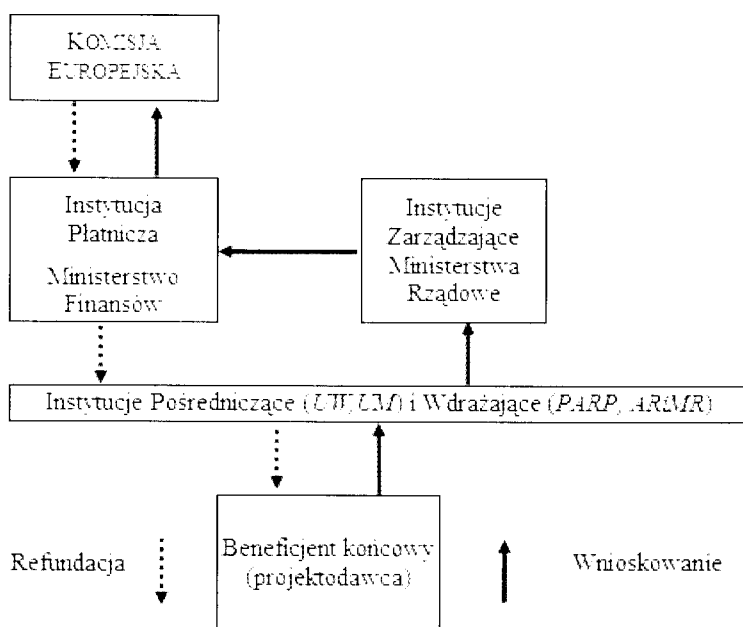
Instytucje odpowiedzialne za realizację pomocy strukturalnej wykonują, zgodnie z kompetencjami, trzy zadania, tj.: wdrażanie, zarządzanie i finansowanie. Instytucje te obejmują swym zasięgiem poziom krajowy, regionalny lub lokalny. W systemie

instytucjonalnym zadania mogą realizować zarówno organy publiczne, jak i prywatne. Decyduje o tym indywidualnie każde państwo członkowskie.

Instytucje wdrażające są odpowiedzialne za zlecenie, odbiór pomocy, realizacji projektu inwestycyjnego lub wykonania usługi. W Polsce role te pełnią: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (*PARP*) oraz Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (*ARiMR*).

Instytucje zarządzające są odpowiedzialne za sterowanie i nadzorowanie procesu realizacji programów strukturalnych. W Polsce funkcje te pełnią ministerstwa rządowe związane tematycznie z zakresem realizowanego programu. Część uprawnień instytucji zarządzających została przekazana na niższe szczeble administracji rządowej i samorządowej tj. do urzędów wojewódzkich (*UW*) i marszałkowskich (*UM*) (por. rys. 3).

Rys. 3. System przydzielania pomocy strukturalnej w Polsce w latach 2004-2006.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Fundusze Europejskie” nr 5(6), Poznań 2004, s. 25-26.

Z kolei Ministerstwo Finansów pełni w polskim systemie przyznawania pomocy strukturalnej rolę instytucji płatniczej. Jest odpowiedzialne bezpośrednio za przygotowanie wniosków o płatność, przedkładanie ich Komisji, redystrybucję środków finansowych z budżetu do odbiorców końcowych (m.in. przedsiębiorstwa, jednostki samorządu lokalnego, instytucje publiczne, prywatne i pozarządowe).

Procedury oceny wniosków charakteryzują się wieloetapowością i znaczną rozciągłością w czasie (por.tab.1). System kwalifikowania wniosków wymaga tworzenia grup eksperckich, które dokonują oceny technicznej, ekonomicznej i merytorycznej projektu. Wymogi formalne, jakie muszą spełnić wnioski wraz z załącznikami stanowiące są przez instytucje krajowe. Ulegają one ciągłym zmianom. W pierwszych terminach przyjmowania wniosków okazało się, że ponad połowa z nich nie spełniła wymogów formalnych.

Tab. 1 System kwalifikowania wniosków o pomoc strukturalną w Polsce w latach 2004-2006.

Etapy	Przedmiot oceny	Instytucja oceniająca	Czas oceny
Ocena formalna	- Zgodność administracyjna - Zgodność z zasadami działania programu	Regionalna Instytucja Finansująca (RIF) – właściwa dla lokalizacji projektu	Do 18 dni kalendarzowych od upływu terminu złożenia wniosku
Ocena techniczno-ekonomiczna	Wykonalność techniczna i finansowa	Grupa robocza do oceny projektów	Do 60 dni kalendarzowych od terminu składania wniosków
Ocena merytoryczna	- Efektywność - Konkurencyjność - Oddziaływanie	Grupa robocza do oceny projektów	
Zatwierdzenie listy rankingowej	Według listy uzyskanych punktów	Instytucja Zarządzająca w odpowiednim ministerstwie	Do 90 dni kalendarzowych od upływu terminu składania wniosków

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Fundusze Europejskie” nr 5(6), Poznań 2004, s.25-26.

Ważną kwestią jest również tzw. kwalifikowalność projektowanych wydatków tj. spełnianie przez wydatki ponoszone w ramach programu lub projektu określonych warunków co do ich finansowania z funduszy strukturalnych. Jest to kolejny wymóg, którego spełnienie determinuje otrzymanie pomocy. Jest to związane z polityką strukturalną, która za pośrednictwem funduszy realizuje swoje cele⁶. I tak wydatki powinny być zgodne z wymogami funduszu, z którego pochodzi pomoc oraz muszą być spójne z zatwierdzonym programem operacyjnym obowiązującym w danym czasie w kraju.

Podsumowanie

⁶ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 448/2004 z dnia 10 marca 2004, zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1685/2000 ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1260/1999 w odniesieniu do warunków, jakie muszą spełniać wydatki na działania współfinansowane z funduszy strukturalnych i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1145/2003.

Pomoc strukturalna dla Polski w latach 2004-2006 ma szeroki zakres podmiotowy i przedmiotowy. Realizowana jest zarówno w wymiarze regionalnym, jak i ogólnokrajowym. Jej zakres wskazuje na znaczący wpływ na przyszłe przemiany strukturalne i modernizację gospodarki oraz postęp społeczno-gospodarczy.

W Polsce najważniejszym narzędziem polityki strukturalnej są obecnie wspólnotowe fundusze strukturalne. Działania podejmowane przy współudziale funduszy strukturalnych włączają, w proces przygotowania i realizacji projektów, wymogi innowacyjności technik i technologii produkcji, ochrony środowiska naturalnego, wzrostu zatrudnienia, równouprawnienia kobiet na rynku pracy i inne. Obowiązujące programy mają także przyczyniać się do zwalczania wszelkich form dyskryminacji niepełnosprawności, wieku, na tle rasowym, etnicznym itp. Zadania te realizowane są za pomocą zachęt finansowych, poszerzonego partnerstwa i oceny potrzeb społecznych.

W polskim systemie przydzielania pomocy publicznej nie znalazły miejsca jednostki prywatne. System instytucjonalny został zbudowany w całości w oparciu o jednostki publiczne. W większości przypadków ostateczne decyzje i wybór projektów, zakwalifikowanych do finansowania, zapadają w zarządach organów publicznych (np. rząd województwa), które są ciałami politycznymi.

Polskie przepisy prawa stanowią, iż instytucje publiczne nie mają obowiązku kierowania się zaleceniami regionalnych komitetów sterujących i paneli ekspertów, które oceniają poszczególne projekty pod względem formalnym i merytorycznym. Znane są przypadki, iż projekty wysoko ocenione przez panel ekspertów przegrywały ostatecznie w opinii zarządów z projektami niżej ocenionymi.

Zgodnie z przyjętymi zasadami wszelkie informacje dotyczące projektów i ich oceny oraz listy rankingowe powinny być udostępnione opinii publicznej. W ten sposób realizowana jest zasada przejrzystości i jawności w podejmowaniu decyzji dotyczących środków publicznych. W wielu przypadkach procedury stosowane przez polskie instytucje oceniające i kwalifikujące wnioski nie przestrzegają tychże zasad, budząc sprzeciw nie tylko wnioskodawców, ale i innych podmiotów zainteresowanych procesami podziału środków strukturalnych w Polsce.

Aktualnie prowadzone są prace nad kolejnym planem na lata 2007-2013, podstawowe założenia nowego planu są już znane. Podlegają obecnie tzw. konsultacjom społecznym podczas spotkań na terenie całego kraju.

Literatura

Ciepielewska M., *Fundusze Strukturalne Unii Europejskiej*, Fundacja Programów Pomocowych dla Rolnictwa (FAPA), Warszawa. 2000.

Fundusze Europejskie, nr 5(6), Poznań 2004.

Jankowiak W., *Pozyskiwanie i wykorzystanie środków finansowych w Unii Europejskiej*, w: *Szanse i perspektywy polskiej gospodarki w Unii Europejskiej*, pod red. E. Skawińskiej, PWN, Warszawa 2004.

Janus-Hibner M., Pastusiak R., *Programy pomocowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2004.

Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006, MGPIPS, Warszawa 2003.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 1260/1999 z dnia 21 czerwca 1999 (1999) Ustanawiające przepisy ogólne w sprawie funduszy strukturalnych.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1783/1999 z dnia 12 lipca 1999r. (1999) w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 448/2004 z dnia 10 marca 2004. (2004) zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1685/2000 ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1260/1999 w odniesieniu do warunków, jakie muszą spełniać wydatki na działania współfinansowane z funduszy strukturalnych i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1145/2003.

Ustawa o Narodowym Planie Rozwoju z dnia 20 kwietnia 2004 r., Dz. U. nr 116 poz. 1206.

Witkowska J., Wysokińska Z., *Integracja europejska. Dostosowania w Polsce w dziedzinie polityk*, PWESA, Warszawa 2004.

Zakres i znaczenie polityki strukturalnej w Polsce

Streszczenie

W artykule podjęto aktualną tematykę dotyczącą polityki strukturalnej realizowanej w Polsce z udziałem publicznych środków wspólnotowych przed i po przystąpieniu Polski do UE. Przedstawiono podział i zakres funkcjonowania instrumentów polityki strukturalnej w latach 2000-2006 oraz cele programów strukturalnych realizowanych w latach 2004-2006 w Polsce. W dalszej części artykułu omówiono ogólne zasady przydzielania unijnej pomocy publicznej oraz system instytucjonalny, jak również procedury przyznawania pomocy strukturalnej w Polsce.

The scope and meaning of structural policy in Poland

Summary

In the article the actual subject of structural policy introduced in Poland with the participation of common public funds before and after the accession into the EU has been undertaken. The selection and functional scope of the instruments of structural policy in 2000-2006 and the aims of the structural programs passed in 2004-2006 in Poland have been presented. In further part of the article the general rules of the union public aid distribution and the institutional system as well as the procedures of structural aid introduction in Poland have been discussed.

Mechanizmy funkcjonowania Funduszu Spójności Unii Europejskiej

Wprowadzenie

1 maja 2004 roku Unia Europejska powiększyła się o 10 państw, w tym Polskę. Żadnemu z wcześniejszych rozszerzeń nie towarzyszyło tak znaczące obniżenie średniego PKB per capita na obszarze Unii i nigdy wcześniej różnica w rozwoju gospodarczym pomiędzy „starymi” i „nowymi” państwami członkowskimi nie była tak wyraźna¹. W związku z tym opóźnionym krajom Europy Środkowo-Wschodniej Unia Europejska oferuje różnorodną pomoc, między innymi z Funduszu Spójności. Od dnia wstąpienia do Unii Europejskiej, Polska może korzystać ze środków finansowych Funduszu Spójności. Z Funduszu mogą być finansowane, tak ważne dla Polski, inwestycje infrastrukturalne w dziedzinie transportu i ochrony środowiska. Dlatego w pracy przedstawiono historię i ewolucję Funduszu, jego funkcjonowanie w Polsce oraz przewidywane efekty.

Ewolucja Funduszu Spójności Unii Europejskiej w latach 1992-2006

Fundusz Spójności został powołany na mocy traktatu z Maastricht z 1992 r. Jego pomocą objęte są tylko te słabiej rozwinięte państwa członkowskie UE, których Produkt Narodowy Brutto nie osiąga 90% średniej unijnej. W 2005 r. z tego rodzaju wsparcia korzystają: ze „starych” państw unijnych² - Grecja, Portugalia, Hiszpania oraz wszystkie „nowe” państwa członkowskie, w tym Polska. Wsparcie dotyczy tylko większych i strategicznych projektów o wartości powyżej 10 mln euro z kategorii: ochrona środowiska naturalnego oraz transeuropejskie sieci transportowe. Fundusz poprzez współfinansowanie tych projektów umożliwia zniwelowanie zacofania w stosunku do bogatszych krajów Europy Zachodniej oraz pozwala

¹ D. Czykier-Wierzbza, *Finansowanie polityki regionalnej w Unii Europejskiej*, Twigger, Warszawa 2003, s.128-129.

² Do końca 2003 r. beneficjentem Funduszu Spójności była także Irlandia.

zapobiec obciążeniu budżetu tych państw, które muszą dostosować się do norm unijnych w wymienionych dziedzinach³.

Na szczycie w Edynburgu w 1993 r. założono, że fundusz zakończy swoją działalność w roku 1999, kiedy najuboższe państwa członkowskie (o PKB mniejszym niż 90% jego przeciętnej wartości) zostaną odpowiednio przygotowane do wejścia do Unii Gospodarczo-Walutowej czyli sprostają kryteriom konwergencji, m.in. nie więcej niż 3% PKB poziom deficytu budżetowego i nie większy niż 60% PKB dług publiczny. Założenia te w okresie 1993-1999 spełniały cztery państwa wspierane w następujący sposób: Hiszpania 52-58%, Grecja 16-20%, Irlandia 7-10% i Portugalia 16-20% całości budżetu⁴.

Tabela 1. Podział środków z Funduszu Spójności na kraje w latach 1993-1999 i 2000-2006

PAŃSTWO	LATA 1994-1999	LATA 2000-2006
	W MLN EURO (CENY Z ROKU 1994)	W MLN EURO (CENY Z ROKU 1999)
GRECJA	2.602,00	3.060,00
HISZPANIA	7.950,00	11.160,00
IRLANDIA	1.301,00	556,00
PORTUGALIA	2.601,00	3.060,00
SUMA	14.454,00	17.836,00

Źródło: I. Bache, *The Politics of European Union Regional Policy. Multi - Level Governance of Flexible Gatekeeping?* UACES, Sheffield Academic Press, Sheffield 1998, s. 89
oraz www.europa.eu.int/comm/regional_policy

Z uwagi na pozytywną ocenę ex-post wystawioną działalności Funduszu Spójności, Rada Europejska na szczycie w Berlinie w 1999 r. postanowiła przedłużyć jego funkcjonowanie do roku 2006. Jednocześnie wprowadzono kilka zasadniczych zmian, spośród których najważniejsze to kryterium 90% PNB dla danego państwa⁵ oraz wprowadzenie indykatywnego podziału środków, który kształtuje je na poziomie: Hiszpania 61-63,5%, Grecja 16-18%, Irlandia 2-6% i Portugalia 16-18% całości budżetu⁶. Na okres 2000-2006 całość środków finansowych Funduszu wynosi 18 mld euro. Ponadto przyjęto, „że finansowane z Funduszu nowe projekty i kolejne etapy realizacji wcześniejszych projektów będą zatwierdzane i uruchamiane przez Komisję tylko wtedy, gdy kraj członkowski

³ www.europa.eu.int/comm/regional_policy

⁴ Rozporządzenie 1164/1994/WE dotyczące Funduszu Spójności, załącznik 1.

⁵ Dotychczas brano pod uwagę wartość PKB. Zmiana jest zasługą polityki Irlandii, która mogła korzystać z funduszu tylko w przypadku kryterium PNB.

⁶ www.europa.eu.int/comm/regional_policy/funds/procf/stru/prcf1_en.htm

należący do strefy euro spełni ustalone wymagania dotyczące stabilności gospodarczej i wzrostu”⁷.

Tabela 2. Środki na Fundusz Spójności w okresie 2000-2006 (w mln euro, w cenach z 1999 r.)

LATA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
W MLN EURO	2615	2615	2615	2615	2515	2515	2510

Źródło: Rozporządzenie Rady 1264/1999/WE, art. Załącznik 1.

W latach 2000-2003 Irlandia otrzymywała pomoc z Funduszu na zasadach przejściowych⁸. Po dokonaniu przeglądu stanu gospodarki, od 1 stycznia 2004 r. Irlandia przestała być beneficjentem środków Funduszu Kohezji. Z kolei przystąpienie do Unii 1 maja 2004 r. dziesięciu państw spowodowało, że Unia Europejska zagwarantowała dla nich na lata 2004-2006 środki finansowe w wysokości 8,495 mld euro (wg cen z 2004 roku), co stanowi dla tych państw aż 35% całości środków strukturalnych w tym okresie programowania. Największe wsparcie z Funduszu Spójności spośród krajów Europy Środkowo-Wschodniej będzie mogła uzyskać Polska (zob. tab. nr 3).

Tabela 3. Wsparcie z Funduszu Spójności dla nowych państw członkowskich w latach 2004-2006 (w mln euro, zobowiązania wg cen z 2004 r.)⁹

PAŃSTWO	ZOBOWIĄZANIE (ŚREDNIA)
CYPR	53,94
R. CZESKA	936,05
ESTONIA	309,03
WĘGRY	1 112,67
ŁOTWA	515,43
LITWA	608,17
MALTA	21,94
POLSKA	4 178,60
SŁOWACJA	570,50
SŁOWENIA	188,71
SUMA	8 495,04

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.europa.eu.int/comm/regional_policy/intro/working4

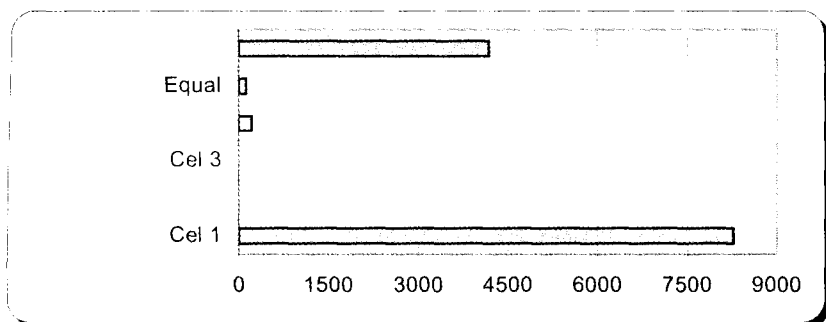
⁷ D. Czykier – Wierzba, *Finansowanie polityki regionalnej w Unii Europejskiej*, Twigger, Warszawa 2003 r., s. 149

⁸ T. G. Grosse, *Polityka Regionalna Unii Europejskiej. Przykład Grecji, Włoch, Irlandii i Polski*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa, 2004 r., s. 72

⁹ Nie można sumować pomocy dla państw „starej” i „nowej” UE, ze względu na różny okres programowania – odpowiednio 7 i 3 lata.

Zagwarantowane dla Polski środki z Funduszu Spójności w wysokości 4178,6 mld euro stanowią aż 1/3 pomocy strukturalnej (zob. wykres 1).

Wykres 1. Fundusze i instrumenty strukturalne na lata 2004-2006 dla Polski (w mln euro i bieżących cenach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.europa.eu.int/comm/regional_policy

Polskie stanowisko wobec zmian w polityce spójności Unii Europejskiej w okresie budżetowym 2007-2013

30 kwietnia 2004 r. Rada Ministrów przyjęła dokument pt. Stanowisko Polski w sprawie Polityki Spójności Unii Europejskiej w latach 2007-2013, który w kilkunastu punktach odnosi się do nowego okresu budżetowego oraz zmian w europejskiej polityce spójności społeczno-ekonomicznej. Podkreśla się ogromne znaczenie tej polityki, która redukuje dysproporcje regionalne nie tylko w ramach kraju, ale będzie również wpływać na zmniejszenie różnic rozwojowych polskich regionów i w szczególności zachodnioeuropejskich. Zadowalająca jest proponowana wysokość zasobów Funduszu Spójności i dążenie Komisji do efektywniejszego wykorzystania środków budżetowych. Obawę budzi jednak fakt ograniczenia pomocy strukturalnej do 4% PKB państwa - beneficjenta. Polska strona postuluje, aby pułap ten dotyczył tylko Funduszu Kohezyj, bez tzw. *performance reserve*. Rząd polski zadowolony jest z propozycji Komisji dot. podziału pomocy – 2/3 fundusze strukturalne i 1/3 Fundusz Spójności - w przypadku nowych państw członkowskich, co oznacza zwrócenie uwagi na potrzebę redukcji zacofania infrastrukturalnego w tych krajach. Ponadto zapowiedzi Komisji w sprawie ułatwienia mechanizmu pozyskiwania środków z Funduszu, z pewnością są korzystne dla Polski, która dopiero będzie uczyć się skutecznej absorpcji. W związku z tym, Rada Ministrów pozytywnie ocenia uelastycznienie reguł kwalifikacji kosztów, czy też programowanie oparte na tzw. dokumencie strategicznym. Uproszczenie procesu programowania miałyby polegać na tym, że „na podstawie dokumentu strategicznego przyjętego przez Radę każde z Państw Członkowskich opracowałoby dokument (...)

zakwestionowano również wysokości wkładu środków własnych – nadal obowiązuje pułap 15%. Dalsze funkcjonowanie tego funduszu, jak również „zamrożenie” wspomnianych wskaźników pomocy jest bardzo korzystne dla Polski. Należy zwrócić uwagę na fakt, że stosunkowo największe wsparcie Polska otrzymywać będzie właśnie z Funduszu Spójności, w porównaniu do pozostałych polityk unijnych. Wyznaczenie interwencji poniżej 90% PNB¹⁴ a nie PKB, umożliwia nie tylko pomoc Polsce, ale wielu zacofanym regionom „nowej” Unii, gdyż PNB jest w tych krajach niższe od PKB¹⁵. Należy również zauważyć, że nastąpiło większe skoncentrowanie środków na danych działaniach finansowanych zarówno z funduszy strukturalnych jak i z Funduszu Kohezyj, które z pewnością będzie źródłem dodatkowych korzyści.

Mechanizm funkcjonowania Funduszu Spójności w Polsce

Warunkiem efektywnego wykorzystania środków z Funduszu Spójności jest przede wszystkim spełnienie następujących warunków:

- przygotowanie planów wykorzystania tych środków w powiązaniu z zagwarantowaniem wieloletniego wkładu krajowego,
- zbudowanie i uruchomienie efektywnego mechanizmu funkcjonowania tego Funduszu, na który składają się programowanie, zarządzanie, monitorowanie, ocena i kontrola przepływu środków z Unii Europejskiej¹⁶.

Programowanie Funduszu Spójności. Wdrażanie projektów¹⁷

Procedurę programowania¹⁸ regulują w Polsce następujących dokumenty: Strategia wykorzystania Funduszu Spójności oraz Wytyczne dla Instytucji Pośredniczących w zarządzaniu dotyczące podstawowych wymogów do programowania i przygotowania projektów do Funduszu spójności w okresie programowania 2004-2006. W przypadku przedsięwzięć z zakresu obu sektorów wspomniany proces wygląda różnie.

¹⁴ Wyliczony na podstawie danych dla Wspólnoty za okres ostatnich trzech lat, dostępny w chwili podejmowania decyzji.

¹⁵ *Third Report...*, op. cit., s. 14-15.

¹⁶ H. Jahns, *Zasady i system zarządzania środkami strukturalnymi w Polsce w świetle przepisów wspólnotowych*, Artykuł zamieszczony na stronie www.funduszsposojnosci.pl

¹⁷ Więcej w *Zarządzanie i kontrola Fundusz Spójności*, Dokument Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, kwiecień 2004.

¹⁸ Oznacza przeprowadzany w kilku etapach proces organizowania, podejmowania decyzji i finansowania działań UE.

Inwestycje środowiskowe

Za przygotowanie wniosków oraz przeprowadzenie procesu programowania odpowiada Ministerstwo Środowiska, natomiast Departament Integracji Europejskiej wraz z Departamentami Zasobów Wodnych, Polityki Ekologicznej oraz Instrumentów Ochrony Środowiska oceniają wnioski pod względem merytorycznym.

- Jednostki samorządu terytorialnego, związki jednostek samorządu terytorialnego i komunalne spółki prawa handlowego składają tzw. wnioski wstępne w odpowiednim wojewódzkim funduszu ochrony środowiska i gospodarki wodnej,
- wojewódzkie fundusze ochrony środowiska i gospodarki wodnej przygotowują listę potencjalnych beneficjentów Funduszu Spójności na podstawie sporządzonej przez nich wstępnej oceny merytorycznej (*Protokół oceny inwestycji pod względem spełniania kryteriów Funduszu Spójności*) oraz oceny formalnej (w przypadku wystąpienia błędów wniosek zwraca się wnioskodawcy w celu dokonania poprawek),
- lista potencjalnych beneficjentów jest weryfikowana przez Marszałków Województw. Ich zadaniem jest sprawdzenie, czy dany wniosek nie został również złożony w celu uzyskania dofinansowania z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego,
- następnie skontrolowane listy przekazywane są do Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, który z kolei ocenia inwestycje pod względem planowanego efektu ekologicznego, a także wykonalności technicznej, ekonomicznej, finansowej,
- zbiorcze zestawienie projektów trafia dalej do Sekretariatu Komitetu Sterującego. Komitet Sterujący doradza Ministrowi w ostatecznej selekcji wniosków, a rekomendacja wydana jest na podstawie opinii Marszałków. Komitet, w ramach swoich uprawnień, może także stworzyć listę dodatkowych kryteriów wyboru uwzględniającą *Strategię wykorzystania Funduszu Spójności*,
- Ministerstwo Środowiska informuje Marszałków oraz potencjalnych beneficjentów końcowych o zatwierdzeniu przez właściwego Ministra listy przedsięwzięć,
- zatwierdzone przez Ministerstwo projekty muszą następnie ubiegać się o wsparcie z Funduszu Spójności. Wnioski do Funduszu przygotowuje beneficjent końcowy przy współudziale Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej oraz Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Jeśli zawierają one wszystkie wymagane informacje tj.: studia wykonalności, ocenę oddziaływania na środowisko oraz analizę ekonomiczną i finansową, są kolejno przekazywane do Instytucji Zarządzającej, i dalej do Komisji Europejskiej.

Inwestycje transportowe

- za przygotowanie wniosków oraz przeprowadzenie procesu programowania odpowiada Ministerstwo Infrastruktury, natomiast za przygotowanie dokumentów programowych i koordynację całego procesu programowania Departament Programowania i Strategii wraz z Departamentem Finansowania Infrastruktury i Funduszy Europejskich, Departamentem Kolejnictwa i Departamentem Dróg Publicznych,
- podmiotami odpowiedzialnymi za przygotowanie wniosków dotyczących kolei oraz dróg i autostrad są odpowiednio PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. oraz Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, które realizują przedsięwzięcia, jak również są beneficjentami końcowymi inwestycji. W związku z tym, że projekty transportowe wymagają dużych nakładów finansowych, ich ilość współfinansowana z Funduszu Spójności jest ograniczona,
- o wyborze projektów decyduje Ministerstwo Infrastruktury przy uwzględnieniu rekomendacji Komitetu Sterującego. Komitet wspiera Ministerstwo w określaniu celów i strategii wykorzystania środków Funduszu, opiniuje złożone projekty, przygotowuje propozycję co do kolejności składania projektów do Komisji Europejskiej oraz zatwierdza kryteria selekcji inwestycji dofinansowanych z kohezyjnego źródła. W razie wystąpienia jakichkolwiek niejasności, Komitet może zlecić wyjaśnienie spornych kwestii podmiotom realizującym lub powołać Grupę Roboczą złożoną z ekspertów. Dla zachowania spójności przedsięwzięć ważna jest koordynacja działań wspomnianego Komitetu z Komitetem Sektorowego Programu Operacyjnego Transport,
- wnioski z zakresu transportu podlegają weryfikacji formalnej dokonywanej przez Departament Programowania i Strategii MI, ekonomiczno-technicznej wykonywanej przez Departamenty odpowiedzialne za transport i kolejnictwo oraz Departament Budżetu i Analiz Ekonomicznych. Zgodność ze strategiami bada Departament Programowania i Strategii, a za kontrolę finansową planowanych przedsięwzięć ubiegających się o pomoc z Funduszu Spójności odpowiada Departament Finansowania Infrastruktury i Funduszy Europejskich,
- wniosek opiniuje Zespół Roboczy, a następnie opinia przekazywana jest do Komitetu Sterującego, który na jej podstawie odpowiednio rekomenduje wnioski Ministerstwu Infrastruktury, który zatwierdza poszczególne projekty.
- Wnioski aplikacyjne z obu dziedzin wysyłane są Komisji Europejskiej, która rejestruje projekt w systemie SIMIK. Ponadto Komisja ocenia projekt pod względem m.in. korzyści i strat jakie może przynieść realizacja danego projektu, czy zgodność przedsięwzięć z politykami unijnymi, również przy pomocy Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Cała wspomniana procedura kończy się wydaniem Decyzji przez Komisję (*granting decision*) oddzielnie, dla każdego projektu.

System zarządzania i kontroli Funduszu Kohezji

System zarządzania i kontroli usankcjonowany jest aktami prawnymi¹⁹ i składa się z podmiotów zaprezentowanych w tabeli 5. Istotą działania poszczególnych podmiotów funkcjonujących w związku z Funduszem Spójności w Polsce jest:

- Instytucja Zarządzająca – jej zadania w ramach Ministerstwa pełni Departament Koordynacji Funduszu Spójności, a nadzór sprawuje Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Gospodarki i Pracy. Instytucja powołana w celu koordynacji i zarządzania, a w szczególności: odpowiedzialna za formalne kontakty z Komisją Europejską, przekazywanie Komisji wniosków o pozyskanie środków oraz raportów z realizacji projektów, monitorowanie organizacji systemu zarządzania i kontroli oraz inwestycji współfinansowanych z Funduszu, zapewnienie informacji o każdym dofinansowanym przedsięwzięciu, czy też powołanie Komitetu Monitorującego. Ponadto koordynuje przygotowania Strategii oraz promuje Fundusz Spójności²⁰.
- Instytucja Płatnicza – jej funkcje sprawuje Departament Instytucji Płatniczej w stałej współpracy z departamentami w Ministerstwie Finansów oraz z Instytucją Zarządzającą i Pośredniczącą. Nad jej działaniem czuwa Podsekretarz Stanu – szef instytucji Płatniczej. Zajmuje się przede wszystkim obsługą konta bankowego, które służy do dokonywania płatności (wg zobowiązań budżetowych), następnie przelew tych środków na konto instytucji Pośredniczącej. Kwoty odzyskane z płatności dokonywanych przekazywane są na rachunek bankowy, zarządzany też przez Instytucję Płatniczą. Na tym poziomie dokonuje się także certyfikacji wniosków Instytucji Pośredniczących o płatności do Komisji Europejskiej i dalej przekazywanie wniosków o dofinansowanie z funduszu do Komisji. Poza tym podmiot ten zajmuje się monitorowaniem realizacji przedsięwzięć od strony finansowej oraz dokonuje analizy raportów dotyczących zaawansowania projektów²¹.
- Instytucje Pośredniczące – mają za zadanie zarządzać finansowo projektami. W przypadku obu sektorów, struktura tego poziomu jest różna (zobacz tabelę nr 4). Do priorytetów funkcjonowania tej instytucji zalicza się: zapewnienie przeprowadzenia projektów zgodnie z celami i wymogami prawa unijnego, sprawowanie kontroli aby projekty kohezyjne nie były współfinansowane z funduszy strukturalnych, weryfikacja wniosków o płatność i deklaracji wydatków, prowadzenie przejrzystej rachunkowości, a także przygotowanie deklaracji wydatków i harmonogramów finansowych²².

¹⁹ Rozporządzenie Rady nr 1164/94/EWG z 16 maja 1994 r. zmienione: Rozporządzeniem Rady nr 1164/1999 z 21 lipca 1999 r., Rozporządzeniem Rady nr 1165/1999 z 21 lipca 1999 r. oraz Rozporządzeniem Komisji nr 1385/2002 z 29 lipca 2002 r.

²⁰ www.funduszspojnosci.gov.pl Strona Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej.

²¹ www.funduszspojnosci.gov.pl strona Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej.

²² *Strategia wykorzystania Funduszu Spójności*, Dokument Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003, s. 85.

- o Podmiot odpowiedzialny za realizację – ich celem jest przeprowadzanie projektów zgodnie z prawem wspólnotowym. Beneficjentami końcowymi w przypadku przedsięwzięć z zakresu transportu są oba podmioty, a w przypadku projektów środowiskowych – w dużej mierze większość podmiotów odpowiedzialnych za realizację²³.

System kontroli opiera się na:

- o audycie wewnętrznym – przedsięwzięcia dofinansowane z Funduszu Spójności wymagają przeprowadzenia audytu systemowego przez niezależnego audytora wewnętrznego zgodnie z Rozporządzeniem Komisji 1386/2002.
- o sprawdzeniu efektywności działania systemu zarządzania i kontroli poprzez weryfikację 15% wydatków kwalifikowanych stanowiących reprezentatywną próbę przez szesnaście Urzędów Kontroli Skarbowej. Działają one na zlecenie Biura Międzynarodowych Relacji Skarbowych w Ministerstwie Finansów, które wskazują metodę badania, określają próbkę oraz koordynują cały ten proces. Wyniki kontroli przekazywane są organom krajowym jak i wspólnotowym.

Wnioski z powyższych weryfikacji są niezbędne do wydania deklaracji zamknięcia pomocy przez Generalnego Inspektora Kontroli Skarbowej działającego w ścisłej współpracy z Biurem ds. Poświadczeń Środków Pochodzących z UE.

Tabela 4. Podmioty wchodzące w skład systemu zarządzania i kontroli pomocy z Funduszu Spójności w Polsce.

PODMIOT	SEKTOR ŚRODOWISKA	SEKTOR TRANSPORTU
Instytucja Zarządzająca	Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej	Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej
Instytucja Płatnicza	Ministerstwo Finansów	Ministerstwo Finansów
Instytucje Pośredniczące I szczebla	Ministerstwo Środowiska	Ministerstwo Infrastruktury
Instytucje Pośredniczące II szczebla	Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej	
Instytucje Pośredniczące III szczebla	Wojewódzkie Fundusze Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej	
Podmiot odpowiedzialny za realizację	Jednostki samorządu terytorialnego oraz ich związki, przedsiębiorstwa komunalne, Reg. Zarządy Gospodarki Wodnej i inne	Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad Polskie Koleje Państwowe

Źródło: Opracowanie własne

²³ Ibidem, s. 85.

Monitorowanie (proces systematycznego gromadzenia i analizowania wiarygodnych informacji finansowych i statystycznych dotyczących wdrażania projektów, którego celem jest zapewnienie zgodności ich realizacji z wcześniej zatwierdzonymi założeniami realizacji) dokonywane jest na każdym szczeblu wdrażania projektu i odbywa się poprzez sprawozdania na Komitet Monitorujący, miesięczne sprawozdania finansowe i inspekcje na miejscu realizacji projektu²⁴.

Przewidywana efektywność działania Funduszu Spójności w Polsce

Unia Europejska zagwarantowała Polsce na lata 2004-2006 pomoc finansową z Funduszu Spójności na wsparcie inwestycji z sektorów środowisko naturalne i transport w wysokości 4178,6 mln euro²⁵. To duże wsparcie finansowe wraz ze skutecznie funkcjonującym mechanizmem absorpcji środków przyczyni się z pewnością do uzyskania korzyści społecznych i ekonomicznych. Zgodnie z założeniami Narodowego Planu Rozwoju na lata 2004-2006 przewiduje się uzyskanie następujących korzyści ekologicznych w sektorze ochrony środowiska²⁶:

- inwestycje w sferę gospodarki wodno-ściekowej powinny zredukować znacznie ilość emitowanych zanieczyszczeń do wód (redukcja związków biogenych, zanieczyszczeń bakteryjnych, osiągnięcie jakości wód określonej w dyrektywach unijnych),
- priorytet „gospodarka odpadami i ochrony powierzchni ziemi” umożliwi zmniejszenie ilości niekontrolowanych odpadów znajdujących się w przyrodzie, poprzez: promocję selektywnej zbiórki, redukcję składowanych odpadów, likwidację niektórych komunalnych składowisk, rekultywację terenów zdegradowanych przemysłowo, prawidłową gospodarkę osadami ściekowymi,
- priorytet „poprawa jakości powietrza” jest szczególnie istotny w Polsce z uwagi na przewidywany wzrost zanieczyszczeń będący skutkiem polepszenia się jakości życia mieszkańców oraz przepływem zanieczyszczeń z obszarów krajów sąsiadujących. Ponadto inwestycje te powinny wpłynąć na zmniejszenie ilości „niskich emisji”, redukcję emisji szkodliwych związków, niedopuszczenie do przekroczenia pyłu zawieszonego.
- wyrównanie przepływów niskich, zwiększenie dyspozycyjności wód oraz odbudowa wód gruntowych – to najistotniejsze cele stawiane inwestycjom dot. zasobów wodnych. Ponadto przeprowadzenie tego typu inwestycji zmniejszy prawdopodobieństwo wystąpienia powodzi, czy też zagwarantuje posiadanie zasobów wodnych dla rozwoju gospodarczego.

²⁴ Zarządzanie i kontrola... op. cit., s. 53-54.

²⁵ www.europa.eu.int/comm/regional_policy

²⁶ *Narodowy Plan Rozwoju*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 14 stycznia 2003 r., s. 126-127.

Inwestycje w sektorze ochrony środowiska naturalnego pozwolą także uzyskać korzyści ekonomiczne. Po pierwsze, przyczynią się one do powstania wielu nowych miejsc pracy. Wprowadzenie przepisów unijnych regulujących problematykę polityki środowiskowej, wykorzystanie pomocy ze Wspólnoty oraz wsparcie krajowe, może przyczynić się do powstania do 2020 roku 1,8 mln rocznie miejsc pracy we wszystkich „nowych” państwach członkowskich Unii Europejskiej²⁷. Nastąpi również rozwój niektórych branż gospodarki, np. usług, budownictwa, produkcji urządzeń związanych z ochroną środowiska. Poza tym, mogą ulec zmniejszeniu koszty związane z ochroną zdrowia. Jeżeli Polska spełni wymogi środowiskowe UE, to oszczędności do 2020 r. mogą wynieść nawet 208,2 mld euro (553 euro na rok w przeliczeniu na 1 mieszkańca Polski)²⁸. Inwestycje współfinansowane przez Fundusz Spójności wpłyną także na poprawę makroekonomicznych warunków gospodarowania. Wzrośnie popyt oraz zwiększy się atrakcyjność i konkurencyjność polskich regionów. Powinno to przyczynić się do zwiększenia realizacji inwestycji zagranicznych w Polsce.

Rozwój infrastruktury transportowej przy wsparciu Funduszu Spójności oznacza²⁹:

1. w przypadku sieci drogowej:

- do końca 2005 r. oddanie do użytku lub przebudowanie 550 km autostrad, 200 km dróg ekspresowych oraz 47 obwodnic. Rocznie oddawane będą odcinki o długości 250 km – w przypadku nowych autostrad (obecnie 60 km) i 60 km dróg ekspresowych (obecnie 20 km). Inwestycje dotyczą następujących przedsięwzięć:
- autostrada łącząca Warszawę z krajami Unii,
- autostrada A4/A18 łącząca Kraków z Niemcami, a po zakończeniu tego odcinka w 2005 r. prace zostaną skoncentrowane na połączeniu Kraków-Tarnów,
- autostrada A2, odcinek Nowy Tomysł - Konin, po roku 2005 Świecko - Nowy Tomysł i Konin - Warszawa
- do 2008 r. odcinki autostrady A1 Gdańsk – Nowe Marzy, Stryków – Tuszyń, Piotrków – Częstochowa i Żory – Gorzyczki.
- zwiększenie zysków czerpanych z tranzytu. Położenie geograficzne Polski w Europie umożliwia osiąganie korzyści z tego tytułu, gdyż na jej terytorium zlokalizowane są cztery paneuropejskie korytarze transportowe, a od momentu wstąpienia do Unii Europejskiej wschodnia granica Polski stała się zewnętrzną granicą Unii. Jednak niska jakość połączeń jest obecnie przyczyną powstania tzw. „wąskich gardeł”.

²⁷ Ecotee, *The benefits of compliance with the environmental acquirits for the candidate countries. DG envy contract: Environmental policy in the applicant countries and their preparations for accession*. Final raport. Birmingham, UK, 2001

²⁸ więcej w *Strategii wykorzystania...*

²⁹ więcej w *Narodowym Planie Rozwoju i Strategii...*

- rozwój infrastruktury drogowej wpłynie na zmniejszenie zatłoczenia na głównych arteriach oraz zmniejszy wypadkowość.
 - wzrost jakości stanu nawierzchni drogowych poprzez zwiększenie wytrzymałości jezdni do nacisku 115 kN/oś (obecnie 80 i 100 kN/oś). Aktualnie standardy unijne spełnia 455 km dróg, a kolejne 1500 km będzie je spełniać do końca 2005 r.
 - zwiększenie bezpieczeństwa na drogach, gdyż ich budowa będzie musiała uwzględniać unijne standardy dotyczące ratownictwa drogowego i medycznego.
 - realizacja inwestycji drogowych spowoduje także powstanie nowych miejsc pracy – związanych nie tylko z budową dróg, ale również z ich późniejszą eksploatacją. Inwestycje te mają również wpływ na rozwój gospodarczy terenów przyległych do dróg (szczególnie autostrad), gdzie powstają restauracje, hotele, stacje benzynowe itp. Ocenia się, że 1 km budowy lub przebudowy autostrady powoduje zatrudnienie 200 osób i kilkukrotny wzrost zapotrzebowania na materiały.
2. w przypadku transportu kolejowego:
- inwestycje polegają na modernizacji, rozbudowie, czy też przebudowie kolejowych sieci o znaczeniu międzynarodowym. Przedsięwzięcia te umożliwiają osiągnięcie następujących korzyści
 - wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki .
 - utrzymanie na obecnym poziomie ilości przewozów kolejowych (wzrastające znaczenie przewozów drogowych).
 - zwiększenie atrakcyjności świadczonych usług kolejowych dzięki spełnieniu wspólnotowych standardów, między innymi możliwości rozwinięcia szybkości przez tabor kolejowy do 160 km/h - ruch pasażerski i 120 km/h w przypadku ruchu towarowego.

Zakończenie

W sytuacji, gdy Polska jest już pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej, istotnym zagadnieniem, jest znajomość procedur i mechanizmów działania Funduszu Spójności – zasad funkcjonowania, procedur zatwierdzenia projektów, wyznaczonych priorytetów oraz wielkości pomocy, o jaką można wnioskować, by skutecznie pozyskiwać wsparcie z tego źródła. Środki z Funduszu Spójności przyczynią się do zrealizowania strategicznych inwestycji z zakresu środowiska naturalnego i transportu, które umożliwią uzyskanie nie tylko korzyści ekonomicznych, ale także społecznych. W związku z tym, ważne jest wypracowanie umiejętności skutecznej absorpcji środków pochodzących z tego Funduszu oraz aktywny udział Polski w kształtowaniu polityki spójności w następnych latach budżetowych.

Literatura

- Bache I., *The Politics of European Union Regional Policy. Multi - Level Governance of Flexible Gatekeeping?* UACES, Scheffield Academic Press, Scheffield 1998.
- Combes P. P., Lafourcade M., *Transportation Cost Decline and Regional Inequalities: Evidence from France, 1978-1993*, Centre for Economic Policy Research, 2001.
- Czykier-Wierzbą D., *Finansowanie polityki regionalnej w Unii Europejskiej*, Twigger, Warszawa 2003.
- Czykier-Wierzbą D., *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, Wyd. Uniw. Gdańskiego, Gdańsk 1998.
- Ecotec, *The benefits of compliance with the environmental acquis for the candidate countries. DG env contract: Environmental policy in the applicant countries and their preparations for accession. Finale raport.*, Birmingham, UK, 2001.
- Głębicka K., Grewiński M., *Europejska polityka regionalna*, Elipsa, Warszawa 2003.
- Grosse T., *Polityka regionalna Unii Europejskiej i jej wpływ na rozwój gospodarczy – przykład Grecji, Włoch, Irlandii i wnioski dla Polski*, Instytut Spraw Politycznych, Warszawa 2000.
- Grosse T.G., *Polityka regionalna Unii Europejskiej. Przykład Grecji, Włoch, Irlandii i Polski*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004.
- www.europa.eu.int/comm/regional_policy – strona Dyrekcji Generalnej ds. Polityki Regionalnej.
- www.funduszsypojnosci.gov.pl – strona Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Socjalnej.
- Jahns H., *Zasady i system zarządzania środkami strukturalnymi w Polsce w świetle przepisów wspólnotowych*, Artykuł zamieszczony na stronie www.funduszsypojnosci.gov.pl
- Jasiński P., *Europa jako szansa: polityka regionalna Unii Europejskiej i jej instrumenty a władze lokalne i regionalne*, „Elipsa”, Warszawa 2000.
- Kienzler I., *Leksykon Unii Europejskiej*, Świat Książki, Warszawa 2003.
- Kosiedowski W., *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym*, Dom Organizatora, Toruń 2001.
- Narodowy Plan Rozwoju*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 14 stycznia 2003 r.
- Puga D., *European Regional Policies in Light of Recent Location Theories*, „Journal of Economic Geography”, vol. 2, nr 4, 2002 r.
- Rozporządzenia Komisji 1386/2002 z 29 lipca 2002 r.*
- Rozporządzenie Komisji 16/2003 z 6 stycznia 2003 r.*
- Rozporządzenie Rady 1164/1999 z 21 czerwca 1999 r.*
- Stanowisko Polski w sprawie Polityki Spójności Unii Europejskiej w latach 2007-2013*, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 30 kwietnia 2004 r.
- Strategia wykorzystania Funduszu Spójności*, Dokument Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003 r.
- Szlachta J., *Wnioski dla Polski wynikające z raportu kohezyjnego Komisji Europejskiej „Nowe partnerstwo dla spójności. Konwergencja, konkurencyjność, współpraca. Trzeci raport na temat spójności gospodarczej i społecznej”*, Luksemburg 2004, Ekspertyza dla Ministerstwa Gospodarki i Pracy, Warszawa 2004.
- Third Report on Economic and Social Cohesion. A New Partnership for Cohesion. Convergence, Competitiveness, Cooperation*, European Commission, Brussels 2004.
- Transport – Wyniki działalności*, Rocznik Statystyczny GUS Warszawa 2002.
- www.unia-europejska.pl – strona poświęcona m.in. problematyce regionalnej.
- Zarządzanie i kontrola Fundusz Spójności*, Dokument Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2004.

Mechanizmy funkcjonowania Funduszu Spójności Unii Europejskiej

Streszczenie

1 maja 2004 r. Unia Europejska powiększyła się o 10 państw. Kraje te wniosły szereg problemów wynikających z ich zacofania. W związku z tym Unia Europejska oferuje im różnorodną pomoc, między innymi z Funduszu Spójności. Obecnie kryteria uzyskiwania pomocy z Funduszu spełniają trzy *stare państwa UE*: Grecja, Hiszpania i Portugalia oraz wszystkie *nowe państwa UE*. Spośród „nowych” państw członkowskich, Polsce zostało zagwarantowane największe wsparcie – około 4 miliardy euro w pierwszym okresie programowania. Inwestycje Funduszu Spójności zwiększają ekonomiczną i społeczną spójność oraz podnoszą konkurencyjność polskich regionów w Unii Europejskiej. Dlatego Polska powinna wypracować efektywny mechanizm absorpcji środków z Funduszu Spójności.

The mechanism of the Cohesion Fund's activity

Summary

On 1st of May 2004 ten countries joined the European Union. They brought with them the problems of underdevelopment. Therefore, the EU offers them various kinds of support, among others the aid from the Cohesion Fund. At present, the criteria of getting aid from the Fund are met by 3 old members of the EU: Greece, Spain and Portugal, as well as by all the new members. From among the new countries Poland was guaranteed the major support of 4 billion euro in the first programming period. The investments of the Cohesion Fund enhance an economic and social cohesion and raise the competitiveness of Polish regions in the European Union. That is why Poland should work out an efficient mechanism of the absorption of the Fund's support.

Wielofunkcyjny rozwój wsi i gospodarki rolnej w Polsce

Sektor rolno-spożywczy w Polsce jako integralna część gospodarki kraju wraz z procesem transformacji rynkowej oraz wejściem do Unii Europejskiej znalazł się obecnie w nowych uwarunkowaniach rozwojowych. Oznacza to – podobnie jak w całej gospodarce – konieczność przeprowadzenia głębokich zmian strukturalnych i systemowych dla jego sprawnego funkcjonowania. Równocześnie zaistniała potrzeba dokonania głębokich przeobrażeń dotyczących wielofunkcyjnego rozwoju wsi. Potrzeba taka wynika z konieczności unowocześniania sektora rolno-spożywczego warunkowanego w znacznym stopniu kreowaniem wielofunkcyjnych działalności gospodarczych w obszarach wiejskich a także dostosowania tych obszarów do wymogów gospodarki rynkowej realizowanej w zderzeniu z aspiracjami cywilizacyjnymi naszego społeczeństwa oraz z uwzględnieniem procesów dostosowawczych do struktur integracyjnych Unii Europejskiej¹.

W podjętych sposobach zmian strukturalnych (restrukturyzacji) rolnictwa polskiego coraz powszechniej mówi się o dualnym modelu rozwiązania tego problemu². Polega on na tym, że z jednej strony będzie utrzymywany sektor tradycyjny, charakteryzujący się wysoką pracochłonnością w produkcji rolniczej, którego szybko się nie zlikwiduje. Z drugiej strony, wszędzie tam gdzie jest to konieczne i możliwe ze względu na wymagania jakościowe (produkcja na eksport) tworzyć potrzeba sektor nowoczesny technologicznie i ekonomicznie.

Model ten z jednej strony pozwala utrzymać względnie wysokie zatrudnienie w rolnictwie, a z drugiej strony pozwala zadbać o wysokie technologie i konkurencyjność rolnictwa w dziedzinach związanych bezpośrednio z eksportem jego produktów.

¹ Por. J. Siekierski, *Sektor rolno-żywnościowy w procesie przemian rynkowych*, (w:) *Transformacja gospodarki polskiej. Doświadczenia i wyzwania*, praca zbiorowa pod red. S. Lisa, Polska Akademia Nauk, Kraków 1996, s. 151-168.

² A. Woś, *Drogi restrukturyzacji rolnictwa*, *Więść i rolnictwo*, nr 3/1996, s. 61.

Oznacza to, że restrukturyzacja rolnictwa obejmuje przede wszystkim zmiany dostosowawcze wewnątrz gospodarstw rolnych. To znaczy w skali mikro (gospodarstwa rolnego) przesunąć się w kierunku obrotu produkcji i technologii, które są adekwatne dla danego gospodarstwa, i pozwalają mu najpełniej oraz najefektywniej wykorzystać posiadane zasoby, w tym także pracę.

Drugą płaszczyznę zmian stanowić musi restrukturyzacja bliższego i dalszego otoczenia rolnictwa. Obejmuje ono tworzenie nowej infrastruktury technicznej i społecznej, nowoczesnego rynku rolnego, usprawnienie obsługi bankowej, rozwój doradztwa, instytucji samorządu lokalnego, zawodowego i gospodarczego.

Te dwie sfery decydować będą o sprawności i ekonomicznej efektywności całego sektora rolniczego oraz o rozwoju społeczno-gospodarczym wsi. Ważne jest żeby wszystkim gospodarstwom rolnym (dużym i małym) stworzyć równe szanse w ekonomicznym systemie rynkowym. Ale oczywiste jest, że nie wszyscy rolnicy będą w stanie owe szanse wykorzystać w równym stopniu. Stąd też mechanizm rynkowy sam uruchamia i będzie uruchamiać polaryzację struktury rozwojowej gospodarstw rolnych. Przykładowo, z jednej strony będą wzrastać liczebnie i umacniać się ekonomicznie gospodarstwa rozwojowe, nowoczesne, samofinansujące się. Z drugiej strony przez pewien czas będą funkcjonowały gospodarstwa słabsze ekonomicznie, przywiązane do działek przydomowych rodzin, utrzymujące się z dochodów nierolniczych.

Jedne i drugie gospodarstwa, ażeby ugruntować się na rynku muszą odchodzić od zachowań, które określane są jako przetrwanie czasu recesji (strategia czasu przetrwania), i muszą wykazywać rosnącą aktywność rynkową, inwestycyjną tylko w innych kierunkach. Pierwsze w kierunku specjalizacji rolniczej (hodowlanej, roślinnej), drugie w kierunku dodatkowych źródeł dochodów. W jednych i w drugich gospodarstwach z ekstensywnej formy gospodarowania, zależnej od ilości posiadanej ziemi, przechodzi się do zasad gospodarowania intensywnego, w którym ziemia traci relatywnie na znaczeniu, a do głosu dochodzą takie czynniki, jak wyposażenie kapitałowe, nowoczesne urządzenia techniczne oraz jakość czynnika pracy w postaci uzdolnień organizacyjnych, menedżerskich rolnika. W tym przypadku ważny jest wzrost siły ekonomicznej gospodarstwa rolnego, zdefiniowanej jako zdolność rolnika do pomnożenia majątku i rozwoju o własnych siłach, przystosowania się do zmiennych warunków otoczenia oraz utrzymywania się na rynku³.

Siła ekonomiczna gospodarstwa rolnego wynikająca z restrukturyzacji rolnictwa, pogłębia specjalizację gospodarstw. Sprawia lepsze dostosowanie kierunków produkcji i usług do uwarunkowań przyrodniczych, wewnątrz gospodarczych, ekonomicznych.

Obecnie wieś i rolnictwo jest miejscem zamieszkania i życia dla 40% społeczeństwa polskiego. W tych warunkach musi zachować wielofunkcyjny rozwój

³ Tamże, s. 71

gospodarstw rolniczych. Rolnicy nie tylko są wytwórcami surowców żywnościowych, są także właścicielami cennych zasobów naturalnych, są usługodawcami (w tym usług handlowych, rzemieślniczych, turystycznych, gastronomicznych, hotelarskich itp.) dla innych zbiorowości społecznych krajowych i zagranicznych.

Tak, więc współczesna wieś nie stanowi już tylko i wyłącznie obszaru życia i pracy rolnej ludności wiejskiej. Tradycyjnej wsi monofunkcyjnej, rozumianej głównie jako miejsce i przestrzeń służące produkcji rolniczej (przede wszystkim żywności), zaczęto przeciwstawiać koncepcje wielofunkcyjnego rozwoju wsi i gospodarki rolnej.

Pierwsze założenia dotyczące tej formy aktywizacji obszarów rolniczych pojawiły się w końcu XIX wieku w Stanach Zjednoczonych jako efekt działania doradztwa rolniczego. Także obecnie powstające w wielu krajach strategie dla terenów wiejskich, polegające na ich wielofunkcyjnym rozwoju, dotyczą przede wszystkim większego zróżnicowania ich gospodarki. Ogólnie, rozwój wielofunkcyjny polega na umiejętnym wkomponowaniu w tereny wiejskie coraz większej liczby nowych funkcji (obowiązków, zadań do wykonania) pozarolniczych. Stąd też rozwój taki dotyczy zmiany charakteru wsi i osiedli wiejskich, przejmowania przez wiesie nowych, odmiennych funkcji, odbiegających od jej tradycyjnego wizerunku.

Wieś przestaje być miejscem zamieszkiwanym przez typowych rolników, w którym wytwarza się głównie żywność a staje się integralnie powiązana z częścią szerszej gospodarki, obszarem, gdzie żyją ludzie związani z rolnictwem i pozarolniczymi dziedzinami życia. To znaczy, że coraz więcej ludzi mieszka na terenach wiejskich, nie mając nic wspólnego z samym rolnictwem. Zwiększa się, przeto zatrudnienie w działach alternatywnych dla rolnictwa, zwiększa się możliwość wyboru pracy i zawodu, jej różnorodność. Zmiany te powodują nie tylko zwiększenie dochodów ludności wiejskiej, ale także wzrost atrakcyjności wsi jako miejsca życia i pracy.

O takim rozwoju świadczy m.in. przyrost liczby podmiotów gospodarczych, przy czym na terenach wiejskich są to najczęściej firmy małe takie jak sklepiki, różnego rodzaju zakłady usługowe oraz firmy zajmujące się przetwarzaniem żywności, drewna i innych surowców np. runa leśnego, których prowadzenie nie wymaga dużych nakładów finansowych i specjalistycznej, wysoko kwalifikowanej kadry.

Dla rozwoju wielofunkcyjnej gospodarki na wsi potrzeba jednak transferu pomocy i doradztwa rolnikom. Konieczność uwzględnienia w działalności produkcyjno-rolnej, hodowlanej, zmniejszenia kosztów gospodarstwa rolnego, wymusza potrzebę zdobywania niezbędnych informacji o nabywcach produktów i usług, potrzebę stosowania wiedzy marketingowej, prawnej, finansowej, promocyjnej.

Chodzi również o rozszerzenie źródeł dochodu, o poszukiwanie możliwości zdobycia dodatkowych kwalifikacji, zapewnienie większego bezpieczeństwa socjalnego. Dwa lub więcej źródeł dochodu pozwalają obniżyć poczucie zagrożenia

ewentualnym niebezpieczeństwem zmniejszenia się lub straty jednej z możliwości zarobkowania na wsi.

Obecnie obserwując wieś i rolnictwo należy stwierdzić, iż maleje wśród młodych i średnich wiekiem rolników odsetek biernych, obojętnych wobec przyszłości swojego gospodarstwa. Zwiększa się u nich poczucie odpowiedzialności za własność ziemi i podejmowane decyzje. Rolnicy w większym stopniu pragną aktywnie uczestniczyć w ulepszaniu swojego gospodarstwa rolnego, w rozwoju jego efektywności.

Przyjmowanie przez tradycyjną wieś nowych funkcji powinno zaowocować zmniejszeniem bezrobocia, tworzeniem nowych miejsc pracy, oraz rozwojem przedsiębiorczości, która jest warunkiem każdego wzrostu gospodarczego. Przedsiębiorczość na terenach wiejskich należy traktować bardzo szeroko. Obejmuje ona bowiem wszelkie inicjatywy i działania zmierzające do ogólnego rozwoju postępu w społeczności lokalnej, a przede wszystkim polepszenia życia i pracy mieszkańców wsi.

Ujmując szczegółowiej przedsiębiorczość, zwykle utożsamiana jest z dużą aktywnością, zaradnością i bystrością oraz systematycznością, a także pomysłowością i inicjatywą ze szczególną umiejętnością radzenia sobie z rzeczywistością społeczno-ekonomiczną. Jest to, więc także zdolność do tworzenia nowej działalności lub jej zmiany na podstawie innowacji. Istotą przedsiębiorczości, szczególnie w gospodarce rynkowej, konkurencyjnej, jest szukanie nowych dziedzin działalności na bazie autentycznych innowacji lub ich twórczego naśladownictwa, jest tworzenie postępu organizacyjnego i technicznego.

Ukoronowaniem takiej przedsiębiorczości jest powstanie nowego produktu, nowego rynku i nowego klienta.

Stąd też tak rozumiana przedsiębiorczość nie ma nic wspólnego ze „spekulacją”, której celem jest szybkie osiąganie wielkiego zysku, głównie za pomocą nielegalnych transakcji. Wiejska przedsiębiorczość polega przeto na szukaniu zmian, reagowaniu na nie i wykorzystywaniu ich jako okazji do innowacji, które oczywiście wiążą się ze wzrostem dochodu i zysku, ale wskutek działań prorynkowych, proużytkowych, a nie nielegalnych.

Przejawianie się postaw, zachowań przedsiębiorczych jest uzależnione od zaistnienia określonych warunków obiektywnych i subiektywnych.

Warunki obiektywne należą do tzw. warunków zewnętrznych, które powinny zapewnić swobodę wyboru, czyli, że każda jednostka będzie mogła wpływać na własną sytuację i własny rozwój. Do tych warunków należą przede wszystkim:

- gospodarka rynkowa,
- stabilne uregulowania prawne własnościowe, gospodarcze, kredytowe, podatkowe,
- równowaga gospodarcza,

- istnienie motywów do podejmowania działalności,
- samodzielność podmiotów i ich różnicowanie,
- kultura organizacyjna.

Warunki subiektywne wiążą się z osobowością przedsiębiorcy. Zalicza się do nich wiedzę, kwalifikacje, motywów oraz cechy osobowości, charakteru takie jak: odwaga, energia, gotowość do ryzyka, pracowitość, inteligencja, umiejętność współdziałania z ludźmi, solidność, uczciwość, zdolność uczenia się, zdolność adaptacji do zmieniających się warunków, zdolność przewidywania, łatwość komunikowania się z innymi, optymizm i potrzeba osiągnięć.

Urynkowanie gospodarki sprawiło, że coraz więcej rolników zajmuje się działalnością handlową, usługową, rzemieślniczą, wykorzystując do tego zasoby swojego gospodarstwa w postaci budynków, ziemi, maszyn, produktów rolniczych oraz samej siły roboczej. Tradycyjne gospodarstwa rodzinne coraz częściej zaczynają łączyć dochody z kilku źródeł.

W wielu wsiach można zauważyć, z jednej strony, dość gwałtowny wzrost różnych form przedsiębiorczości, o czym świadczy np. przyrost liczby podmiotów gospodarczych, z drugiej strony jednak obserwuje się równie masowe zjawisko polegające na pewnej bezradności i oczekiwaniu pomocy z zewnątrz. Wynika to z trudnej sytuacji ekonomicznej ludności wiejskiej. Ludność ta nie posiada wystarczających zasobów finansowych, które mogłaby wykorzystać na jakiegokolwiek inwestycje. Tereny wiejskie nie posiadają również podstawowej infrastruktury, która przyciągnęłaby inwestorów z zewnątrz.

W takiej sytuacji dla zwiększenia się poziomu przedsiębiorczości ludności rolniczej bardzo ważną rolę odgrywać muszą placówki doradcze i oświatowe, których działania powinny być skierowane na przeciwstawienie się bierności, na podniesienie poziomu cywilizacyjnego wsi oraz wzrostu zamożności ludności wiejskiej.

Otwarcie się rolniczych gospodarstw rodzinnych, które przez wiele lat prowadziły tylko produkcję rolniczą, na nowe szanse rozwoju zapewne zajmie jeszcze wiele czasu. Tym niemniej wiele z nich pomału, stopniowo rozszerza swoją działalność, a inne będą musiały to uczynić, poza rolnictwem. To jest warunek ich przetrwania w nadchodzących latach.

Powszechnie uważa się, że sytuacja wielu gmin w zakresie wzrostu przedsiębiorczości ludności rolniczej jest dość trudna. Ludność wiejska nie posiada obecnie wystarczających zasobów finansowych, które mogłaby wykorzystać na jakiegokolwiek inwestycje, z drugiej zaś strony tereny wiejskie najczęściej nie posiadają niezbędnej infrastruktury, która przyciągałaby inwestorów z zewnątrz. Dlatego też na wsiach i w małych miasteczkach najczęściej funkcjonują firmy drobne i średnie. One też odgrywają i odgrywać będą dominującą rolę w gospodarce terenów wiejskich w najbliższych latach. Niestety żywot tego rodzaju przedsiębiorstw rodzinnych jest często bardzo krótki. Stąd też władze lokalne nie zawsze doceniają ich rolę w rozwoju gospodarczym gminy. Tymczasem różnego rodzaju badania wykazują, że

na terenie małych miast i wsi 95% działających firm to przedsiębiorstwa małe lub średnie i to właśnie one wywierają dominujący wpływ na lokalny rynek pracy⁴.

Tereny wiejskie Polski zdominowane są przez małe i średnie jednostki gospodarcze, którymi najczęściej są:

- różnego rodzaju jednostki handlowe, często handel obwoźny,
- zakłady usługowe, których prowadzenie nie wymaga dużych nakładów inwestycyjnych oraz posiadania wysokich kwalifikacji zawodowych,
- chałupnictwo lub drobne zakłady rzemieślnicze, w tym rzemiosła tradycyjnego,
- drobne zakłady przemysłu terenowego (np. materiałów budowlanych, tartaki, zakłady stolarskie, przetwórstwo rolno-spożywcze, itp.).

Zachodzący przez wiele lat proces industrializacji i centralizacji przemysłu w miastach doprowadził do ograniczenia lokalnego przetwórstwa żywności, drewna i innych surowców, a wiejskich rzemieślników z czasem zastępowały fabryki. Obecna polityka dotycząca rozwoju terenów wiejskich zmierza do zahamowania tych procesów i małego uprzemysłowienia tych obszarów, które ponownie wzmocniłyby się ekonomicznie.

W Polsce bardzo widocznym przejawem ożywienia gospodarczego wielu gospodarstw i terenów wiejskich jest rozwój turystyki wiejskiej i agroturystyki. Ze względu na coraz szersze zainteresowanie zarówno społeczeństwa, jak i rolników tą formą turystyki, warto poświęcić temu zagadnieniu większą uwagę.

Mówiąc o turystyce wiejskiej i agroturystyce należy podkreślić, że terminy te nie są równoznaczne. Bywa niestety, że dość często, zwłaszcza w powszechnym odczuciu oba te pojęcia są utożsamiane. Turystyka wiejska jest pojęciem znacznie szerszym i oznacza całokształt gospodarki turystycznej na terenach wiejskich; może więc dotyczyć zarówno osób prowadzących gospodarstwa rolne, jak i takich, które na wsi po prostu mieszkają i zajmują się tego typu działalnością. Organizatorami turystyki wiejskiej mogą być zarówno samorządy terytorialne, instytucje, podmioty gospodarcze lub osoby spoza wiejskiego środowiska, niekoniecznie związane z miejscem stałego pobytu na wsi oraz zawodem rolnika.

Agroturystyka natomiast to organizowanie pobytu turystów przez rodzinę rolniczą we własnym gospodarstwie rolnym. Agroturystyka może obejmować bardzo szeroki pakiet usług, ale zawsze jej istotę stanowi pobyt w gospodarstwie rolnym. O odmienności i unikalności agroturystyki decyduje między innymi rytm życia gospodarstwa, wyznaczony terminami prac polowych i porami obrządków inwentarskich, przejawiający się np. w specyficznej ofercie wypoczynku dotyczącej ewentualnych zajęć w gospodarstwie, charakterystycznymi zapachami, dźwiękami,

⁴ *Małe i średnie przedsiębiorstwo w projektach programów ramowych Unii Europejskiej*, Redakcja E. Książek, J. Guliński, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2001, s. 17.

barwami, co stanowi niepowtarzalną cechę agroturystyki⁵. Do niezaprzeczalnych korzyści rozwoju turystyki na obszarach wiejskich należą: wzrost dochodów rolników, tworzenie nowych miejsc pracy i zmniejszenie poziomu bezrobocia na wsi, w tym bezrobocia utajonego, co jest bardzo istotne zwłaszcza w Polsce, poprawa infrastruktury wiejskiej, estetyzacja wsi oraz aktywizacja społeczności wiejskiej.

Od razu jednak trzeba zaznaczyć, że agroturystyka to nie biznes dla każdego rolnika, który szuka możliwości uzyskiwania dodatkowych dochodów. Gospodarze, którzy chcą się nią zajmować muszą posiadać nie tylko niewykorzystane pokoje, ale również odpowiednie predyspozycje psychiczne i fizyczne. Działalność turystyczna wymaga dużej życzliwości dla ludzi, uporu w dążeniu do celu i cierpliwości w oczekiwaniu na efekty prowadzonej działalności oraz dobrego stanu zdrowia. Prowadzenie usług agroturystycznych nie jest także lekarstwem na wszystkie kłopoty finansowe i bezrobocie dotyczące ludność wiejską, tym bardziej, że najczęściej są to usługi świadczone sezonowo. Turystyka wiejska oraz agroturystyka mogą być jednak szansą dla wielu rolników, zwłaszcza na terenach o nieskażonym środowisku naturalnym oraz atrakcyjnych pod względem turystycznym.

Zainteresowanie turystów wypoczynkiem na wsi wzrasta w całej Europie już od kilkudziesięciu lat, w Polsce od kilkunastu lat. Jednocześnie ich wymagania co do jakości i ilości oferowanych usług na ogół również rosną. Coraz częściej nie wystarcza ładny i funkcjonalny pokój w gospodarstwie położonym na wsi. Kluczowym elementem przyciągającym turystów na określone obszary, zwłaszcza w okresie letnim, są zbiorniki wodne: jeziora, rzeki, stawy rybne.

Oferta gospodarstw agroturystycznych nie kończy się jednak na atrakcjach związanych z wodą, która przyciąga turystów głównie latem. Są to konie i bryczki, profesjonalne ośrodki rekreacji konnej prowadzące naukę jazdy konnej, czasami hipoterapię, przygotowujące przejażdżki bryczką, kuligi i inne atrakcje związane z końmi. Niektórzy rolnicy dają swoim gościom również szansę zapoznania się z procesami produkcji rolniczej, a nawet włączenia ich do prac gospodarczych, natomiast dzieci mają możliwość kontaktu ze zwierzętami gospodarskimi.

Większość gospodarstw, oprócz wymienionych usług oraz życzliwości i zaangażowania samych właścicieli, próbuje zachęcać turystów do spędzania urlopu na wsi również innymi atrakcjami. Najczęściej gospodarze przygotowują dodatkowe miejsca wypoczynkowe w domu i w ogrodzie, dbają o estetykę i czystość swoich domów i zagrod. Są tacy, którzy organizują ogniska, grille, wycieczki po okolicy, naukę robótek ręcznych, pomoc w zbieraniu ziół, lekcje obsługi komputera, posiadają własne boisko do siatkówki lub koszykówki, korty tenisowe, stół do ping-ponga, rowery, a nawet basen lub saunę. Większość rolników zna atrakcje turystyczne w najbliższej okolicy i jest w stanie polecić miejsca godne zwiedzenia swoim gościom. Są tacy, którzy chętnie podzielą się swoimi pasjami i zainteresowa-

⁵ J. Sikora, *Organizacja ruchu turystycznego na wsi*, WSiP, Warszawa 1999.

niami, wymieniają poglądy oraz podyskutują ze swoimi gośćmi. Turysta szukający odpoczynku na wsi musi tylko znaleźć ofertę odpowiednią dla siebie⁶.

Rozwój agroturystyki i turystyki wiejskiej jest tu rozpatrywany jako jeden z aspektów wielofunkcyjnego rozwoju terenów wiejskich i jako jeden z wielu elementów aktywizacji środowiska lokalnego. Często jednak wiązane są z nim zbyt duże nadzieje w gminach, które oprócz życzliwych gospodarzy dysponujących wolnymi pokojami, nie posiadają żadnych lub prawie żadnych walorów turystycznych i warunków infrastrukturalnych sprzyjających tej działalności gospodarczej na wsi.

W zakończeniu należy zaznaczyć, iż strategia wielofunkcyjnego rozwoju terenów wiejskich w naszym kraju jest ważnym elementem rozwojowym całej gospodarki. Pamiętać jednak należy, iż jest to proces niezmiernie złożony. Wymaga zatem czasu, wielu badań i studiów zarówno teoriopoznawczych jak i o charakterze aplikacyjnym oraz utylitarnym. W Polsce przebieg i efektywność tego procesu są dodatkowo utrudnione poprzez niekorzystną sytuację gospodarczą i politykę władz w stosunku do rolnictwa a także przez liczne ograniczenia natury finansowej, prawnej i administracyjno-organizacyjnej.

Mimo tych trudności należy poszukiwać nowych możliwości i kierunków wykorzystywania własnych atutów wsi polskiej a także korzystać z doświadczeń zdobytych przez inne kraje. Jest to o tyle ważne, że znalezienie przez wieś polską własnej drogi rozwoju, która najlepiej wykorzystuje występujące uwarunkowania lokalne poszerzenia wielofunkcyjnego rozwoju terenów, stanowi podstawę rozwoju polskiej wsi na miarę XXI wieku.

Literatura:

Bosiacki S. (red.), *Gospodarka turystyczna w XXI wieku. Stan obecny i perspektywy rozwoju*, Wydawnictwo Akademii Wychowania Fizycznego w Poznaniu, Poznań 2002.

Książek E., Guliński J. (red.), *Małe średnie przedsiębiorstwa w projektach programów ramowych Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2001.

Lis S. (red.), *Transformacja gospodarki polskiej. Doświadczenia i wyzwania*, Polska Akademia Nauk, Kraków 1996.

Sikora J., *Organizacja ruchu turystycznego na wsi*, WSiP, Warszawa, 1999.

Woś A., *Drogi restrukturyzacji rolnictwa*, *Wieś i Rolnictwo*, nr 3/1996.

⁶ J. Sikora, *Agroturystyka przykładem przedsiębiorczości na wsi*, [w:] *Gospodarka turystyczna w XXI wieku. Stan obecny i perspektywy rozwoju*, Red. S. Bosiacki, Wydawnictwo Akademii Wychowania Fizycznego w Poznaniu, Poznań 2002, s. 71.

Wielofunkcyjny rozwój wsi i gospodarki rolnej w Polsce

Streszczenie

Artykuł zawiera charakterystykę sytuacji polskiego rolnictwa w warunkach gospodarki rynkowej oraz wskazuje na potrzebę i kierunki zmian. Autorzy wskazali na konieczność rozwoju wielofunkcyjnego polskich gospodarstw rolnych, szczególnie małych nienastawionych na wymogi rolnej gospodarki rynkowej. Zwrócono uwagę na szansę rozwoju usług rzemieślniczych, handlowych, chałupniczych a przede wszystkim na rozwój agroturystyki w środowisku wiejskim. Działania te dla wielu gospodarstw rolnych mogą być dodatkowym źródłem dochodów. Wskazano również na ograniczenia i trudności związane z wielofunkcyjnym rozwojem obszarów wiejskich.

On the Multifunctional Development of the Countryside and Agricultural Economy in Poland

Summary

This contribution aims at outlining the main characteristics of Polish agriculture in the times of market economy. It also indicates possibilities of further development and directions of change. In the article, the authors point to the need of a multifunctional (and multidimensional) development of Polish small- and mid-scale farming and agricultural enterprises which still have not been adjusted to the conditions of the free-market economy. Among the authors' possible suggestions for development and change, various craft- and trade-oriented activities are pointed to, with the development of agro-tourism perceived as the main area which calls for further development and which may substantially contribute to improving the economic conditions of many areas of Polish agriculture. Lastly, the difficulties of the multifunctional development of Polish agricultural economy are highlighted and discussed.

Ekonomiczno-społeczne aspekty długotrwałego bezrobocia w powiecie inowrocławskim w latach 1996-2003

Wstęp

Bezrobocie długotrwałe¹, w odróżnieniu od bezrobocia krótkotrwałego, ma wyłącznie negatywne konsekwencje - ekonomiczne, społeczne i moralne. Z tego powodu racjonalna polityka społeczno-gospodarcza dąży nade wszystko do zapobiegania takiemu bezrobociu. Niestety, w polskiej gospodarce bezrobocie długotrwałe osiągnęło skalę masową: pod koniec 2000 roku wyniosło 1.207 tys. osób, tj. 45% bezrobocia ogółem, w tym 609 tys. osób pozostawało bez pracy dłużej niż 24 miesiące. Poza tym blisko 280 tys. młodych ludzi (15-24 lata) pozostawało bez pracy 12 miesięcy lub dłużej, w tym blisko 100 tys. dłużej niż 24 miesiące. Są to wystarczające powody, aby opracować i wdrożyć system ograniczania bezrobocia długookresowego i aktywizacji zawodowej długotrwałe bezrobotnych.

Ograniczenie bezrobocia długotrwałego wymaga działań systemowych i kompleksowych. Aby proces aktywizacji długookresowo bezrobotnych przebiegał sprawnie, niezbędne jest spełnienie poniższych warunków: 1) musi istnieć wystarczająca liczba miejsc pracy, które można zaoferować bezrobotnym; 2) bezrobotni muszą być w odpowiednim wieku zdolności do pracy, szczególnie w wieku mobilnym; 3) urzędy pracy i ośrodki pomocy społecznej powinny udzielać aktywnej pomocy w poszukiwaniu pracy; 4) bezrobotni powinni mieć odpowiednie przygotowanie zawodowe; 5) postawy bezrobotnych muszą być przyjazne

¹ Osoby długotrwałe bezrobotne (nazywane też długookresowo bezrobotnymi) to osoby, których okres pozostawania bez pracy potwierdzony rejestracją nie jest krótszy niż 12 miesięcy. Jednocześnie dopuszcza się, że w tej zbiorowości są osoby, których aktualny okres pozostawania bez pracy jest krótszy niż 12 miesięcy, lecz one same kolejno raz znalazły się w gronie bezrobotnych i w tym sensie mogą być zasadnie zaliczone do tej właśnie zbiorowości, gdyż łączny okres pozostawania ich bez pracy przekracza wymiar 12 miesięcy.

zatrudnieniu; 6) system zasiłków musi zachęcać do aktywnego poszukiwania zatrudnienia.

Aktywizacja zawodowa osób długotrwale bezrobotnych jest niezwykle złożona i wielostronnie uwarunkowana. Nie należy oczekiwać rezultatów działań doraźnych, incydentalnych, prowadzonych na marginesie biurokratyczno-formalnych zadań urzędów pracy czy ośrodków pomocy społecznej. Aktywizacja zawodowa wymaga bowiem działań systemowych, zintegrowanych z procesami kreowania nowych miejsc pracy i zasiłków przyjaznych zatrudnieniu.

Celem artykułu jest zatem charakterystyka sytuacji ekonomiczno-społecznej osób długotrwale bezrobotnych w powiecie inowrocławskim. Podstawą napisania tekstu są wyniki badań empirycznych, w których wykorzystano analizę literatury przedmiotu, analizę materiałów urzędowych będących w posiadaniu Powiatowego Urzędu Pracy w Inowrocławiu oraz wywiady niesformalizowane przeprowadzone z pracownikami powyższej instytucji.

Społeczno-demograficzna charakterystyka długookresowo bezrobotnych

Analizowane dane statystyczne uzyskane z Urzędu Pracy w Inowrocławiu za lata 1996-2003 (brak danych za lata wcześniejsze) wskazuje na to, że udział długotrwale bezrobotnych w bezrobociu ogółem w latach 1996-1999 malał (z 52,09% w 1996 r. do 41,73% w 1999 r.), po czym w latach 2000-2002 zaczął rosnąć, osiągając maksymalnie poziom 54,52% (2000 r.). Lata 2002-2003 to okres zapanowania stabilizacji na rynku pracy odnośnie osób długotrwale bezrobotnych (Tabela 1).

Istotnym problemem dla polityki ograniczania lokalnego bezrobocia jest struktura społeczno-demograficzna bezrobotnych, uwzględniająca ich podział ze względu na płeć, wiek, wykształcenie, staż pracy zawodowej (Tabela 1, 2, 3).

W rejonie inowrocławskim udział procentowy długotrwale bezrobotnych kobiet w ogólnej zbiorowości długookresowo bezrobotnych w latach 1996-1999 stopniowo wzrastał. W 1996 roku kobiety długotrwale bezrobotne stanowiły 62,21%, w 1997 – 67,08%, w 1998 – 68,89%, a w 1999 – 70,12%. Począwszy od 2000 roku udział ten zaczął się obniżać, i tak w 2000 roku wynosił 67,80%, w 2001 – 64,53% i 2002 – 60,35%.

Biorąc pod uwagę wiek bezrobotnych na omawianym terenie, okazuje się, że w 1996 roku długotrwale bezrobotnych w wieku 18-24 lata zarejestrowanych w RUP Inowrocław było 2 548 osób. Młodzież nie stanowiła jednak najliczniejszej grupy bezrobotnych. Największą zbiorowość tworzyły osoby w wieku 25-34 lata (2 678 osób długotrwale bezrobotnych), których udział procentowy w zbiorowości długookresowo bezrobotnych wyniósł 27,87%. Podobna sytuacja była w latach następnych, aż do końca 2003 roku.

Tabela 1. Długookresowo bezrobotni w powiecie inowrocławskim w latach 1996-2003

Lata	Stopa bezrobocia	Ogółem	Kobiety	Udział kobiet (w %)	Długotrwałe bezrobotni		Udział długotrwałe bezrobotnych	
					Ogółem	kobiety	ogółem (w %)	kobiet w d.b. (w %)
1996	22,6	18 446	10 594	57,43	9 609	5 978	52,09	62,21
W tym Inow.	-	8 814	5 224	59,27	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
1997	18,4	13 934	8 372	60,08	7 139	4 789	51,23	67,08
W tym Inow.	-	6 249	3 839	61,43	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
1998	18,5	13 540	8 027	59,28	6 399	4 408	47,26	68,89
W tym Inow.	-	6 091	3 634	59,66	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
1999	19,4	14 378	8 464	58,87	6 000	4 207	41,73	70,12
W tym Inow.	-	6 376	3 795	59,52	2 550	1 780	39,99	69,80
2000	22,6	16 980	9 978	58,76	7 833	5 311	46,13	67,80
W tym Inow.	-	7 686	4 542	59,09	3 419	2 282	44,48	66,74
2001	25,9	19 431	10 935	56,28	10 568	6 820	54,39	64,53
W tym Inow.	-	8 713	4 959	56,91	4 649	2 981	53,36	64,12
2002	27,7	21 053	11 614	55,17	11 478	6 927	54,52	60,35
W tym Inow.	-	9 472	5 275	55,69	5 118	3 075	54,03	60,08
2003	28,0	21 011	11 781	56,07	11 324	6 997	53,90	61,79
W tym Inow.	-	9 387	5 343	56,92	4 992	3 061	53,18	61,32

Objasnienia: b.d. - brak danych, d.b. - długotrwałe bezrobotni.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z PUP-u w Inowrocławiu.

Uwzględniając wykształcenie analizowanej kategorii społecznej bezrobotnych, to z ewidencji Urzędu Pracy w Inowrocławiu wynika, iż w 1996 roku zarejestrowanych długotrwałe bezrobotnych z wykształceniem podstawowym było 4.084 osoby. Drugą pod względem liczebności grupę stanowiły osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym (3.438 osób), a trzecią ze średnim zawodowym (1.537 osób). Osoby z wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym stanowiły łącznie 78,3% długotrwałe bezrobotnych. Do 1999 roku liczba osób długookresowo bezrobotnych we wszystkich rodzajach wykształcenia zmalała – do 2.475 osób z podstawowym, do 2.322 z zasadniczym zawodowym i 911 ze średnim zawodowym. Osoby z wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym stanowiły w 1999 roku łącznie 80,0% długotrwałe bezrobotnych. Od 2000 roku występuje tendencja wzrostowa we wszystkich rodzajach wykształcenia. W 2003 roku zanotowano 4.490 osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym, 4.080 osób z podstawowym i 2.017 osób ze średnim zawodowym. Osoby z dwoma

najniższymi poziomami wykształcenia stanowiły w 2003 roku 75,7% długotrwale bezrobotnych (tabela 2).

Tabela 2. Struktura wykształcenia długookresowo bezrobotnych w powiecie inowrocławskim w latach 1996-2003

Rok	Wyksz.	Wyższe	Średnie zawodowe	Średnie ogólnokształcące	Zasadnicze zawodowe	Podstawowe	Razem	Dynamika (w %)
1996	Ogółem	70	1 537	480	3 438	4 084	9 609	100,0
	Kobiety	35	1 181	399	1 980	2 383	5 978	100,0
1997	Ogółem	66	1 001	285	2 378	3 409	7 139	74,3
	Kobiety	32	829	236	1 523	2 169	4 789	80,1
1998	Ogółem	58	898	269	2 357	2 817	6 399	66,6
	Kobiety	27	731	226	1 544	1 880	4 408	73,7
1999	Ogółem	31	911	261	2 322	2 475	6 000	62,4
	Kobiety	16	731	225	1 549	1 686	4 207	70,4
2000	Ogółem	59	1 273	394	2 970	3 137	7 833	81,5
	Kobiety	37	974	325	1 886	2 089	5 311	88,8
2001	Ogółem	114	1 913	596	4 008	3 937	10 568	110,0
	Kobiety	74	1 434	485	2 363	2 464	6 820	114,1
2002	Ogółem	119	1 983	583	4 616	4 177	11 478	119,5
	Kobiety	65	1 425	449	2 614	2 374	6 927	115,9
2003	Ogółem	146	2 017	591	4 490	4 080	11 324	117,8
	Kobiety	80	1 475	456	2 547	2 439	6 997	117,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Powiatowego Urzędu Pracy w Inowrocławiu.

Tabela 3 Struktura stażu pracy długotrwale bezrobotnych w powiecie inowrocławskim w latach 1996-2003

Staż pracy		Nie pracował lub należał do absolwentów	Do 1 roku	1-5 lat	5-10 lat	10-20 lat	20-30 lat	pow. 30 lat	Razem	Dynamika (w %)
Rok										
1996	Ogółem	3 656	1 712	885	820	1 403	539	594	9 609	100,0
	Kobiety	2 413	1 012	538	606	980	240	189	5 978	100,0
1997	Ogółem	2 009	1 907	819	727	1 167	462	48	7 139	74,3
	Kobiety	1 362	1 297	514	560	841	213	2	4 789	80,1
1998	Ogółem	1 898	1 482	749	724	1 073	435	38	6 399	66,6
	Kobiety	1 309	1 099	507	531	773	187	2	4 408	73,7
1999	Ogółem	1 439	1 400	677	831	1 180	452	21	6 000	62,4
	Kobiety	1 073	1 140	486	595	827	86	0	4 207	70,4
2000	Ogółem	1 354	2 389	1 458	886	1 200	521	25	7 833	81,5
	Kobiety	1 024	1 688	956	601	809	229	4	5 311	88,8
2001	Ogółem	1 882	2 566	2 203	1 278	1 718	882	39	10 568	1 100
	Kobiety	1 338	1 775	1 349	828	1 127	397	6	6 820	114,1
2002	Ogółem	1 876	2 636	2 414	1 473	1 963	1 064	52	11 478	119,5
	Kobiety	1 295	1 730	1 337	878	1 239	444	4	6 927	115,9
2003	Ogółem	1 903	2 415	2 402	1 463	1 968	1 096	77	11 324	117,8
	Kobiety	1 311	1 624	1 374	915	1 292	475	6	6 997	117,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Powiatowego Urzędu Pracy w Inowrocławiu.

W społeczno-demograficznej charakterystyce bezrobotnych duże znaczenie przypisuje się stażowi pracy. Długi staż pracy wskazujący na tzw. doświadczenie zawodowe bywa czynnikiem sprzyjającym poszukiwaniu miejsca zatrudnienia. Z analizy danych statystycznych wynika, że w 1996 roku wśród długotrwale bezrobotnych w rejonie inowrocławskim w ogóle nie pracowało i należało do grupy absolwentów szkół średnich i wyższych (3.655 osób). Drugą pod względem wielkości grupę stanowiły osoby ze stażem pracy do 1 roku (1.712 osób). Obie te grupy stanowiły łącznie 55,9% wszystkich osób długotrwale bezrobotnych.

Podobna sytuacja wystąpiła w trzech kolejnych latach, z tym że w 1999 roku udział tych dwóch największych grup w bezrobociu długookresowym ogółem

wyniósł poniżej 50,0% (47,3%). Począwszy od 2000 roku dwoma najliczniejszymi grupami długotrwale bezrobotnych były osoby ze stażem do 1 roku oraz osoby ze stażem od 1-5 lat (tabela 3). Udział dwóch największych grup w bezrobociu długookresowym ogółem nie przekroczył w latach 2000-2003 poziomu 50,0% (wahał się od 49,1% w 2000 roku do 42,5% w 2003 roku). Powyższa społeczno-demograficzna charakterystyka bezrobocia łączy się z jego przyczynami.

Przyczyny bezrobocia długookresowego

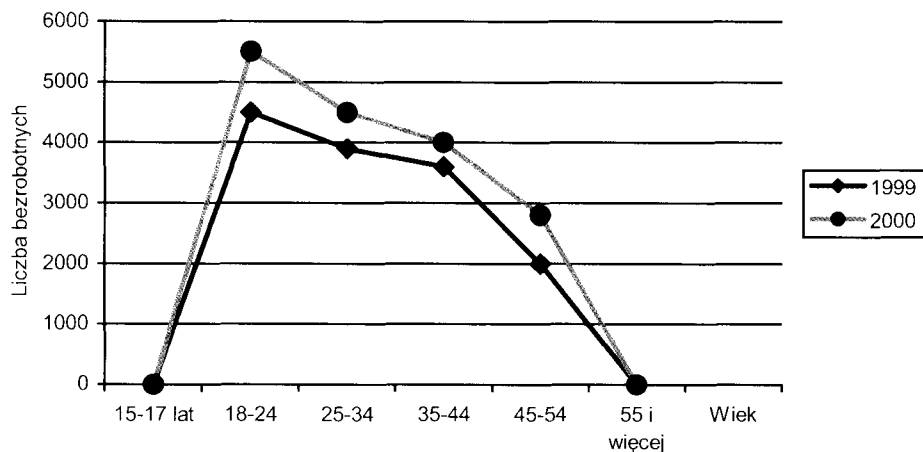
Wśród najważniejszych determinant wysokiego wzrostu bezrobocia długotrwałego w latach 1999-2002 należy wymienić²:

Spadek tempa wzrostu dochodu narodowego do 4,1% w 1999 r. i utrzymanie się tego tempa wzrostu na tym samym poziomie w latach następnych, co nie sprzyjało tworzeniu nowych miejsc pracy; spadek zgłaszanych wolnych miejsc pracy dotyczył przede wszystkim małych i średnich przedsiębiorstw zaliczanych do sektora prywatnego.

Wprowadzone reformy gospodarcze; nadmierny fiskalizm państwa, zbyt mała – według opinii pracodawców – elastyczność przepisów prawa pracy oraz zmniejszenie się możliwości eksportu towarów na rynek wschodni nie zachęcały pracodawców do tworzenia nowych miejsc pracy i przyjmowania do firm nowych pracowników, ale wprost przeciwnie zmuszały do redukcji zatrudnienia. W 2000 r. w Powiatowym Urzędzie Pracy w Inowrocławiu było zarejestrowanych 1.040 osób bezrobotnych zwolnionych z przyczyn dotyczących zakładu pracy, tj. o 444 osoby więcej niż w 1999 r. (wzrost o 74,5%); w 2000 roku zakłady pracy w powiecie inowrocławskim zgłosiły zamiar zwolnienia 502 pracowników (w 1999 r. odpowiednio 705 pracowników) – spadek ilości planowanych zwolnień o 28,8%. Wchodzenie na rynek pracy osób urodzonych w okresie wyżu demograficznego. Czynniki demograficzny oraz fakt, że pracodawcy w dalszym ciągu niechętnie przyjmują do pracy osoby nie posiadające stażu pracy powoduje, że sytuacja młodzieży na rynku pracy ulega znacznemu pogorszeniu. Według stanu na koniec grudnia 2000 roku liczba zarejestrowanych bezrobotnych w powiecie inowrocławskim w wieku 18-24 lata oczekujących na pomoc urzędu pracy w znalezieniu zatrudnienia była o 829 osób większa niż w 1999 roku (wzrost o 18,0%) – patrz wykres 1.

² A. Muszyńska, *Sytuacja na rynku pracy w 2000 r.*, w: *Rynek pracy*, BartGraf, Warszawa 2001, s. 51-55.

Wykres 1. Bezrobotni zarejestrowani w latach 1999-2000



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Powiatowego Urzędu Pracy w Inowrocławiu.

Wygasanie umów prywatyzacyjnych, które zawierały zakazy zwolnień pracowników i zobowiązania pracodawców do stabilizacji zatrudnienia w zakładach.

Wprowadzenie trzech reform społecznych: restrukturyzacja służby zdrowia, znaczne zmniejszenie zatrudnienia w oświacie, restrukturyzacja administracji publicznej.

Przedstawione powyżej przyczyny bezrobocia długookresowego powodują określone jego skutki, które mają wymiar ekonomiczny oraz społeczno-psychologiczny.

Skutki występowania długotrwałego bezrobocia

Skutki długotrwałego bezrobocia są dotkliwe nie tylko dla samych bezrobotnych i ich rodzin, ale również całego społeczeństwa. Chodzi tu o duże koszty świadczeń socjalnych, podwyższone podatki, nie wykorzystany potencjał ludzkiej pracy, poczucie zagrożenia bezrobociem ludzi zatrudnionych oraz nasilanie się społecznych patologii – rozwodów, trudności wychowawczych z dziećmi bezrobotnych, przestępczości młodocianych.

Nawet w krajach, w których działają systemy ubezpieczeń od bezrobocia, koszty zasiłków i utrzymania instytucji zajmujących się obsługą bezrobotnych – jak wypłacanie zasiłków, pośrednictwo pracy, organizowanie szkoleń i robót publicznych – są wysokie. Stanowi to poważne obciążenie budżetów państw oraz samorządów lokalnych i często wymaga wzrostu podatków. Masowe i długotrwałe

bezrobocie prowadzi też do obniżenia popytu na towary³. Poczucie zagrożenia utratą pracy zmniejsza siłę przetargową zatrudnionych i osłabia skuteczność funkcji obronnej związków zawodowych, gdyż zmniejsza się liczba ich członków, a w konsekwencji mniejsze są też fundusze związkowe⁴.

Ogólnie ujmując konsekwencjami bezrobocia – zwłaszcza długotrwałego – dla większości bezrobotnych są: pogorszenie standardu życia a nawet ubóstwo, problemy z zagospodarowaniem czasu wolnego, izolacja społeczna, poczucie obniżenia pozycji w społeczeństwie lub społeczności lokalnej, ograniczenie lub zaniechanie uczestnictwa w życiu politycznym, kulturalnym i w życiu społeczności lokalnej. Towarzyszy temu dyskomfort psychiczny, polegający często na poczuciu bezsilności, a czasami nawet – beznadziejności⁵.

Następstwem trudności finansowych jest nie tylko obniżenie standardu życia, lecz także pozbawienie bezrobotnego możliwości nabywania dóbr, które są symbolami statusu – w lokalnej społeczności – co prowadzi zarówno do obniżenia samooceny pozycji społecznej, jak i do postrzegania przez innych statusu bezrobotnego jako niższego.

Bezrobocie pociąga za sobą niepewność i dwuznaczność statusu społecznego. O ile rola pracownika pozwala uzyskać jasne określenie własnej pozycji społecznej, to po utracie tej roli status staje się niepewny. Z jednej strony osoba bezrobotna ma prawo do pracy i do środków utrzymania w przypadku jej utraty, a z drugiej otrzymuje zasiłek, który ma charakter pomocy socjalnej i jest skąpo wydzielany, często w upokarzających warunkach⁶.

Bezrobocie, zwłaszcza powyżej naturalnej jego stopy, przynosi szereg dotkliwych strat ekonomicznych i społecznych. Bezrobocie może mieć też jednak swoje pozytywne strony w gospodarce. Podkreśla się, że wpływa ono dyscyplinująco na rynek pracy, a szczególnie na dyscyplinę pracy. Zasoby pracy znajdujące się w stanie bezrobocia umożliwiają też przekształcenie struktur gospodarki, zarówno w układzie działowo-gałęziowym, jak też – choć w sposób bardziej ograniczony – terytorialnym. Z tego punktu widzenia ważny jest dominujący rodzaj bezrobocia w ogólnej jego liczbie. Jeżeli bezrobocie w podstawowej części ma charakter frykcyjny, umożliwiający stosunkowo krótki czas przebywania w stanie bezrobocia, to taka sytuacja minimalizuje straty spowodowane bezrobociem i świadczy o korzystnych zmianach w gospodarce. Jeśli natomiast bezrobocie w skali masowej ma charakter długotrwały, zwłaszcza przy wysokim wskaźniku liczby bezrobotnych na wolne miejsce pracy, prowadzi to do tak wysokich strat ekonomicznych i społecznych, że bezcelowe jest wskazywanie na jakiegokolwiek strony pozytywne takiego bezrobocia.

³ G. Gęsicka, *Długoterminowe bezrobocie*, w: *Rynek pracy*, Elipsa, Warszawa 1992, s. 9-36.

⁴ M. Szyłko-Skoczny, *Bezrobocie jako kwestia społeczna*, IPIPS, Warszawa 1987, s. 31.

⁵ P. Kelvin, J. Jarret, *Unemployment. Its Social-Psychological Effects*, Cambridge University Press, Cambridge, London 1985, s. 25.

⁶ D. Dobrowolska, *Studia nad znaczeniem pracy dla człowieka*, PWN, Wrocław 1974, s. 84-85.

Programy przeciwdziałania bezrobociu długookresowemu

Głównymi makroekonomicznymi elementami programu przeciwdziałania bezrobociu są: a) racjonalny wzrost efektywnego popytu, b) zmniejszenie tempa likwidacji istniejących miejsc pracy, c) lepsze wykorzystanie istniejących miejsc pracy, d) stymulowanie inwestycji, e) program budownictwa mieszkaniowego, f) pobudzanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw i pracy na własny rachunek, g) optymalizacja współpracy z zagranicą i h) rozwój szkolenia zawodowego.

Przechodząc od makroujęć do propozycji możliwych do zastosowania na lokalnym rynku, trzeba zaakcentować rolę tworzenia programów specjalnych. W ich obrębie mieszczą się następujące bloki działań: 1) szkolenie funkcjonalne oparte na umowach trójstronnych – urząd pracy – pracodawca – instytucja szkoląca, 2) czasowe zatrudnienie w ramach robót publicznych lub prac interwencyjnych z preferencjami dla długookresowo bezrobotnych, 3) subsydiowanie zatrudnienia w zakładach pracy celem przyuczenia do nowego zawodu i 4) intensyfikacja pośrednictwa pracy i doradztwa zawodowego oraz takich form samoaktywizacji jak Klub Pracy. Niektóre działania łagodzące bezrobocie w powiecie inowrocławskim w latach 1999-2000 zawiera tabela 4.

Tabela 4. Aktywizacja bezrobotnych w powiecie inowrocławskim w latach 1999-2000

Wyszczególnienie	1999 rok		2000 rok	
	Województwo	Powiat inowrocławski	Województwo	Powiat inowrocławski
Oferty pracy	43.812	4.696	39.058	4.288
Podjęcia pracy	71.217	5.856	71.443	5.890
Prace interwencyjne	7.224	737	7.048	924
Roboty publiczne	7.252	921	5.326	742
Pożyczki dla bezrobotnych	732	127	416	52
Szkolenia bezrobotnych	8.869	1.529	7.539	1.216

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Rynek pracy województwa kujawsko-pomorskiego*, Biuletyn Informacyjny, nr 12/00, 2001, s. 10-11.

W powiecie inowrocławskim w latach 1999-2000 nastąpił spadek liczby oferowanych miejsc pracy z 4.696 do 4.288. Taka sama sytuacja zaistniała w przypadku ilości robót publicznych, pożyczek i szkoleń dla bezrobotnych. Jedynie

w przypadku liczby podjęć pracy odnotowano wzrost – o 34 takie podjęcia. Jeśli chodzi o prace interwencyjne, to pomimo spadku ich ilości w województwie, w powiecie inowrocławskim ich liczba wzrosła i to dość znacznie (o 187 w latach 1999-2000) – ilustruje to tabela 4. Można z tego wnioskować, że brak pieniędzy na aktywne formy przeciwdziałania bezrobociu ogranicza ich ilość. Cieszyć może wzrost liczby podjęć pracy w powiecie inowrocławskim, w tym prac interwencyjnych.

W wymiarze ogólnym należy przede wszystkim zwrócić uwagę na następujące okoliczności: 1) warunkiem skutecznej pomocy dla długotrwale bezrobotnych jest ożywienie lokalnej gospodarki; 2) wskazane byłoby stosowanie umiarkowanych preferencji dla pracodawców zatrudniających długotrwale bezrobotnych oraz stwarzanie tej kategorii bezrobotnych nowych alternatywnych możliwości aktywności; 3) należałoby opracować i wdrożyć program specjalny o charakterze lokalnym. Program powinien zawierać kompleks skoordynowanych przedsięwzięć: rozpoznanie możliwości zatrudniania nowych pracowników w grupie wytypowanych pracodawców, psychospołeczną readaptację kandydatów do podjęcia zatrudnienia, intensywne szkolenie w kierunkach wynikających z ustalonych systematycznie potrzeb pracodawców; obejmować wyodrębnioną – ze względu na wiek, przygotowanie zawodowe, sytuację materialną i dotychczasową aktywność – i imiennie określoną grupę kandydatów; 4) konieczne jest prowadzenie przez Powiatowy Urząd Pracy w Inowrocławiu aktywnej polityki, której celem jest wspomaganie długotrwale bezrobotnych jako ważnej grupy ryzyka.

Zakończenie

Bezrobocie w powiecie inowrocławskim powodowane jest ogólnymi przyczynami bezrobocia krajowego, w tym przede wszystkim procesem reform gospodarczo-społecznych i restrukturyzacją zakładów pracy. Szczególnymi jego cechami jest niekorzystna struktura wiekowa charakteryzująca się wysokim udziałem bezrobotnych w wieku mobilności zawodowej (18-44 lat) oraz niskie kwalifikacje bezrobotnych.

Bezrobocie długotrwale rodzi dotkliwe skutki ekonomiczno-społeczne, które dotyczą dużych kosztów świadczeń społecznych, poczucia zagrożenia bezrobociem ludzi zatrudnionych, wzrostu liczby patologii społecznych (rozwodów, trudności wychowawczych dzieci, przestępczości nieletnich). Ważnym zatem zagadnieniem staje się potrzeba tworzenia programów ograniczających to zjawisko.

Literatura

- Dobrowolska D., *Studia nad znaczeniem pracy dla człowieka*, PWN, Wrocław 1974.
- Gęsicka G., *Długoterminowe bezrobocie w: Rynek pracy*, Elipsa, nr 6, Warszawa 1992.
- Kelvin P., Jarret J., *Unemployment. Its Social-Psychological Effects*, Cambridge University Press, Cambridge, London 1985.
- Muszyńska A., *Sytuacja na rynku pracy w 2000 r. w: Rynek pracy*, BartGraf, nr 1, Warszawa 2001.
- Rynek pracy województwa kujawsko-pomorskiego*, Biuletyn Informacyjny Nr 12/2000, Bydgoszcz 2001.
- Szyłko –Skoczny M., *Bezrobocie jako kwestia społeczna*, IPiSS, Warszawa 1987.

Ekonomiczno-społeczne aspekty długotrwałego bezrobocia w powiecie inowrocławskim w latach 1996-2003

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie ekonomicznych i społecznych problemów długotrwałego bezrobocia w powiecie inowrocławskim. Artykuł zawiera demograficzno-społeczną charakterystykę bezrobotnych w badanym powiecie, wskazuje na przyczyny bezrobocia długookresowego, na jego skutki i możliwości przeciwdziałania. Jest to materiał teoretyczno-empiryczny.

Economic-social aspects of the long-term unemployment in Inowrocław district in the years 1996-2003

Summary

This article has in view presentation of the economical and social problems joined with discussed long-term unemployment in Inowrocław district. The article consists demographic-social character of the unemployment in studied district. Besides it shows what the reasons of the long-term unemployment are, what are the results of this unemployment and what are the chances, that it could be restricted. It is theoretical-empirical materiale.

Logistyka odpadów komunalnych

Odpady komunalne są nieuniknionym następstwem i problemem cywilizacji. Samorządy lokalne powinny chronić swoich mieszkańców przed odpadami, a gdy już powstaną, muszą nimi w właściwy sposób gospodarować.

Wyzwania współczesnej ekologii oraz rozwiązania prawne Unii Europejskiej wymuszają wprowadzanie rozwiązań systemowych w zakresie gospodarki odpadami komunalnymi, a co za tym idzie tworzenie racjonalnego i spójnego systemem transportowego odpadów na terenie gminy.

W niniejszym artykule zdefiniowano pojęcie logistyki powtórnego zagospodarowania, odpadów komunalnych, wskazano zadania stawiane przed samorządami lokalnymi oraz rozwiązania optymalizujące tworzenie racjonalnego systemu gospodarowania odpadami komunalnymi.

Logistyka powtórnego zagospodarowania można zdefiniować jako zastosowanie koncepcji logistyki w odniesieniu do pozostałości, aby w ten sposób spowodować ekonomicznie i ekologicznie skuteczny przepływ pozostałości, przy jednoczesnej transformacji przestrzenno-czasowej, włącznie ze zmianą ilości i gatunku. Zależnie od możliwości ponownego zastosowania pozostałości można podzielić na surowce wtórne i odpady stałe, półpłynne oraz ścieki (rysunek 1). Z definicji wynika, że logistyka powtórnego zagospodarowania realizuje cele zarówno ekonomiczne jak też ekologiczne. Cel ekonomiczny polega na obniżeniu kosztów logistycznych i poprawie poziomu obsługi logistyki powtórnego zagospodarowania. Ekologicznie zorientowane działania zmierzają do ochrony zasobów naturalnych i zredukowania zanieczyszczeń pochodzących z logistycznych procesów utylizacji¹.

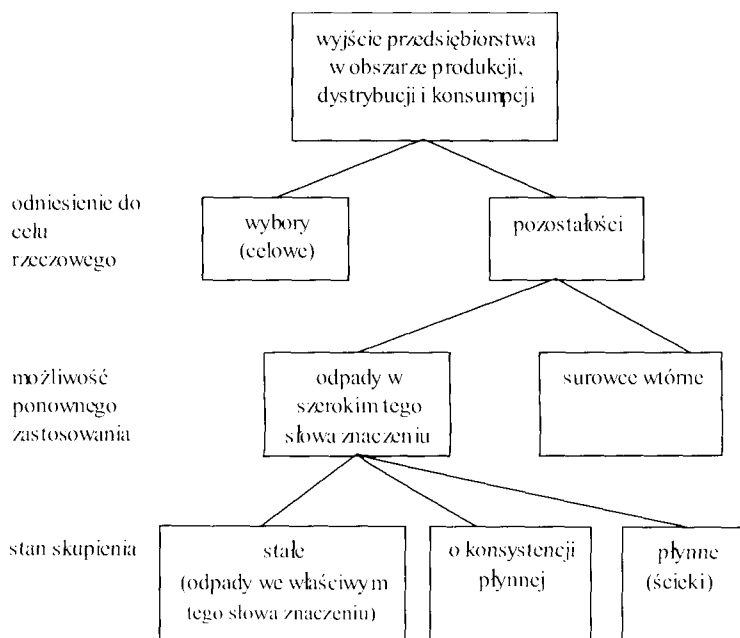
Logistyka w sferze utylizacji odpadów polega na tworzeniu łańcuchów logistycznych łączących miejsca powstawania odpadów z miejscami ich utylizacji. Obejmuje więc ona następujące czynności:

- segregowanie odpadów,
- ich przemieszczania i składowanie,

¹ J. Bendkowski, M. Wengierek, *Logistyka odpadów*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2002, str. 10-12.

- przetwarzania odpadów,
- udostępnianie odpadów wtórnych².

Rys. 1. Obiekty logistyki powtórnego zagospodarowania



Źródło: H. Ch. Pföhl, *Systemy logistyczne. Podstawy organizacji i zarządzania*, za: J. Bendkowski, M. Wengierek, *Logistyka odpadów*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2002, s. 11.

System logistyczny gospodarki odpadami w przedsiębiorstwie jest odrębnym systemem mikrologistycznym³ lecz również może być traktowany jako jeden z podsystemów w ramach systemu względnie zintegrowanego rozwoju regionalnego. Stanowi on wówczas elementy struktury łańcucha logistycznego, rozumianego jako system meta-⁴ lub makrologistyczny⁵. Warunkiem istnienia takiego systemu jest kooperacja kilku jednostek organizacyjnych mającą na celu organizację i realizację przepływu odpadów i informacji, zgodnie z kryteriami efektywności, sprawności, niezawodności i elastyczności systemu.

² J. Bendkowski, M. Wengierek, , op.cit., str. 9.

³ Systemy mikrologistyczne to systemy poszczególnych organizacji gospodarczych, których zakres określany jest przez granice prawne danego podmiotu gospodarczego.

⁴ System metalogistyczny tworzą współpracujące ze sobą w kanałach logistycznych systemy mikrologistyczne, o charakterze międzyorganizacyjnym.

⁵ System makrologistyczny ma charakter ogólnogospodarczy, rozpatruje procesy logistyczne w skali gospodarki krajowej.

System logistyczny odpadów rozpatrywać można poprzez pryzmat ujęcia przedmiotowego, funkcjonalnego, instytucjonalnego lub decyzyjnego:

- ujęcie przedmiotowe koncentruje uwagę na analizie przepływu odpadów od źródeł powstawania do obiektów gospodarki odpadami lub odbiorców finalnych,
- ujęcie funkcjonalne polega na klasyfikowaniu i analizie wyspecjalizowanych funkcji systemu logistycznego odpadów,
- ujęcie instytucjonalne polega na analizie strukturalnych i terytorialnych aspektów organizacji logistycznego systemu gospodarki odpadami; podejście pozwala określić rolę i udział każdej jednostki w systemie logistycznym gospodarki odpadami, analizować zmiany strukturalne, a także podejmować działania usprawniające.

Charakterystyczną cechą systemów logistycznych jest zazębianie się procesów ruchu i składowania. Z tego względu wyróżnia się systemy logistyczne jednostopniowe, wielostopniowe i kombinowane.

W systemach jednostopniowych pokonywanie czasu i przestrzeni następuje bezpośrednio między punktem nadania a punktem odbioru (rysunek 2).

Rys. 2. Obiekty logistyki powtórnego zagospodarowania



Źródło: J. Bendkowski, M. Wengierek, op. cit., s. 60.

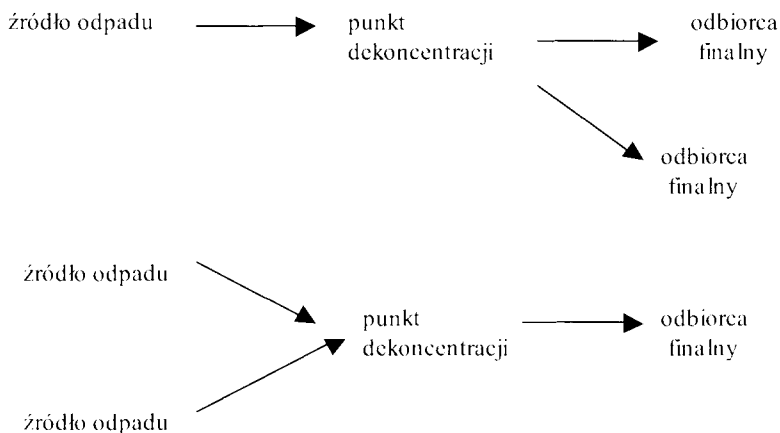
W systemach wielostopniowych i kombinowanych pokonywanie czasu i przestrzeni następuje przez pośredni i bezpośredni przepływ zasileń między punktami nadania i odbioru. Przepływ ten przerywany jest w punktach, w których odbywają się dodatkowe procesy magazynowania i ruchu. Zadaniem takich punktów jest dekoncentracja lub koncentracja przepływu w odniesieniu do asortymentu, ilości, jakości (rysunek 3)⁶.

Odpady komunalne powstają w związku z bytowaniem człowieka, są kłopotliwym produktem ubocznym konsumpcji oraz działalności usługowej i handlowej mieszkańców, a także różnych instytucji. Charakteryzują się dużą różnorodnością składników o zróżnicowanym stopniu uciążliwości dla środowiska, dużą zmiennością procentowego udziału poszczególnych składników (tabela nr 1).

⁶ J. Bendkowski, M. Wengierek, op.cit., str. 53-56.

Ponieważ odpady są nieuniknionym następstwem i problemem cywilizacji, powinno się chronić przed odpadami, a gdy już powstaną, należy nimi we właściwy sposób gospodarować.

Rys. 3. System wielostopniowy



Źródło: J. Bendkowski, M. Wengierek, op. cit. s. 60-61.

Gospodarowanie odpadami obejmuje swoim zakresem zbieranie i magazynowanie, transport, odzysk i unieszkodliwianie odpadów, jak również nadzór nad wymienionymi działaniami oraz nad miejscami unieszkodliwiania odpadów⁷. W całokształcie kosztów systemu zbierania i unieszkodliwiania odpadów ponad 70% stanowią zbiórka i transport odpadów do miejsc ich składowania.

W Polsce dla racjonalnej gospodarki odpadami komunalnymi największe znaczenia ma zarządzanie na poziomie gminy, mniejsze na poziomie powiatu i najmniejsze na poziomie województwa. Ustawa o samorządzie gminnym nakłada na gminach obowiązek utrzymania czystości i porządku, obowiązek budowania urządzeń sanitarnych, składowisk oraz unieszkodliwiania odpadów jako zadania własne, służące zaspokajaniu potrzeb wspólnoty gminnej⁸ (rysunek 4). Konieczność wprowadzania rozwiązań systemowych wynikająca z obowiązku nałożonego przez ustawodawcę sprawia, że władze samorządowe zainteresowane są racjonalną gospodarką odpadami, a co za tym idzie, racjonalnym i spójnym systemem transportowym odpadów na terenie gminy⁹.

⁷ Zarządzanie środowiskiem, praca zbiorowa pod red. J. Lunarskiego, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2002, str. 46.

⁸ Strategia gospodarki odpadami komunalnymi, praca zbiorowa pod red. M. Żygadło, Poznań 2001, str. 114-115.

⁹ Ustawa o odpadach, Ustawa o opakowaniach i odpadach opakowaniowych, Ustawa o utrzymaniu czystości w gminie.

Tab. 1. Przykładowa morfologia odpadów komunalnych (surowych)

Skład odpadów	Udział procentowy (%)
Odpady biologiczne	38,00
Tworzywa sztuczne poliolefinowe	6,00
Tworzywa sztuczne PCV	1,00
Tworzywa sztuczne pozostałe	6,00
Tworzywa sztuczne typu PET	0,25
Odpady gumowe	1,40
Słuczka szklana – szkło białe	2,00
Słuczka szklana – szkło kolorowe	2,00
Słuczka szklana pozostała	2,00
Złom metalowy	4,00
Tektura	4,00
Makulatura	4,00
Papier inny	4,00
Gruz budowlany	4,00
Odpady palne (drewno)	1,35
Balast, w tym tekstylia	24,00

Źródło: M. Pilawski, www.pac.com.pl

Biorąc pod uwagę złożoność problemów ekologicznych na terenie gminy, przed samorządami lokalnymi postawić można następujące zadania w sferze gospodarki odpadami:

- badanie zakresu i sposobu usuwania odpadów komunalnych,
- określenie ilości i właściwości technologicznych odpadów komunalnych,
- opracowanie rozwiązań systemowych zbierania, gromadzenia, składowania i udostępniania odpadów do przetwórstwa,
- minimalizacja kosztów obsługi systemu zbierania, gromadzenia i składowania odpadów,
- transport odpadów do zakładów utylizacyjnych, stacji przeładunkowych lub na wysypisko odpadów,
- dobór tras wywozu oraz używanych środków transportu,
- optymalizacja tras przewozowych,

- o minimalizacja kosztów transportu i kosztów jego oddziaływania na środowisko.

W warunkach polskich (przy ograniczonych budżetach gminnych) usuwanie odpadów opiera się na transporcie samochodowym, choć istnieją inne rozwiązania technologiczne – metody niewywozowe, które nie znalazły szerszego zastosowania. Do metod tych zalicza się:

1. metodę hydrauliczną – polega na spławianiu odpadów siecią kanalizacyjną. Metoda ta jest nieracjonalna z powodu zbyt dużego obciążenia oczyszczalni ścieków ciałami stałymi, co podnosi radykalnie koszty jej eksploatacji.
2. metodę pneumatycznego usuwania – metoda ta rozwijana jest w krajach bogatych, w zabudowie zwartej. W warunkach polskich nie ma ona zastosowania, gdyż wyklucza selektywną zbiórkę odpadów¹⁰.

Optymalizacja tras wywozowych stanowi jeden z kluczowych elementów optymalizacji systemu gospodarki odpadami. W tym etapie analizuje się szereg czynników decydujących o czasie o czasie przejazdu i zużyciu paliwa. Istotna jest, bowiem topografia terenu, kierunek i zwrot jazdy śmieciarki na obszarach wzniesień i – w zależności od stopnia załadowania – liczba zmian kierunków jazdy, kierunek skrętu (optymalny jest skręt w prawo), nasilenie ruchu na obszarze tras wywozowych, itp.¹¹ W warunkach polskich nie docenia się roli optymalizacji systemu wywozu z zastosowaniem nowoczesnych metod komputerowych. Często trasy wywozowe są rezultatem opcji kierowcy, który nawet kierując się zużyciem paliwa nie jest w stanie konkurować z nowoczesną techniką optymalizacji wieloetapowej¹².

W badaniach zagranicznych poświęcono wiele uwagi zagadnieniom optymalizacji organizacji wywozu. Elementem poddawanym optymalizacji były przede wszystkim: liczebność brygad wywozowych oraz trasy wywozowe. W analizie uwzględniono liczbę pojemników na postoju, czas załadunku pojemników przy zróżnicowanej liczbie pojemników. Dokładna analiza ekonomiczna pracy brygad wykazała, że najbardziej ekonomiczną jest brygada 1-osobowa, a w dalszej kolejności plasują się brygady: 3-osobowa i 2-osobowa. O takim wyniku zdecydował etap bezproduktywnej jazdy ładowaczy od momentu zakończenia zbiórki odpadów do czasu odtransportowania odpadów do zakładu unieszkodliwiania, a następnie powrót do kolejnego obsługiwanego kwartału jednostki osiedleńczej¹³.

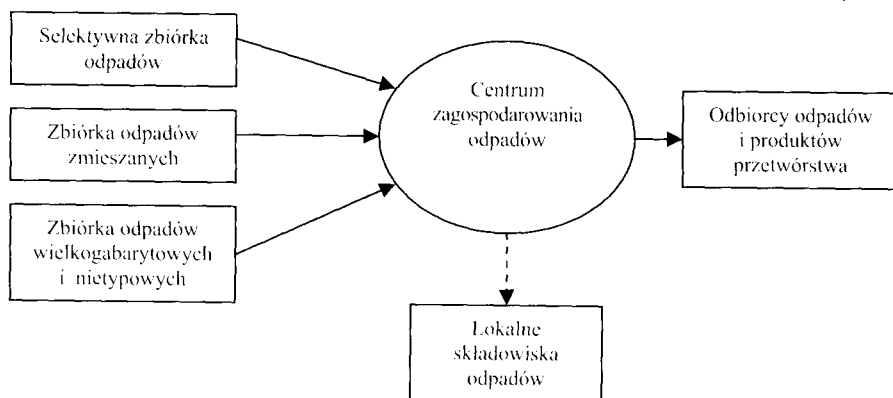
¹⁰ *Strategia gospodarki odpadami komunalnymi*, op.cit., str. 170.

¹¹ Zagadnienia tego typu rozważane jest w matematyce jako „problem komiwojażera”.

¹² *Strategia gospodarki odpadami komunalnymi*, op. cit., str. 172.

¹³ W USA dane dotyczące zbioru i wywozu odpadów poddawane są analizie z wykorzystaniem oprogramowań typu Collection Management Information System (CMIS). Zastosowanie ich w praktyce, już od lat 70-ych przyniosło około 20% oszczędności w skali jednego roku, z perspektywistyczną poprawą efektów w latach następnych.

Rys. 4. Schemat systemu zbiórki i zagospodarowania odpadów na poziomie gminy.



Źródło: I. Fechner, S. Krzyżaniak, W. Przybycin, *Logistyczny system zbiórki i zagospodarowania odpadów komunalnych odpowiedzią na nowe regulacje prawne*, „Logistyka” 2002, nr 5, str. 11.

Wśród zadań stojących przed samorządami gminnymi wskazano również konieczność minimalizacji kosztów transportu odpadów komunalnych. W uproszczeniu (pomijając koszt inwestycji, amortyzacji, remontów, itp.) bilans kosztów wywozu¹⁴ K_w można wyrazić¹⁵:

$$K_w = K_{Rob.} + K_{Tr.} \text{ [zł]}$$

Gdzie:

$K_{Rob.}$ - Koszty robocizny

$K_{Tr.}$ - Koszty transportu

Koszty robocizny można wyliczyć następująco:

$$K_{Rob.} = t_{Rob.} \times P \text{ [zł/Mg]}$$

Gdzie:

$t_{Rob.}$ - jednostkowy czas zbierania odpadów, [min/Mg]

P - płaca za efektywny czas pracy, [zł/min]

¹⁴ Wywóz odpadów składa się z wielu czynności powtarzających się do zapewnienia śmieciarki (jazda śmieciarki, ręczny transport pojemników, odstawiania pustych pojemników na ich stałe miejsce).

¹⁵ *Strategia gospodarki odpadami komunalnymi*, op. cit., Poznań 2001, str. 171.

Koszty transportu można obliczyć:

$$K_{Tr.} = \frac{T_j \times k_j \times T_{zb.} \times k_{zb.} + T_o \times k_o}{Q}$$

Gdzie:

T_j - całkowity czas jazdy, [min]

k_j - koszty jednostkowe podczas jazdy, [zł/min]

$T_{zb.}$ - całkowity czas zbierania (opróżniania zbiorników), [min]

$k_{zb.}$ - koszty jednostkowe podczas zbierania, [zł/min]

T_o - czas przestojów, [min]

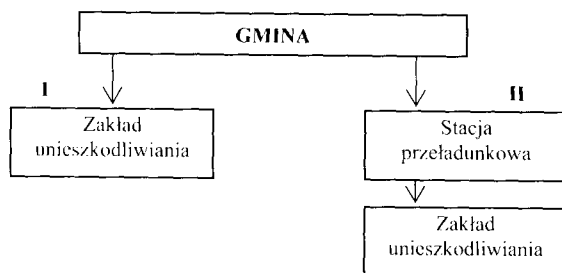
k_o - koszty jednostkowe podczas nieefektywnych postojów, [zł/min]

Zważywszy, że w całokształcie kosztów systemu zbierania i unieszkodliwiania odpadów ponad 70% stanowią zbiórka i transport, a także fakt dużego udziału w kosztach ogólnych składnika płac wieloosobowej brygady roboczej, za celowe należy uznać poszukiwania takich rozwiązań jak:

- zwiększenie ładowności środków transportowych (transport kontenerowy),
- skrócenie bezproduktywnego czasu brygady załadowczej (poza obszarem zbierania odpadów),
- zmniejszenie liczby brygad roboczych na odcinku drogi od jednostki osiedleńczej do zakładu unieszkodliwiania.

Wszystkie te warunki udaje się spełnić przy zastosowaniu tzw. transportu złożonego (łamanego), czyli z uwzględnieniem pośrednich stacji przeładunkowych (rysunek 5).

Rys. 5. Schemat układu zbierania odpadów w systemie I - prostym (1-stopniowym) oraz II - łamanym (2-stopniowym).



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Strategia gospodarki odpadami komunalnymi*, praca zbiorowa pod red. M. Żygadło, Poznań 2001, str. 173.

Idea stacji przeładunkowej polega na tym, że na drodze od jednostki osiedleńczej do zakładu unieszkodliwiania lokowana jest stacja pośrednia, w której następuje:

1. rozładowanie odpadów z samochodów śmieciarek,
2. selekcja odpadów podlegających recyklingowi,
3. rozładowanie odpadów wielkogabarytowych,
4. załadunek do transportowców lub kontenerów kontenerów dużej pojemności (30-70 m³), połączonych z zagęszczeniem odpadów,
5. transport środkiem o dużej ładowności (naczepy siodłowe, tabor kolejowy, barki) do zakładu unieszkodliwiania.

W literaturze można spotkać różne opinie, co do kryteriów opłacalności budowy stacji przeładunkowych. Wśród kryteriów tych na ogół wymienia się:

- kryterium wielkości obszaru (min. 150 000 mieszkańców),
- kryterium długości dróg wywozowych, tj. odległości stacji przeładunkowej od zakładu unieszkodliwiania (min. 5-15 km)¹⁶.

O opłacalności budowy stacji przeładunkowej można mówić dla jednostki osiedleńczej liczącej ok. 200 000 mieszkańców. Według autorów zagranicznych, zgodnie z rachunkiem ekonomicznym, koszty inwestycji poniesione na budowę stacji zwracają się w ciągu kilku lat dla miast powyżej 90 000 mieszkańców¹⁷.

Odpady komunalne będące kłopotliwym produktem ubocznym konsumpcji oraz działalności usługowej i handlowej człowieka, są nieuniknionym następstwem i problemem cywilizacji. Samorządy lokalne powinny chronić swoich mieszkańców

¹⁶ *Zarządzanie środowiskiem*, praca zbiorowa pod red. J. Łunarskiego, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2002, str. 43.

¹⁷ *Strategia gospodarki odpadami komunalnymi*, op. cit., str. 174.

przed odpadami, a gdy już powstaną, muszą nimi we właściwy sposób gospodarować.

Wyzwania współczesnej ekologii oraz rozwiązania prawne Unii Europejskiej wymuszają wprowadzanie rozwiązań systemowych w zakresie gospodarki odpadami komunalnymi, a co za tym idzie tworzenie racjonalnego i spójnego systemu transportowego odpadów na terenie gminy.

Literatura

Bendkowski J., Wengierek M., *Logistyka odpadów*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2002.

Fechner I., Krzyżaniak S., Przybycin W., *Logistyczny system zbiórki i zagospodarowania odpadów komunalnych odpowiedzią na nowe regulacje prawne*, „Logistyka” 2002, nr 5.

Korzeniowski A., Skrzypek M., *Ekologistyka zużytych opakowań. Biblioteka logistyka*, ILiM, Poznań 2001.

Łunarski J., *Zarządzanie środowiskiem*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2002.

Pilawski M., <http://www.pae.com.pl>

Rzeczrzyński R., *Filozofia ekologistyki w gospodarowaniu odpadami komunalnymi stałymi*, „Logistyka” 2002, nr 5.

Strategia gospodarki odpadami komunalnymi, praca zb. pod red. M. Żygadło, PZITS, Poznań 2001.

Logistyka odpadów komunalnych

Streszczenie

Gospodarowanie odpadami obejmuje swoim zakresem zbieranie i magazynowanie, transport, odzysk i unieszkodliwianie odpadów, jak również nadzór nad wymienionymi działaniami oraz nad miejscami unieszkodliwiania odpadów. W Polsce, w całokształcie kosztów systemu zbierania i unieszkodliwiania odpadów ponad 70% stanowią zbiórka i transport odpadów do miejsc ich składowania.

Konieczność wprowadzania w gminach rozwiązań systemowych w zakresie gospodarki odpadami komunalnymi wynika z obowiązku nałożonego przez ustawodawcę, wyzwań współczesnej ekologii oraz rozwiązań prawnych obowiązujących na terenie Unii Europejskiej.

Polskie władze samorządowe zainteresowane są racjonalną gospodarką odpadami, a co za tym idzie, racjonalnym i spójnym systemem transportowym odpadów na terenie gmin.

W artykule zaprezentowano pojęcie odpadów komunalnych, wskazano zadania stawiane przed samorządami lokalnymi oraz rozwiązania optymalizujące tworzenie racjonalnego systemu gospodarowania odpadami komunalnymi.

Municipal Waste Logistics

Summary

Treatment and disposal are the least preferred methods of pollution prevention. Treatment is defined as any method, technique, or process (including neutralization) designed to change the physical, chemical, or biological character or composition of any waste, so as to neutralize such waste, to recover energy or material resources from the waste, or to render such waste no hazardous; safer to transport, store, or dispose; or amenable for recovery or storage; or reduced in volume. Disposal is defined as emplacement of waste in a manner designed to isolate it from the biosphere, with no intention of retrieval for the foreseeable future, and that requires deliberate action to regain access to the waste¹⁸.

Solid waste¹⁹ management once was commonly thought of as simply "pick up the waste and go dump it in a hole somewhere". Today, nothing could be farther from the truth. When done well solid waste management successfully blends the diverse interests of a large "stakeholder" community together with industrial interests. Solid waste landfills, like hazardous waste landfills, can now be well-engineered structures, designed not to be offensive in any way. They are also designed to not contaminate local drinking water aquifers. Cooperation between the local community and the waste handling industry is a must if society's wastes are to be handled properly, effectively, and economically²⁰. Therefore in Poland, during the last years, construction of local waste logistics system becomes increasingly necessary.

The paper presents the definitions of solid waste and ecologist, points the work tasks for local authorities and shows optimized solutions for creating efficient waste logistics system.

¹⁸ www.tis.eu.doc.gov

¹⁹ Solid waste is any garbage, refuse, sludge, or other discarded material, including solid, liquid, semisolid, or contained gaseous material resulting from industrial, commercial, mining, or agricultural operations or from community activities w: www.ing.gov

²⁰ www.cla-ict.com

BARBARA HADRYJAŃSKA

Ochrona środowiska naturalnego w obliczu procesów globalizacji

Wstęp

Globalizacja jest nie tylko najbardziej dominującym zjawiskiem społeczno-gospodarczym, z którym nastąpiło wejście w XXI wiek. Stanowi ona przede wszystkim największe wyzwanie dla ludzkości, dla kształtowania porządku społeczno-gospodarczego świata.

Pojęcie „globalizacja” w sensie ogólnym może być rozumiane jako proces, który jest tworzony przez zjawiska lub działania o wymiarze ogólnoświatowym. Najkrócej można go ująć jako proces pogłębiania się światowych powiązań we wszystkich aspektach współczesnego życia politycznego, społecznego, ekonomicznego i kulturowego¹.

Największy postęp procesu globalizacji przypuszczalnie dokonał się dotychczas w sferze ekonomicznej, a za jego główną konsekwencję uznano stopniowe tworzenie się ogólnoświatowej gospodarki. W znaczeniu ekonomicznym globalizacja najczęściej jest rozumiana jako postępujący proces integrowania się krajowych i regionalnych rynków w jeden globalny rynek towarów, usług i kapitału. Proces ten prowadzi do rosnącego przenikania i scalania się rynków oraz umiędzynarodowienia produkcji, dystrybucji, marketingu i przyjęcia przez firmy globalnych strategii działania. W ten sposób rynki i produkcja w różnych krajach stają się coraz bardziej powiązane i współzależne².

Oprócz pozytywnych zjawisk, procesowi globalizacji towarzyszy wiele problemów, w tym bardzo istotny problem ochrony środowiska naturalnego i możliwości jego rozwiązania w kontekście globalnym. Ochrona środowiska naturalnego

¹ [w]: *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, praca zbiorowa pod red. B. Liberskiej, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002, s. 7.

² A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2002, s. 13-14.

w ujęciu globalnym sprowadza się w znacznej mierze do współpracy międzynarodowej, w wyniku, której m.in. ustalone zostają poziomy redukcji zanieczyszczeń powietrza, gleby i wody w poszczególnych krajach. Jest związana także z doświadczeniem i pomocą jaką kraje wysoko rozwinięte mogą udzielać krajom rozwijającym się, w zakresie kształtowania i ochrony środowiska. Z drugiej zaś strony nie można zapominać o fakcie, iż „wytwory” procesu globalizacji, jakimi są Korporacje Transnarodowe, poprzez swoje działanie narażają środowisko naturalne na poważne zagrożenia.

Celem pracy jest przedstawienie, jakim zmianom w dobie globalizacji podlega środowisko naturalne. Zmiany te mają charakter zarówno regionalny, jak i krajowy, czy ogólnosiwiatowy. Poprzez porównanie mierzalnych parametrów np. zużycia wody, emisji gazów do atmosfery, można wnioskować o degradacji środowiska naturalnego w przeciągu dziesiątek lat. Aby zapobiec postępującym i nieodwracalnym zmianom środowiska naturalnego, należy ukierunkować działania proekologiczne na współpracę międzynarodową.

Problem ochrony środowiska jest bardzo ważnym elementem w polityce ekonomicznej, gdyż brak kontroli nad wykorzystaniem zasobów przyrody, nad ochroną powietrza i gleby przed niebezpiecznymi zanieczyszczeniami może doprowadzić do zahamowania rozwoju gospodarczego, zmian warunków życia, wzrostu śmiertelności³.

Regionalne i globalne aspekty niszczenia środowiska naturalnego

XX wiek to okres, gdy objawy niszczenia środowiska naturalnego spotęgowały się. Równocześnie wzrosła jednak świadomość społeczna na temat konieczności jego ochrony. Pojawiające się nowe technologie produkcji to technologie chroniące nieodnawialne zasoby przyrody, minimalizujące zanieczyszczenie powietrza, gleby i wody w toku procesu produkcji. Te nowoczesne, bardziej „czyste” technologie są jednak kosztowniejsze i nie wszystkie państwa stać na ich stosowanie. Fakt ten pogłębia dodatkowo różnice w możliwościach ochrony środowiska w poszczególnych krajach, co w przypadku wody i powietrza, ma znaczenie nie tylko regionalne.

Oprócz zniszczeń środowiska naturalnego poprzez działalność produkcyjną człowieka i działania wojenne pojawiły się nowe zagrożenia: promieniotwórczość i promieniowanie elektromagnetyczne. Rośnie także zagrożenie hałasem. Odwrócenie biegu rzek zwiększa stopień zasolenia wód morskich. Budowa olbrzymich zbiorników i tam wodnych blokuje przepływ ryb i planktonu, powoduje

³ S. M. Grochalski, *Współczesne problemy globalne – próba określenia pojęcia*, [w:] *Problemy globalne współczesnego świata*, Uniwersytet Opolski, Opole 2003, s. 20-26.

niekorzystne ekologiczne procesy gnilne, narusza stosunki wodne i gruntowe, zmienia wartość biologiczną i klimatyczną obszaru.

Środowisko naturalne człowieka obejmuje przede wszystkim powietrze, wodę i ziemię, a problem jego niszczenia dotyczy wszystkich tych elementów. Przejawem **degradacji powietrza** jest smog i kwaśne deszcze. Do powstania smogu, będącego połączeniem dymu i mgły lub pary wodnej, przyczyniają się w szczególności spaliny samochodowe oraz procesy spalania węgla. Kwaśne deszcze, czyli opady o nawet 10-krotnie większym stopniu zakwaszenia niż normalny deszcz, zawierają m.in. produkty przemian tlenu azotu, dwutlenku siarki, tlenków węgla, które przyczyniają się do zakwaszenia gleby i wód powierzchniowych, wywierają szkodliwy wpływ na szatę roślinną, w tym również na lasy będące jej ważnym składnikiem, a także bezpowrotnie niszczą budowle, w szczególności zabytkowe, wykonane najczęściej z wapienia i piaskowca. W latach 1950-1970 emisja dwutlenku siarki w Europie podwoiła się, a do roku 1983 zwiększała się o 2-3% rocznie. Emisja tlenków azotu na początku lat 90. wynosiła w Europie około 6 mln ton i każdego następnego roku szacowano jej wzrost o kolejne 5%. Decydujące znaczenie ma problem transgranicznych przemieszczeń zanieczyszczeń gazowych powietrza. W przypadku Polski ocenia się, że w ogólnym bilansie zawartości dwutlenku siarki w powietrzu, około 40% tego rodzaju zanieczyszczeń „pochodzi” z zagranicy⁴.

Najbardziej naglące jednak zagrożenia związane z zanieczyszczeniem powietrza atmosferycznego o zasięgu globalnym to dziura ozonowa i zjawisko ocieplania się klimatu. Konsekwencją zmniejszenia powłoki ozonowej jest zwiększenie natężenia promieniowania ultrafioletowego, którego działanie jest śmiertelnie szkodliwe dla organizmów żywych. Nadmiar promieniowania ultrafioletowego może powodować wzrost zachorowań na raka skóry i choroby oczu, uszkadza strukturę kwasów nukleinowych powodując liczne mutacje genetyczne, osłabia system immunologiczny, zaburza procesy fotosyntezy, co może doprowadzić na przykład do spadku produkcji zbóż i pogłębić deficyt żywności na świecie. Skutkiem zniszczonej warstwy ozonowej może więc być nie tylko ograniczenie możliwości wyżywienia rosnącej liczby ludności świata z powodu zmniejszenia plonów wielu roślin uprawnych, ale przede wszystkim zagrożenie zdrowiu ludzi (rak skóry). W dziesięcioleciu 1981-1991 średni, wczesnowiosenny poziom ozonu nad Europą obniżył się o 8%, a więc dwukrotnie więcej niż zakładano wtedy. Istnieją jednak obszary, na których zanik warstwy ozonowej jest znacznie większy, np. spadek poziomu ozonu nad Antarktydą we wrześniu 1992 roku wyniósł 60%. Obecnie roczne tempo kurczenia się warstwy ozonowej ocenia się w niektórych jej fragmentach nawet na ok. 3% jej grubości. Przypuszcza się, że dzięki aktywnym działaniom w celu zaprzestania produkcji i emisji gazów niszczących ozonosferę, został na razie zahamowany dalszy przyrost oddziaływania czynników destrukcyjnych. Pomimo tego dziura ozonowa będzie się jeszcze powiększać przez prawie

⁴ S. Kozłowski, *Gospodarka a środowisko przyrodnicze*, PWN, Warszawa 1991, s. 41-53.

20 lat, z uwagi na długi okres aktywności wyemitowanych już związków ją niszczących. Pełne odtworzenie ozonosfery zakończy się nie szybciej niż za około 100 lat⁵.

Zjawisko ocieplania się klimatu Ziemi, nazywane inaczej efektem cieplarnianym, względnie szklarniowym, spowodowane jest wzrostem zawartości gazów cieplarnianych, głównie dwutlenku węgla, freonów, metanu, podtlenku azotu, a także innych gazów, jak np. tlenku węgla, węglowodorów, tlenków azotu. Dwutlenek węgla jest odpowiedzialny za około 63% zakłóceń w wymianie ciepła między Ziemią a jej otoczeniem. Szacuje się, że koncentracja dwutlenku węgla w atmosferze wzrosła od 1750 roku o ponad 30%, a metanu o około 150%. W 1990 roku łączna emisja dwutlenku węgla wynosiła ponad 22 mld ton i w porównaniu z rokiem 1970 wzrosła o połowę.

Źródłem gazów powodujących efekt cieplarniany są przede wszystkim procesy spalania paliw (węgla i ropy naftowej). Nie bez znaczenia jest wycinanie lasów (w szczególności tropikalnych) i pożary sawanny. Ponadto rolnictwo ma tu także duży „wkład”, gdyż jest źródłem metanu pochodzącego z uprawy ryżu i hodowli bydła. Inną przyczyną powstawania efektu szklarniowego jest składowanie odpadów, gdyż wielkomiejskie składowiska śmieci uwalniają, w procesie fermentacji i spalania biomasy, duże ilości metanu.

Wzrost zawartości dwutlenku węgla i innych gazów szklarniowych może podnieść temperaturę Ziemi do niebezpiecznego poziomu, a w końcowym efekcie może przyczynić się do zmian klimatu. W ciągu ostatnich czterdziestu lat średnia roczna temperatura powietrza podniosła się na całej kuli ziemskiej o 1,5°C do 2,3°C, a prognozy klimatologów przewidują jej dalszy wzrost do 2050 roku o następne 4,5°C. Skutkiem podwyższenia temperatury będą ogromne zmiany w globalnej strukturze i intensywności opadów. Sytuacja taka może doprowadzić do topnienia lodowców na biegunach, co z kolei może spowodować podniesienie się poziomu mórz i zatopienie wielu nizinnych obszarów lądu. Inna hipoteza mówi, że stopienie lodowców może spowodować zmianę kierunku Gólsztromu i w efekcie przynieść oziębienie klimatu na Ziemi. Niepokojącym zjawiskiem są też anomalie pogodowe, takie jak: huragany, powodzie, susze, pożary lasów, bardzo ostre lub bardzo łagodne zimy. Skutkiem efektu cieplarnianego, oprócz wymienionych powyżej, będzie prawdopodobnie wzrost powierzchni obszarów suchych w umiarkowanej strefie klimatycznej, a w krajach tropikalnych – wzrost wilgotności powietrza oraz intensywności monsunów, a co za tym idzie ubożenie rolnictwa światowego. Zmiany klimatyczne, wiążące się z efektem cieplarnianym, można traktować jako bezpośrednie zagrożenie dla życia i zdrowia ludzi, gdyż zwiększyć się mogą możliwości występowania takich chorób zakaźnych, jak cholera i malaria⁶.

⁵ A. Matuszak-Flejszman, *Jak skutecznie wdrożyć System Zarządzania Środowiskowego wg normy ISO 14001*, Polskie Zrzeszenie Inżynierów i Techników Sanitarnych, Poznań 2001, s. 57-59.

⁶ Z. Pawlak, *Ochrona środowiska dla ekonomistów*, Wydaw. Inter-Inform, Poznań 2002, s. 34-35.

Zanieczyszczenia środowiska naturalnego dotyczą nie tylko powietrza, lecz także **wody**, chociaż w tym przypadku charakter globalny skażenia nie jest dominujący.

Wśród licznych zanieczyszczeń wód najgroźniejszymi są detergenty, czyli syntetyczne substancje czyszczące, które stanowią główny składnik środków piorących, myjących, zwilżających. Stosowane są powszechnie w gospodarstwach domowych oraz w dużych ilościach wykorzystywane są w wielu gałęziach przemysłu, np. papierniczym, farbiarskim, szklarskim, tekstylnym, w budownictwie. Detergenty są bardzo trwałe i nie ulegają biodegradacji, czyli rozkładowi pod wpływem organizmów żyjących w wodzie. Równie niebezpieczną grupą związków są środki ochrony roślin oraz nawozy, czyli przede wszystkim azotany, fosforany i chlorki. Ich źródłem jest przede wszystkim przemysł chemiczny, a także rolnictwo i leśnictwo. Dla przykładu można podać, że od lat 30-tych do 70-tych XX wieku, zawartość chlorków w wodach górnej Wisły wzrosła ponad sześciokrotnie, a wody badane w 1995 roku w polskich rzekach były w ponad 85% nadmiernie zanieczyszczone i według kryterium biologicznego nie mieściły się one w żadnej z trzech klas czystości⁷.

Inne grupy związków, które przyczyniają się do zanieczyszczenia wód to:

- fenole i krezole pochodzące głównie z przemysłu chemicznego, spożywczego, ze ścieków komunalnych, rafinerii naftowych, koksowni, gazowni oraz garbarni,
- związki metali ciężkich (głównie rtęci, kadmu, chromu, ołowiu, miedzi, żelaza), których źródłem jest głównie transport samochodowy, garbarnie, ścieki przemysłowe, a także przemysł metalurgiczny, górniczy, hutniczy i zbrojeniowy,
- radioizotopy (radu, strontu) przedostające się do wód na skutek eksplozji jądrowych, awarii jądrowych, a także poprzez działalność przemysłu zbrojeniowego, odpady i ścieki,
- benzyna, nafta, oleje, ropa naftowa, smary, których obecność w wodach należy upatrywać w komunikacji, transporcie samochodowym i wodnym, przemyśle paliwowo-energetycznym, a także w awariach i katastrofach tankowców, platform wiertniczych.

Jednym z przejawów deformacji środowiska przyrodniczego są nasilające się procesy **degradacji gleb** mające przede wszystkim charakter regionalny. W drugiej połowie XX wieku w mniejszym lub większym stopniu degradacji uległy gleby na około 11% powierzchni lądowej Ziemi (prawie 1/3 światowych gruntów ornych). Degradacja ta może przybierać różne formy, m.in. zakwaszenie gleb i zniekształcenie ich właściwości chemicznych, co może następować poprzez: kwaśne opady atmosferyczne, koncentrację nawożenia mineralnego i malejące nawożenie organiczne, składowanie kwaśnych i kwasotwórczych odpadów, wymywanie wapna z gleby. Formą degradacji gleby jest także zniekształcenie rzeźby terenu i pokrywy

⁷ A. Matuszak-Flejszman, *Jak skutecznie...*, op. cit. s. 51.

glebowej, głównie poprzez erozję wodną i powietrzną, osuwiska, eksploatację kopalń, budownictwo mieszkaniowe, przemysłowe i drogowe, poprzez składowanie odpadów przemysłowych i komunalnych; przesuszenie lub zawodnienie gruntów, których źródłem są przede wszystkim melioracje odwadniające (np. torfowisk, bagien), obniżenie poziomu wód gruntowych, likwidowanie roślinności. Degradacja gleby może również przybierać postać chemicznego i biologicznego zanieczyszczenia. Do chemicznego zanieczyszczenia gleby przyczynia się w znacznej mierze przemysł, który jest źródłem metali ciężkich (głównie ołów, kadm), węglowodorów, lokalnie fluoru, chloru, sodu i potasu. Duże znaczenie ma też rolnictwo, na skutek niewłaściwego stosowania nawozów mineralnych i chemicznych środków ochrony roślin. Źródłem takiego zanieczyszczenia wód są także: składowiska odpadów chemicznych i górniczych, przedawkowanie soli w celu likwidacji lodu na jezdniach, zanieczyszczenie atmosfery. Biologiczne zanieczyszczenie gleb zachodzi głównie poprzez wprowadzenie do gleby obornika, fekalii, gnojowicy, osadów ściekowych z naruszeniem zasad agrotechniki oraz składowanie odpadów, głównie komunalnych⁸.

Bardzo poważne zagrożenia dla środowiska wiążą się także z ubytkiem lasów tropikalnych i to z dwóch zasadniczych powodów. Po pierwsze dlatego, że wraz z lasem giną tysiące gatunków flory i fauny, co oznacza nie tylko gwałtowne zubożenie biośrodoiska człowieka, ale pośrednio zagraża zdrowiu ludzkiemu i efektom jego gospodarki. Oczywiście jest, że im mniejsza będzie bioróżnorodność naszego środowiska, tym mniejsze będą szanse człowieka nie tylko w ciągłej walce o własne zdrowie, ale i biotechnologiczną przyszłość cywilizacji ludzkiej. Po drugie dlatego, że ubywanie lasów oznacza w rzeczywistości potęgowanie zmian klimatycznych przez wzrost stężenia dwutlenku węgla w atmosferze. Tempo deforestacji w skali globalnej w ostatnich latach uległo znacznemu zwiększeniu osiągając wartość ok. 1% pokrywy leśnej rocznie. W niektórych rejonach świata dochodzi nawet do 2,1% rocznie (Afryka Zachodnia). Lasy Amazonii i Tajgi Syberyjskiej, nazywane „Zielonymi Płucami Ziemi”, ulegają obecnie deforestacji w tempie dochodzącym do 30.000 ha dziennie (co 3 sekundy wycina się 1 ha lasów). Oznacza to, że już za kilkanaście lat może dojść do:

- globalnych zmian klimatu z powodu dużego stężenia nie zasymilowanego dwutlenku węgla,
- stepowienia i pustoszczenia znacznych obszarów na skutek braku naturalnego regulatora stosunków wodnych,
- degradacji gleb w związku z brakiem naturalnych barier dla procesów deflacji warstw próchnicznych
- zmniejszenia zawartości tlenu w atmosferze z powodu ograniczenia fotosyntezy.

⁸ E. Pyłka-Gutowska, *Ekologia z ochroną środowiska*, Wydawnictwo Oświata, Warszawa 2000, s. 106-135.

Każdego roku pustynnieje na całym świecie około 6,3 mln ha (w tym 3,6 mln ha gruntów ornych) na skutek wadliwego gospodarowania przejawiającego się przede wszystkim deforestacją, zbyt intensywnymi melioracjami i odkrywkową eksploatacją surowców mineralnych. Deforestacja ma wiele przyczyn, ale międzynarodowy handel drewnem przez korporacje transnarodowe gra tu kluczową rolę. Wycinanie lasów na sprzedaż wzrosło o 50% pomiędzy 1965 a 1990 rokiem⁹. Ze zjawiskiem deforestacji wiąże się z kolei zanik bioróżnorodności w skali globalnej. Ostatnie badania wykazują, że głównie na skutek wycinania lasów do roku 2015 ulegnie zagładzie prawie 8% gatunków, a dalszych 30% jest zagrożonych wyginięciem do 2040 roku. Obecnie szacuje się, że dziennie bezpowrotnie znika z naszej planety około 70 znanych i nieznanых gatunków biologicznych. Dla przykładu, w Chinach w 1949 roku wykazano istnienie 10 000 podgatunków pszenicy, podczas gdy obecnie pozostało zaledwie 1000 odmian. Na Madagaskarze natomiast wycięto 93% oryginalnego lasu pierwotnego i szacuje się, że z 12 tysięcy gatunków roślin i 190 gatunków zwierząt istniejących tam do lat pięćdziesiątych połowa już wyginęła^{10, 11}.

Problemem przyrodniczym o globalnym wymiarze jest również deficyt wody pitnej. Jej niedobór jest jednak przez społeczność międzynarodową stosunkowo słabo uświadamiany, a wynika to przede wszystkim stąd, że w skali całego świata bilans wodny pozostaje nadal w równowadze. Istnieją jednak poważne różnice w dostępności do wody pitnej między poszczególnymi częściami świata. Na świecie już dziś w wyniku chorób spowodowanych deficytem wody umiera rocznie około 2 mln osób, a wielu krajach rozwijających się koszty pozyskania wody utrudniają już obecnie realizację niektórych celów gospodarczych lub wręcz stanowią barierę rozwoju. Ponad 20% ludności świata ma ograniczony dostęp do wody w odpowiedniej ilości i jakości, a ponad połowie brakuje jej do utrzymania warunków sanitarnych w swoich domach na minimalnie akceptowalnym wymaganiach współczesnej higieny poziomu.

Ważną częścią życia gospodarczego wpływającego na stan środowiska naturalnego, a zwłaszcza na stan wód i gleby, jest działalność rolnicza. Na obszarach wiejskich można nadal bardzo często obserwować „dzikie” składowiska odpadów, które na skutek braku odpowiednich zabezpieczeń są niebezpieczne dla środowiska, a ponadto negatywnie wpływają na walory krajobrazu wiejskiego. Degradacja gleb może również wynikać z nadmiernego wypasu zwierząt, ze zbyt intensywnej uprawy, źle przeprowadzonej orki gruntów oraz melioracji. Nie bez znaczenia jest również fakt przejmowania znacznych obszarów, niekiedy o glebach wysokiej jakości, pod budowę infrastruktury społeczno-gospodarczej, co trwale eliminuje gleby z użytkowania. Intensyfikacja produkcji rolniczej wiąże się z dużym zużyciem pestycydów i nawozów sztucznych, które prawie w całości oddawane są w stosunkowo krótkim czasie pośrednio lub bezpośrednio do wód gruntowych i zbiorników

⁹ Z. Pawlak, *Ochrona środowiska...*, op. cit., s. 25-27.

¹⁰ K. Dybek, *Niszczenie środowiska jako negatywny skutek procesów globalizacyjnych*, internet: www.fz.eco.pl/global/globsrod.htm

¹¹ A. Matuszak-Flejszman, *Jak skutecznie...*, op. cit., s. 54-55.

wodnych. W polskim rolnictwie od 1990 do 2002 roku o połowę zmniejszyło się zużycie nawozów sztucznych. Należy jednak pamiętać, że nie tylko istotna jest ilość nawozów, ale również sposób ich stosowania oraz długość okresu nawożenia. Nieumiejętne stosowanie nawozów mineralnych powoduje ich zmywanie pod wpływem deszczy do rzek i jezior, które ulegają procesowi eutrofizacji mogącej przyczyniać się do wzrostu śmiertelności organizmów, w tym również ryb.

Pogorszenie stanu środowiska na obszarach wiejskich jest także konsekwencją wypalania traw, niewłaściwej gospodarki odchodami zwierzęcymi, czy ściekami komunalnymi. Gospodarstwa rolnicze w Polsce wycofując się z obszarów, gdzie produkcja jest nieekonomiczna, zostawiają środowisko w stanie nierównowagi. Zostało ono bowiem zmienione na skutek wielowiekowej ingerencji człowieka i potrzebuje stuleci by powrócić do dawnego stanu. Ważną kwestią jest więc dzisiaj wprowadzenie i utrzymanie równowagi między rolnictwem a środowiskiem, jako procesu długofalowego, opartego na całościowym traktowaniu gospodarstwa rolniczego oraz odpowiednich regulacjach prawnych. W drodze do realizacji tego celu w Polsce niezbędne jest właściwa realizacja programu rolno-środowiskowego UE, który sprzyja: tworzeniu warunków dla trwałego i zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, promocji rolnictwa przyjaznego dla środowiska oraz włączeniu działań na rzecz ochrony środowiska do praktyki rolniczej¹².

Dla udokumentowania globalnej degradacji środowiska naturalnego, która miała miejsce w XX wieku, można posłużyć się danymi liczbowymi zebranymi przez J. R. McNeilla¹³.

Tabela 1. Wybrane parametry globalnej degradacji środowiska

CHARAKTERYSTYCZNE WIELKOŚCI	CZYNNIK ZWIELOKROTNIEŃ
wydobycie węgla (lata 1850-1990)	500
połowy ryb morskich (lata 1900-1996)	74
ludność świata (lata 1890-1990)	4
produkcja przemysłowa (lata 1890-1990)	40
zużycie energii (lata 1890-1990)	13
zanieczyszczenie powietrza (lata 1890-1990)	~5
emisja dwutlenku węgla (lata 1890-1990)	17
emisja dwutlenku siarki (lata 1890-1990)	13
emisja ołowiu do atmosfery (lata 1890-1990)	~8
zużycie wody (lata 1890-1990)	9
poła uprawne (lata 1890-1990)	2
powierzchnie leśne (lata 1890-1990)	-0,8 (20% spadku)

Źródło: J. R. McNeill, *Something New under the Sun: An Environmental History of the Twentieth Century*, London 2000, s. 360.

¹² R. Lusawa, *Problemy z „zielonego pudełka”*, Ekoprofit, nr 2/03, 2003, s.7-11.

¹³ J.R. McNeill, *Something New under the Sun: An Environmental History of the Twentieth Century*, London 2000, s. 31, 121, 247,360.

Ochrona środowiska jako ważny element polityki ekonomicznej w dobie globalizacji

Efektem uprawianej przez dziesiątki lat działalności ekonomicznej człowieka oraz jego lekceważącego stosunku do przyrody, jako nieodłącznego elementu tej działalności jest taki stopień zniszczeń środowiska naturalnego, że bardzo trudnym problemem do rozwiązania jest, jak w skali globalnej zahamować proces jego dewastacji. Stopień zniszczenia środowiska oraz wzajemne powiązania produkcyjne, technologiczne, surowcowe itd., wynikające z globalizacji, określają coraz silniej egzystencję współczesnego człowieka, niezależnie od szerokości geograficznej w jakiej on żyje. Skutki nieroztropnej działalności człowieka przesuwają się coraz częściej z poziomu lokalnego do globalnego. Koniecznością jest zatem kolejny raz uzmysłowić mieszkańcom naszego globu, że człowiek jest zaledwie składnikiem biosfery, a zatem jego egzystencja zależy od poprawnego funkcjonowania jej jako całości. To z kolei zależy od zachowań ludzi, których wpływ na biosferę wzrastał w miarę postępu technicznego i społecznego. W sytuacji sprzężenia zwrotnego między ludźmi a biosferą nie może być mowy o jakiegokolwiek sprzeczności między człowiekiem a jego środowiskiem, jeżeli chcemy dać szansę egzystencji następnym pokoleniom¹⁴.

Ochrona środowiska w kształtującym go procesie globalizacji musi wyrażać się w jednoczesnym¹⁵:

- racjonalnym gospodarowaniu zasobami przyrodniczymi zgodnie z zasadą zrównoważonego rozwoju;
- przeciwdziałaniu lub zapobieganiu szkodliwym wpływom na środowisko powodującym jego zniszczenie, zanieczyszczenie, zmiany cech fizycznych lub charakteru elementów przyrodniczych;
- przywracaniu do stanu właściwego elementów przyrodniczych.

Głównym sensem współczesnej ochrony środowiska jest ochrona zdrowia i życia człowieka. Motywacja ta nasila się w miarę postępującej degradacji środowiska, której skutki mierzy się dziś nie tylko indywidualnym odczuciem stanu własnego zdrowia i społecznymi ocenami jego jakości, ale też wynikami naukowymi, które już dziś bywają alarmujące. Skutki skażeń i degeneracji środowiska stymulują przyspieszenie badań naukowych, a zadania stojące przed tymi badaniami są poważne, i to nie tylko w naukach medycznych, biologicznych i technicznych, ale także społecznych, a w nich ekonomicznych i prawnych. Opieszałość człowieka w ochronie środowiska rodzi się między innymi z powodu jego niewiedzy, choć często wynika ona z realizacji partykularnych celów gospodarczych, bez liczenia się z innymi, negatywnymi skutkami działań. U podstaw braku inicjatywy, organizacji

¹⁴ [w]: *Człowiek a proces globalizacji*, praca zbiorowa pod red. E. Okoń-Horodyńskiej. Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1999, s. 70.

¹⁵ H. Lisicka, *Ochrona środowiska jako problem globalny. Problemy globalne współczesnego świata*, Uniwersytet Opolski, Opole 2003, s. 183.

i słabych efektów ochrony leżą zazwyczaj uzależnienia ekonomiczne. Ochrona środowiska jest bowiem droga i będzie coraz droższa. Chodzi więc o to, by przeświadczenia naukowców o niezbędności nawet najkosztowniejszej ochrony zyskały pełną aprobatę społeczną, aby skończyć ze schematem działań według, którego uruchomienie radykalnych środków prawnej ochrony środowiska następuje dopiero wtedy, gdy zagrożenie przekracza wszelkie dopuszczalne normy. Dzisiaj bardzo liczy się motywacja ekonomiczna ochrony środowiska, a więc motywacja ze względu na interesy rozwoju gospodarczego. Obok wyczerpywania się zasobów surowcowych, za jeden z głównych czynników ograniczający rozwój uznaje się zanieczyszczenie środowiska. Co więcej, o ile problem gwałtownego wyczerpywania się niektórych surowców uznawany jest za kontrowersyjny, zanieczyszczenie środowiska jako bariera nie budzi kontrowersji. Ekspansywność rozwoju gospodarczego wobec przyrody jako jedyne źródła zasobów dla tego rozwoju i egzystencji ludzkiej wyzwoliła konieczność ochrony pozamaterialnych interesów człowieka. Proces ów jednocześnie wyraźnie wzmocnił zasadność ekonomicznych przesłanek ochrony, z powodu wymiernych strat gospodarczych powodowanych zanieczyszczeniem środowiska.

Prawo do życia w nieskażonym środowisku naturalnym jest wprowadzić niekwestionowaną wartością nadrzędną, ale tworzone przez system ochrony prawnej tej wartości swoiste bariery wzrostu gospodarczego są już efektem kompromisu między interesami wzrostu a interesami pozaekonomicznymi szczególnie widocznego, np. w normach dopuszczalnych zanieczyszczeń czy wręcz dopuszczonych prawem możliwości ich przekraczania. Wiedza pozwalająca człowiekowi na eksploatację i niszczenie środowiska naturalnego rozwija się znacznie szybciej od wiedzy pozwalającej na rozpoznanie i łagodzenie skutków tej działalności. Niewykluczone, iż w miarę postępu wiedzy dotyczącej zanieczyszczeń atmosfery i ich skutków ulegną zmianie normy dopuszczalnych zanieczyszczeń. Są one dziś różne w wielu krajach, co wynika m.in. z ich wciąż przecież w znacznym stopniu umownego charakteru. Jako najbardziej silny i wszechstronny czynnik wpływający na globalizację, podaje się postęp naukowo-techniczny, wraz z rozwojem którego pojawiło się zainteresowanie znacznym zużyciem minerałów, gruntów oraz paliw kopalnych. Wynika z powyższego, że mimo, iż eksploatacja surowców naturalnych jest niezbędna dla funkcjonowania gospodarki, powoduje ona wiele problemów środowiskowych i dlatego niezbędne jest poszukiwanie alternatywnych źródeł energii, które spowodowałyby mniejsze zużycie nieodnawialnych źródeł energii. Dla zilustrowania, jak bardzo jest to naglący problem niech posłużą następujące dane liczbowe: szacuje się, że zasoby węgla wystarczą na 200-250 lat, zasoby ropy naftowej na 70 lat, natomiast zasoby gazu ziemnego na 100 lat. Są to jedynie dane szacunkowe, ponieważ postęp technologiczny nie pozwala przewidzieć, jaką energię będziemy użytkowali za np. 100-150 lat ¹⁶.

¹⁶ A. Matuszak-Flejszman, *Jak skutecznie...*, op. cit., s. 47-49.

Ujemne oddziaływanie procesów globalizacji na środowisko jest na całym świecie bardzo widoczne. Nie podlega dyskusji również fakt wpływu globalizacji na większość aspektów naszego życia. W obliczu nieustannie rozszerzającego się procesu globalizacyjnego, warto jego mechanizmy wykorzystać do jak najskuteczniejszej ochrony środowiska w ujęciu globalnym. Celem nowej polityki ekologicznej państw powinien być rozwój zrównoważony, zapewniający z jednej strony bezpieczeństwo ekologiczne, a z drugiej podniesienie kultury współżycia człowieka ze środowiskiem. Przez pojęcie bezpieczeństwa ekologicznego należy rozumieć dostęp człowieka do czystego powietrza, czystej wody, możliwości rekreacji oraz zapewnienie ochrony wszystkich występujących w środowisku gatunków biologicznych. Najbardziej nagłym problemem globalnym związanym z ochroną środowiska naturalnego jest ocieplanie się klimatu. Obniżenie emisji gazów cieplarnianych, przy konieczności dalszego rozwoju gospodarczego, może być osiągnięte przez zastosowanie nowych technologii, bardziej wydajnych źródeł energii i zwiększenie roli naturalnych pochłaniaczy, do których zaliczyć należy między innymi lasy¹⁷.

Jakikolwiek cel przypiszemy ochronie środowiska, jego realizacja wymaga ponoszenia nakładów, które obciążają dochód narodowy, a przy znacznym już dziś tempie dewastacji środowiska obciążać go będą coraz dotkliwiej. Przy określonym stanie zanieczyszczeń dalsza ich emisja i pojawienie się nowych jej źródeł powodują swoistą synergię, prowadzącą do zwielokrotnienia strat. Straty powstałe wskutek zaniechania czy niepełnej ochrony są zawsze większe aniżeli nakłady na ochronę bieżącą, tzn. jednoczesną z procesami produkcyjnymi. Problem polega także i na tym, że nakłady nie poniesione dziś będą musiały być zwielokrotnione w czasie przyszłym dla osiągnięcia tego samego efektu restytucyjnego. Przy tym w odniesieniu do wielu elementów środowiska i stanów ich równowagi osiągnięcie tego samego efektu może okazać się niemożliwe. Oznacza to oczywiście zaostrzenie w czasie konfliktu interesów wzrostu gospodarczego z interesami ochrony środowiska, a z drugiej strony dowodzi siły interesów gospodarczych. Na pierwszy plan wysuwa się konieczność racjonalizacji działań ekonomicznych, do których można między innymi zaliczyć: zmianę nawyków konsumpcyjnych na bardziej oszczędne, stosowanie zasobooszczędnych technik i technologii, operowanie pełnymi cenami, uwzględniającymi koszty eksploatacji środowiska naturalnego, poszukiwanie kompromisowych rozwiązań systemowych, łączących we właściwych proporcjach elementy rynkowe¹⁸.

Jak ważna i konieczna jest globalna ochrona środowiska świadczą opinie ekologów, którzy są zdania, że po raz pierwszy w dziejach grozi przyrodzie katastrofa ekologiczna o globalnym charakterze. Można przypuszczać, że taka globalna katastrofa ekologiczna byłaby zapewne skutkiem lokalnych katastrof ekologicznych o szerszym charakterze. Katastrofa globalna byłaby prawdopodobnie

¹⁷ [w:] Ocena i wycena zasobów przyrodniczych, pod red. J. Szyszko, J. Rylke, P. Jeżowski, Wydaw. SGGW, Warszawa 2002, s. 35-39.

¹⁸ J. Boć, K. Nowacki, E. Samborska-Boć, *Ochrona środowiska*, Kolonia 2000, s. 62-69.

reakcją łańcuchową na pojawienie się rozległych katastrof lokalnych. Wynikiem katastrofy ekologicznej byłoby ogromne zmniejszenie się populacji ludzkiej oraz załamanie się współczesnej cywilizacji naukowo-technicznej. Paradoxem jest jednak to, że degradacja środowiska na niespotykaną wcześniej skalę jest rezultatem działalności ludzi: i tych najbogatszych, i tych biednych. Jedni uczynili to dążąc do zaspokojenia najbardziej wyrafinowanych potrzeb i nieograniczonej konsumpcji, ci drudzy zaś w toku zmagania o wyjście ich kraju ze stanu zacofania. Jednak środowisko krajów wysoko rozwiniętych, głównie w wyniku skutecznej polityki ekologicznej, efektywności użytkowania zasobów oraz możliwości finansowych, znajduje się na ogół w lepszym stanie niż w krajach o niższym poziomie rozwoju. Aby właściwie i skutecznie chronić środowisko naturalne, musimy zdawać sobie sprawę, iż wielkim zagrożeniem dla niego jest globalna konkurencja, bezwzględność w tworzeniu potrzeb pozornych, traktowanie konsumpcji dóbr i usług jako głównego wyróżnika społecznego, sprowadzania systemu wartości do zdolności zakupu towarów. Zwłaszcza, że do aktywizacji w tym zakresie zaprężnięte zostało to, co gospodarka uznaje za najcenniejsze i najsprawniejsze, a mianowicie intelektualny kapitał ludzki. Upraszczając można powiedzieć, że globalna gospodarka coraz lepiej wynagradza swój najcenniejszy i najzdolniejszy czynnik za sprawność w tych przedsięwzięciach, które w prostej linii prowadzą do niszczenia nie odnawialnych zasobów naturalnych świata¹⁹.

Działania zmierzające do poprawy globalnego stanu środowiska naturalnego muszą się wiązać z:

- ustawodawstwem międzynarodowym,
- edukacją społeczeństw na temat możliwości ochrony środowiska w ujęciu lokalnym i globalnym,
- szerzeniem postaw proekologicznych na świecie oraz propagowaniem mniej konsumpcyjnego stylu życia,
- poprawą jakości oraz przedłużeniem trwałości dóbr (zmniejszenie tempa zużycia zasobów), m.in. poprzez wprowadzanie nowych, energooszczędnych technologii produkcji,
- propagowaniem i udostępnianiem, również krajom rozwijającym się, technologii oczyszczania środowiska,
- lepszym przepływem informacji o trendach technicznych i sposobach ochrony środowiska,
- poszerzaniem specjalizacji wpływającej m.in. na bardziej efektywną alokację zasobów środowiskowych oraz na zmniejszenie uciążliwego oddziaływania procesu produkcyjnego na środowisko.

¹⁹ W. Szymański, *Globalizacja – wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2001, s. 113-116.

Współpraca międzynarodowa w ochronie środowiska

W gospodarce światowej brak jest dzisiaj podmiotu, który analogicznie do rządów poszczególnych państw, mógłby prowadzić całościową politykę korygującą działanie mechanizmu rynkowego, w tym politykę ekologiczną, w skali globalnej. Ze względu na istnienie państw narodowych powstanie podmiotu o takich kompetencjach jest jednak mało prawdopodobne.

Pierwsze działania państw na rzecz ochrony środowiska miały charakter inicjatyw lokalnych. Natomiast pierwsze inicjatywy międzynarodowe, związane z ochroną środowiska, wiązały się z kształtowaniem międzynarodowego prawa ochrony środowiska. Miało to miejsce w latach 70, kiedy to problematyką ochrony środowiska zainteresowali się politycy. Polska zawarła szereg umów dwustronnych, dotyczących ochrony wód granicznych przed zanieczyszczeniami, ochrony powietrza, współpracy naukowo-technicznej, bezpieczeństwa atomowego oraz ochrony środowiska. Podpisała je z państwami sąsiedzkimi, a także z Holandią, Danią, Węgrami, Austrią, Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej, Szwecją i Finlandią. Istnieje również wiele konwencji regionalnych poświęconych ochronie środowiska, wśród których można wymienić Konwencję Helsińską, której Polska jest stroną, o ochronie środowiska morskiego obszaru Morza Bałtyckiego (Helsinki, 1974 rok). Regulacjami prawnymi o szczególnym znaczeniu międzynarodowym są umowy powszechne. Są one niezwykle istotne ze względu na globalny charakter zagrożeń środowiska oraz specyfikę niektórych obszarów, które muszą być regulowane skali międzynarodowej: zwalczanie epidemii, reglamentacja obrotu rzadkimi gatunkami zwierząt. Polska jest stroną w 48 umowach powszechnych, z których pierwszą jest Konwencja o ochronie ptaków pożytecznych dla rolnictwa (Paryż, 1902 rok). Szczególne znaczenie w rozwoju międzynarodowego prawa ochrony środowiska przypisuje się Konwencji w sprawie ochrony światowego dziedzictwa ludzkości (Paryż, 1972 rok)²⁰.

W zakresie współpracy ekologicznej szczególna rola przypada międzynarodowym reżimom, które są specyficznym rodzajem instytucji międzynarodowych. Ich rozwój jest jedną z podstawowych form reakcji społeczności międzynarodowej na zagrożenia ekologiczne, w tym w szczególności zagrożeń związanych z efektem szklarniowym i zanikiem warstwy ozonowej. W pierwszy przypadku jest to ramowa konwencja Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatycznych oraz załączony do niej protokół z Kioto. U podstaw zaś współpracy w zakresie ochrony warstwy ozonowej leży konwencja wiedeńska o ochronie warstwy ozonowej z 1985 roku i kilka protokołów konkretyzujących ich postanowienia. Ważnym sprawą jest Konwencja w sprawie zmian klimatycznych, wyłożona do podpisania w czasie Szczytu Ziemi w Rio de Janeiro w czerwcu 1992 r., która weszła w życie 21 marca 1994 r. i do której do połowy 2000 r. przystąpiło 166 państw. Konwencja klimatyczna, jako dokument o charakterze ramowym, nie nakładała na państwa –

²⁰ H. Lisiecka, *Ochrona środowiska*.... op.cit., s. 183-185.

strony istotniejszych zobowiązań. Jej podstawowym celem, celem inicjującym, stała się stabilizacja gazów szklarniowych na poziomie, który uniemożliwiałby niebezpieczną ich ingerencję w globalny system klimatyczny i jego zmianę. Dopiero w czasie trzeciej konferencji stron konwencji 11 grudnia 1997 r. w Kioto przyjęto protokół określający wielkości redukcji gazów szklarniowych przez państwa uprzemysłowione. Zgodnie z nim państwa te zgodziły się zredukować emisję tych gazów średnio o 5,2% w okresie 2008-2012, przyjmując za podstawę obliczania wielkość emisji z 1990 r. Jednak wielkości redukcji dla poszczególnych państw są znacząco zróżnicowane; np. dla USA – 7%, dla krajów UE – 8%, Japonii – 6%, Rosji – 0%, Austrii – 13%, Polski – 6%, Czech – 8%. W kontekście tych wielkości przyjęto jednak zasadę, że globalny efekt redukcji jest istotniejszy niż z wyniki działań poszczególnych państw nakierowanych na redukcję emisji gazów szklarniowych.

U podstaw międzynarodowego reżimu ochrony warstwy ozonowej leży konwencja wiedeńska z 1985 roku. Weszła ona w życie 22 września 1988 r. Według stanu na dzień 9 lutego 2001 r. jej stronami było 175 państw oraz Unia Europejska. Podstawowe cele tej konwencji to: redukcja konsumpcji i produkcji substancji niszczących warstwę ozonową, gromadzenie bazy danych, rozwijanie badań naukowych i wymiana informacji na temat warstwy ozonowej oraz transfer technologii służących jej ochronie. Wprawdzie konwencja nie wytworzyła własnego, odrębnego systemu monitorowania warstwy ozonowej, lecz jest ono wykonywane przez Globalny System Obserwacji Warstwy Ozonowej, zorganizowany przez Światową Organizację Meteorologiczną²¹.

Na przełomie lat 60. i 70. problematykę ochrony środowiska w swoich działaniach zaczęły podejmować Europejska Komisja Gospodarcza ONZ i Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju OECD. Pod auspicjami ONZ podjęto próbę kodyfikacji międzynarodowego prawa ochrony środowiska. Zadania tego podjęła się Światowa Komisja do Spraw Ochrony Środowiska. Z jej inicjatywy powstał w 1987 r. słynny raport *Our Common Future*, który sformułował koncepcję zrównoważonego rozwoju, czyli rozwoju oznaczającego taki proces zmian, w którym eksploatacja zasobów, kierunki inwestowania, postępu technicznego i zmiany instytucjonalne pozostają w harmonii i umożliwiają przy tym zaspokojenie ludzkich potrzeb i aspiracji. Koncepcja zrównoważonego rozwoju została sformułowana jako przeciwwaga dla koncepcji wzrostu gospodarczego, którego negatywne, długofalowe efekty ujawnione zostały w raportach Klubu Rzymskiego. Kluczowymi celami tej koncepcji są: dobrobyt, czyli zaspokojenie potrzeb, sprawiedliwość zarówno w wymiarze pokoleniowym jak i międzypokoleniowym oraz międzynarodowym, bezpieczeństwo. Celami drugiego stopnia, a jednocześnie środkami realizacji celów zasadniczych, jest rozwój i zapewnienie trwałości funkcji ekologicznych. Rozwój dokonywać się musi bez naruszenia zasobów środowiska. To wymaga takiego gospodarowania, aby zużywanie odnawialnych zasobów nie

²¹ M. Pietraś, J. Olchowski, *Ekologiczna ścieżka globalizacji*, [w:] *Oblicza procesów globalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002, s. 150-154.

przekraczało stopy ich regeneracji, by nie została przekroczona zdolność środowiska do asymilacji zanieczyszczeń. Na gruncie koncepcji zrównoważonego rozwoju szczególną trudność sprawia określenie zasad gospodarowania zasobami nieodnawialnymi środowiska. Każde użycie tych zasobów powoduje bowiem ich zmniejszenie. W związku z tym postuluje się takie ich używanie, by szanse przyszłych pokoleń na zaspokojenie potrzeb nie uległy zmniejszeniu.

Do ważnych konwencji przyjętych przez ONZ na rzecz ochrony środowiska należą też: konwencje w sprawie transgranicznego zanieczyszczenia powietrza na dalekie odległości (1979 r.), oceny wpływu człowieka na stan środowiska (1991 r.), transgranicznych skutków awarii przemysłowych (1992 r.). Do ważnych inicjatyw komisji należy zaliczyć czwartą konferencję „Environmental for Europe”, zwołaną w czerwcu 1998 r. w Aarhus w Danii. Mówiąc o współpracy w zakresie ochrony środowiska nie sposób nie wspomnieć o Międzynarodowej Unii Ochrony Przyrody i Zasobów Naturalnych, powstałej w 1948 roku. Jej celem jest wpływanie na społeczeństwa, zachęcanie ich oraz wspieranie dążeń do zachowania integralności i różnorodności świata przyrody oraz zrównoważonego i trwałego wykorzystania zasobów naturalnych. Pod jej patronatem realizowanych jest ponad 300 projektów ochrony przyrody i krajobrazu w 133 państwach²².

Działania proekologiczne na skalę globalną podejmują również podmioty pozarządowe, które są zorganizowanymi grupami społecznymi i które w swych działaniach wykraczają poza granice państw. Należą do nich przede wszystkim Greenpeace International, Światowy Fundusz Przyrody (World-wide Fund for Nature) oraz Sierra Club. Podstawowy cel działania Greenpeace to prowadzenie lub koordynowanie transnarodowych kampanii nakierowanych na powstrzymanie degradacji środowiska naturalnego. Główne obszary aktywności to przeciwdziałanie szkodliwemu dla ludzi składowaniu odpadów toksycznych i radioaktywnych oraz zanieczyszczeniom rzek, mórz i powietrza. Znaczące sukcesy Greenpeace zawdzięcza przede wszystkim względnie dużym – jak na organizację ekologiczną – środkom finansowym, umożliwiającym prowadzenie działań w skali całego globu, oraz często podejmowanym spektakularnym akcjom, które przyciągają uwagę środków masowego przekazu²³.

Kiedy mówi się o międzynarodowej współpracy na rzecz ochrony środowiska naturalnego, nie można pominąć działań podejmowanych w tym zakresie przez Unię Europejską. Pierwsze działania Wspólnoty Europejskiej w zakresie ochrony klimatu wiążą się z przyjęciem przez Radę Europejską w Dublinie w czerwcu 1990 r. konieczności opracowania strategii ograniczenia emisji gazów cieplarnianych. W tym zakresie celem działania Wspólnoty jest ograniczenie emisji gazów cieplarnianych o 8% do lat 2008-2012, tak jak przewiduje to protokół z Kioto. Natomiast długofalowo redukcja ma wynieść 20-40% do ok. 2020 roku, a docelowo – 70% w stosunku do tej z 1990 r. Aby osiągnąć te założenia uznano za konieczne

²² H. Lisiecka, *Ochrona środowiska...*, op. cit., s.187-193.

²³ M. Pietraś, J. Olechowski, *Ekologiczna...*, op. cit., s. 147-149.

wsparcie zmian strukturalnych, zwłaszcza w sektorze transportowym i energetycznym. Silniejsze działania mają nastąpić na rzecz zwiększenia efektywności wykorzystywania energii i energooszczędności. Zaplanowano dalsze wsparcie odnawialnych źródeł energii, zwłaszcza wiatrowej i solarnej, wprowadzenie handlu emisjami w zakresie gazów powodujących efekt cieplarniany, zwiększenie świadomości obywatelskiej w zakresie zmian klimatu oraz wsparcie państw członkowskich w przygotowaniach na konsekwencje wywołane tymi zmianami ²⁴.

Podsumowanie

Globalizacja jest zjawiskiem nieuchronnym i nie ma obecnie dla niej alternatywy. Może ona być wielką szansą, jeśli przeprowadzą ją międzynarodowe instytucje demokratyczne, przy regułach, których wszyscy będą przestrzegać. Wydaje się także, że warunkiem zrównoważonego rozwoju oraz równomiernego podziału kosztów i czerpania korzyści z globalnego rynku, jest odpowiednio ukierunkowany proces globalizacji. Globalny wymiar problemów związanych z zagrożeniami poszczególnych komponentów środowiska został przyjęty przez międzynarodową społeczność dopiero w ostatnich dziesięcioleciach XX wieku, kiedy zmiany systemów przyrodniczych stały się już mocno widoczne. Obecnie konieczność ochrony środowiska na skalę globalną jest sprawą bezdyskusyjną, co przyznają zarówno zwolennicy, jak i przeciwnicy procesów globalnych. Trudno pozostać obojętnym na informacje i na wyniki badań, które wskazują, iż każdej minuty na kuli ziemskiej ulega zniszczeniu 21 hektarów lasów tropikalnych, 50 ton nawozów jest wymywanych, bądź wywiewanych z pól uprawnych, 12 tys. ton dwutlenku węgla ulatuje do atmosfery, a każdej godziny 1800 dzieci umiera wskutek chorób i niedożywienia, podczas gdy na zbrojenia wydaje się co godzinę 120 mln dolarów. Wobec tak alarmujących danych nie powinno być zaskoczeniem stwierdzenie, iż nie da się tych problemów zepchnąć na margines, przesunąć w bliżej nie określonej przyszłość. Problem jest globalny, więc rozwiązania także muszą mieć charakter globalny, czyli dotyczyć ogółu społeczeństw, nieomal wszystkich sfer ich życia i proponować rozmaite ścieżki postępowania w zależności od położenia geograficznego kraju, stanu jego gospodarki, kultury i poziomu życia danego społeczeństwa.

Nie pozbawione umiarkowanego optymizmu są działania, jakie podejmuje obecne pokolenie w celu zmniejszenia degradacji środowiska, oszczędzania zasobów, tworzenia metod ich wyceny i rozwoju produkcji odnawialnych substytutów. Niestety dzieli nas jeszcze duży dystans od znalezienia rozwiązania problemu ogromnych współczesnych przepaści ekonomicznych i społecznych, jakie

²⁴ Z. Bukowski, *Ochrona klimatu w prawie Wspólnoty Europejskiej*, Prawo i Środowisko, nr 4/03, Dziennikarska Agencja Wydawnicza „Maxpress”, Warszawa 2003, s. 96-97.

zdominowały obecną generację. Nie rozwiązanie ich oznaczać będzie utrwalanie ich w następnych pokoleniach, co może przynieść trudne do przewidzenia skutki.

Mając na myśli problemy, jakie niesie ze sobą globalizacja, w tym bardzo istotny problem ochrony środowiska naturalnego, ważne jest żebyśmy chcąc je rozwiązać pamiętali słowa amerykańskiego socjologa Alvina Tofflera, że: „Analfabetami XXI wieku będą nie ci, którzy nie umieją czytać i pisać, ale ci, którzy nie potrafią się uczyć, oduczać i na nowo uczyć”.

Literatura

Boć J., Nowacki K., Samborska-Boć E., *Ochrona środowiska*, Kolonia 2000.

Bukowski Z., *Ochrona klimatu w prawie Wspólnoty Europejskiej*, „Prawo i środowisko” nr 4/03, Dziennikarska Agencja Wydawnicza „Maxpress”, Warszawa 2003.

Człowiek a proces globalizacji, pod red. Okoń-Horodyńskiej E., Akademia Ekonomiczna, Katowice 1999.

Dybek K., *Niszczenie środowiska jako negatywny skutek procesów globalizacyjnych*, internet: <http://www.fz.eco.pl/global/globsrod.htm>

Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania, pod red. Liberskiej B., Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.

Grochalski S.M., *Współczesne problemy globalne – próba określenia pojęcia*. [w:] „*Problemy globalne współczesnego świata*”, Uniwersytet Opolski, Opole 2003, s.20-26.

Kozłowski S., *Gospodarka a środowisko przyrodnicze*, PWN, Warszawa 1991.

Lisicka H., *Ochrona środowiska jako problem globalny*, w: „*Problemy globalne współczesnego świata*”, Uniwersytet Opolski, Opole 2003.

Lusawa R., *Problemy z „zielonego pudełka”*, „Ekoprofit” nr 2/03, 2003.

Matuszak-Flejszman A., *Jak skutecznie wdrożyć System Zarządzania Środowiskowego wg normy ISO 14001*, Polskie Zrzeszenie Inżynierów i Techników Sanitarnych, Poznań 2001.

McNeill J. R., *Something New under the Sun: An Environmental History of the Twentieth Century*, Londyn 2000.

Ocena i wycena zasobów przyrodniczych, pod red. Szyszko J., Rylke J., Jeżowski P., Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2002.

Pawlak Z., *Ochrona środowiska dla ekonomistów*, Wydawnictwo Intern-Inform, Poznań 2002.

Pietraś M., Olchowski J., *Ekologiczna ścieżka globalizacji*, „*Oblicza procesów globalizacji*”, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.

Pyłka-Gutowska E., *Ekologia z ochroną środowiska*, Wydawnictwo Oświata, Warszawa 2000.

Szymański W., *Globalizacja – wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2001.

Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2002.

Ochrona środowiska naturalnego obliczu procesów globalizacji

Streszczenie

Globalizacja – proces kształtujący się od kilkudziesięciu lat- dopiero od kilku nabrał niewyobrażalnego tempa i jest obecnie najbardziej dominującym zjawiskiem społeczno-gospodarczym. Dotyczy każdej sfery życia człowieka, a ponadto sprzyja budowania świata jako ekonomicznej całości. Jej negatywnym aspektem jest destrukcyjny wpływ na stan środowiska naturalnego, którego ochrona musi być prowadzona na skalę globalną. Nie wystarczy rozwiązać problemu dziury ozonowej, czy efektu cieplarnianego z punktu widzenia jednego kraju, czy nawet grupy sąsiadujących państw. Potrzebna jest współpraca międzynarodowa, która obejmie ochronę zarówno powietrza, jak i wody i gleby. Niezbędna jest pomoc dla krajów słabo rozwiniętych w zakresie wdrażania „czystych” technologii, a także dbanie o edukację społeczeństw, wzrost świadomości ludzi w zakresie roli środowiska naturalnego w ich życiu i konieczności jego ochrony rozpoczynając od skali lokalnej poprzez kontynentalną, do skali globalnej.

The protections of natural environment concerning the globalization processes

Summary

At present globalisation is the most dominating social and economic phenomenon. It concerns every sphere of human life and moreover it supports building the economic integrity of the world. It also has the negative aspect, which is the destructive influence on the state of the natural environment, which protection must be led on global scale. It is not enough to solve the problem of the ozone hole and the greenhouse effect from the point of view of one country and the group of neighbouring countries. We need the international cooperation, which would embody the protection of the air, water and ground. There is a need of help for developing countries in a range of introducing "pure" technologies. It is vital to take care of the society, education, the consciousness growth in the area of the natural environment in their life. People must remember about the protection necessity on local, continental and global scale.

GRAŻYNA ADAMCZYK, SZYMON TARANT

Globalizacja na rynku żywności na przykładzie restauracji typu fast food

Wstęp

Globalizacja jest procesem wywołanym i stymulowanym przez kraje najbardziej rozwinięte gospodarczo. Przebiega on za ogólną aprobatą innych uczestników międzynarodowych stosunków, choć ich zaangażowanie oraz świadomość głębokości przemian jest bardzo zróżnicowana. Kraje – stymulatory globalizacji wykorzystują również ów proces do wprowadzania w swych gospodarkach różnorakich, często trudnych z politycznego punktu widzenia zmian, m.in. systemowych, dążenia do uelastyczniania ich struktur, przystosowywania do szybkich zmian w wytwarzanym produkcie, w reakcji na zmiany upodobań konsumentów¹.

Globalizacja obejmuje wszelkie sfery społeczne państwa, jak i stosunków międzynarodowych. Jest procesem wielopłaszczyznowym, obejmujący swym zasięgiem instytucje międzynarodowe, stosunki między krajami w sferze politycznej i gospodarczej, zmiany gospodarek narodowych, ich polityki wewnętrznej, a także kulturę i naukę.

W wyniku procesów globalizacji ujednolicaniu ulegają również style życia, konsumpcji, kultury. Istnieją bowiem na całym świecie duże grupy ludzi, którzy jeżdżą samochodami tych samych marek, palą te same gatunki papierosów, używają tych samych marek kosmetyków, konsumują produkty żywnościowe wytworzone przez globalne koncerny, robią zakupy w sklepach należących do światowych sieci handlowych, itp. W niespotykanym tempie rozwija się na świecie ruch turystyczny, wzrasta ilość informacji dostępnych w internecie, telewizja kablowa stwarza możliwość oglądania tych samych programów na całym świecie. Ta sytuacja doprowadza do tego, że ludzie – choć nie mają bezpośredniego kontaktu ze sobą – łączy bardzo wiele.

¹ Klich J., *Globalizacja*, Instytut Studiów Strategicznych, Kraków 2001, s. 45-49

W niniejszym artykule skoncentrowano się na jednym z przejawów globalizacji na rynku żywności, mianowicie globalnych sieciach restauracji typu fast food. Celem opracowania było wskazanie popularności tych placówek oraz czynników różnicujących zachowania klientów restauracji typu fast food na przykładzie miasta Poznania.

Charakterystyka restauracji typu fast food

Od kilkunastu lat restauracje typu fast food w Polsce są nieodłącznym elementem rynku usług gastronomicznych. Są one obecne wszędzie, w centrach miast, na peryferiach, przy centrach handlowych, stacjach benzynowych, na dworcach kolejowych, a także przy głównych trasach komunikacyjnych. Restauracje te mają wielu zwolenników, głównie ze względu na możliwość spożycia szybkiego i smacznego posiłku, ale także i rzesze przeciwników, przekonanych o niezdrowym charakterze i złym smaku dań tam oferowanych.

Spośród ponad 40-stu tys. działających w Polsce lokali gastronomicznych, około 6-7 tys. stanowią bary typu fast-food. Wśród najczęściej wymienianych i najchętniej odwiedzanych placówek tego typu pojawiają się globalne sieci restauracji, mianowicie McDonald's, KFC i Pizza Hut oraz Tele Pizza. Wraz ze wzrostem popularności barów typu fast food uznanych sieci, na polskim rynku pojawiają się też rodzimi konkurencji, o nieznacznym udziale w rynku jednak z roku na rok coraz bardziej widoczni.

Restauracje McDonald's

Pierwszą restaurację założono w 1955 roku w mieście Des Plaines w stanie Illinois. Nikt wówczas nie przypuszczał, iż w krótkim czasie McDonald's stworzy największą na świecie sieć restauracji. U podstaw sukcesu tej placówki leżała dobra i szybka obsługa, imponująca liczba gości, wysoka jakość oferowanych usług, czystość i przystępna cena dań. Dzisiaj owe zasady są podstawowym „przykazaniem” każdej restauracji McDonald's, a mottem ich działania jest „robienie tylko tyle, ile można zrobić zachowując prawdziwą perfekcję”². Firma wychodząc na przeciw oczekiwaniom i gustom klientom nieustannie modyfikuje jadłospis, spełniając ich oczekiwania i żądania. Dzisiaj McDonald's jest wielką międzynarodową firmą o wielomiliardowych obrotach. W Polsce obecnie funkcjonuje 190 lokali McDonald's.

² www.mcdonalds.pl, data wejścia 21 stycznia 2005

Kentucky Fried Chicken

Historia tej sieci sięga lat 30-tych XX wieku, kiedy Colonel Harland Sanders skomponował unikalną panierkę - mieszankę 11 ziół i przypraw zwaną Oryginal Recipe i po raz pierwszy zaserwował w swojej restauracji kawałki kurczaka w owej panierce. W 1956 roku przepis został sprzedany właścicielom innych restauracji. Od czasu założenia pierwszej zagranicznej restauracji w Kanadzie w 1956 roku, KFC jest obecna w ponad 80-ci krajach. Pięciotysięczna restauracja KFC w USA została otwarta w 1989 roku, a tysięczna restauracja poza USA w 1992 roku w Japonii.

W 1986 roku sieć restauracji została zakupiona przez PepsiCo Inc., a w 1997 roku wyodrębniono segment restauracyjny w skład którego weszły marki KFC, Pizza Hut i Taco Bell tworząc niezależną firmę TRICON Global Restaurants Inc.³

Dzisiaj sieć KFC oferuje swoje kurczaki w ponad 9400 restauracjach w 90-ci krajach świata. W Polsce pierwsza restauracja tej sieci została otwarta w 1993 roku w Warszawie. Obecnie w całej Polsce funkcjonuje 55 restauracji, a ich właścicielem jest firma American Restaurants.

Pizza Hut

Początki sieci restauracji Pizza Hut sięgają drugiej połowy lat pięćdziesiątych, kiedy dwóch studentów Frank i Dan Carney otwiera w swoim rodzinnym mieście pierwszą restaurację pod tą samą nazwą.⁴ W kolejnych latach na zasadzie franchisingu powstają kolejne placówki, a pod koniec lat 60-tych Pizza Hut otwiera się na rynki międzynarodowe. Wizytówką firmy staje się słynne ciasto Pan Pizza – „chrupiące z zewnątrz, miękkie i puszyste w środku”. W 1989 roku firma otwiera w Dallas pięciotysięczną restaurację. W Polsce pierwsza restauracja Pizza Hut powstała w 1992 roku w Warszawie w hotelu Marriott. Sieć Pizza Hut w Polsce zarządzana jest przez firmę American Restaurants. Obecnie w kraju funkcjonuje 58 restauracji Pizza Hut.

Popularność restauracji typu fast food

Od momentu kiedy bary mleczne i budki z zapiekankami zaczęły znikać z polskich ulic, restauracje typu fast food na stałe wpisały się w krajobraz Polski. Popularność tych placówek nie ulega wątpliwości. Mają one jednak zarówno zwolenników, jak i przeciwników.

³ www.kfc.pl, data wejścia 21 stycznia 2005

⁴ www.pizzahut.com.pl, data wejścia 21 stycznia 2005

Jak dowiodły badania empiryczne, przeprowadzone wśród 300 konsumentów miasta Poznania, ponad $\frac{1}{4}$ respondentów ma zwyczaj jadać posiłków poza domem. Robią to przeważnie kilka razy w miesiącu. Stosunkowo często Poznaniacy odwiedzają restauracje typu fast food – co czwarty ankietowany zadeklarował częstotliwość kilka razy w tygodniu. Konsumenti wybierają te placówki na miejsce różnych posiłków głównie ze względu na oszczędność czasu poświęcanego na przygotowywanie posiłków oraz możliwość szybkiej i smacznej konsumpcji.

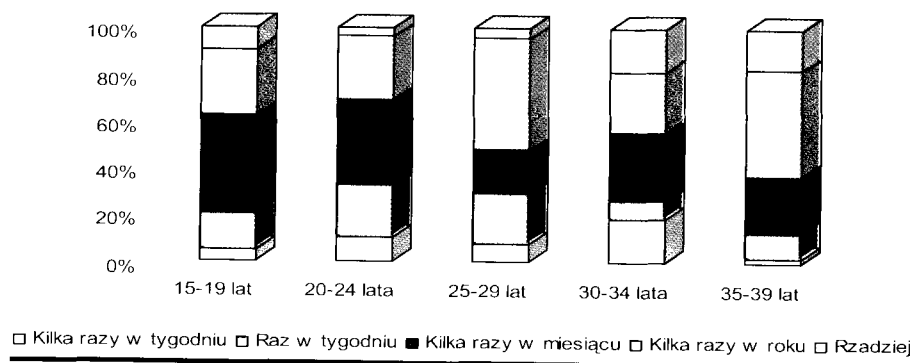
Z obecnych na poznańskim rynku globalnych sieci restauracji konsumenci zazwyczaj wybierają bary McDonald's, a w dalszej kolejności Pizza Hut oraz KFC.

Popularność oraz postrzeganie restauracji typu fast food jest jednak różnicowane w zależności od niektórych cech demograficzno-społecznych, ekonomicznych oraz psychograficznych charakteryzujących profil konsumenta. Po weryfikacji merytorycznej i statystycznej stwierdzono iż wiek respondenta, płeć, wykształcenie, dochód oraz tryb życia konsumenta różnicują jego zachowania w odniesieniu do barów typu fast food.

Wiek jako czynnik różnicujący zachowanie klienta barów typu fast food

Wiek konsumenta był głównym kryterium doboru próby do badań, które obejmowały respondentów z przedziału wiekowego 15-39 lat. Przedstawiciele młodszych grup wiekowych zdecydowanie częściej odwiedzają restauracje typu fast food. Ponad 60% respondentów w wieku 15-24 lata czyni to zazwyczaj kilka razy w tygodniu. Co trzeci starszy konsument jada tam zwykle kilka razy w miesiącu albo rzadziej.

Rysunek 1. Częstotliwość odwiedzania restauracji typu fast food w zależności od wieku respondenta.



Źródło: Badania własne.

Wiek różnicował także powody odwiedzania tych placówek. Najmłodsi konsumenci najczęściej wybierają bary fast food dlatego, iż lubią posiłki tam oferowane oraz z powodu przystępnej ceny. Starsi z kolei częściej wskazywali, iż czynią to za namową innych, głównie dzieci oraz iż czasami brakuje im czasu na przygotowywanie posiłków w domu.

Wśród młodszych konsumentów największą popularnością cieszą się restauracje McDonald's, starsi częściej wybierają na wspólne, rodzinne posiłki restauracje Pizza Hut. Relatywnie najmniejszą popularnością cieszą się bary KFC, które konsumenci odwiedzają zwykle kilka razy do roku. Ponad 30% konsumentów powyżej 40 roku życia zadeklarowało, iż nigdy nie spożywało posiłków w restauracji KFC.

W odniesieniu do okazji, przy których odwiedza się te placówki, badania dowiodły, iż wraz z wiekiem maleje przypadkowość wyboru barów fast food. Dla większości respondentów zasadniczą okazją konsumpcji w tych barach jest odczuwanie głodu. Młodszy respondenci częściej też wybierają je jako miejsce umówionych spotkań.

Konsumentów zazwyczaj - bez istotnego zróżnicowania w grupach wiekowych - wybierają się do restauracji fast food w porze obiadu i podwieczorku oraz równie często w porze drugiego śniadania.

W zależności od wieku konsumenta zróżnicowane były opinie dotyczące dań oferowanych w barach typu fast food. Najmłodsi konsumenci zdecydowanie zgadzali się z opinią, iż dania oferowane w tychże barach są smaczne i wysokiej jakości. Nieco starsi konsumenci - głównie do 30 roku życia podkreślali z kolei duży wybór oraz przystępną cenę tych dań. Najstarsi z ankietowanych konsumentów częściej niż pozostali wskazywali na fakt, iż spożywanie z umiarkowaną częstotliwością posiłków w restauracjach typu fast food jest urozmaicheniem codziennego jadłospisu.

Płeć jako czynnik różnicujący zachowanie klienta barów typu fast food

Kolejnym czynnikiem, który różnicował zachowania konsumenta w odniesieniu do restauracji typu fast food była płeć respondenta. Badania dowiodły, iż zdecydowanie rzadziej analizowane placówki odwiedzają kobiety i czynią to zazwyczaj z częstotliwością kilka razy w miesiącu lub rzadziej. Kobiety częściej jako miejsce posiłków poza domem wybierają restauracje Pizza Hut, mężczyźni z kolei KFC. Mężczyźni częściej wybierają te restauracje z powodu odczuwania głodu. Kobiety natomiast preferują je jako miejsce umówionych spotkań lub odpoczynek po zakupach. Częściej też niż mężczyźni ulegają namowom innych czy też odwiedzają je zupełnie przypadkowo. Mężczyźni częściej niż kobiety wyrażali pozytywną opinię w stosunku do dań oferowanych w restauracjach fast food, podkreślając ich smakowitość, wysoką jakość oraz duży wybór. Respondenci wyrazili również raczej pełną aprobatę w stosunku do promocji dań oferowanych w

restauracjach fast food. Jednakże kobiety częściej podkreślały, iż reklamy informują w pełni o ofercie i nowych produktach, promocyjnej sprzedaży i tym samym zdecydowanie zachęcają do odwiedzenia tych placówek. Mężczyźni z kolei częściej podkreślali negatywny wpływ reklam, podkreślając, iż często zawierają błędne informacje, np. o promocyjnej sprzedaży i są raczej drażniące.

Pomimo tego faktu, zdecydowanie więcej mężczyzn niż kobiet stwierdziło, iż jest zadowolonych z usług świadczonych przez globalne sieci restauracji fast food.

Wykształcenie jako czynnik różnicujący zachowanie klienta barów typu fast food

Kolejnym czynnikiem, który różnicował – choć w mało istotny statystycznie sposób – postrzeganie i stosunek do restauracji typu fast food było wykształcenie respondenta. Bardziej wykształceni klienci tych restauracji częściej odwiedzali te placówki z powodu absorbującej pracy zawodowej i braku czasu na codzienne przygotowywanie posiłków w domu. Jednocześnie najmniej ważnym argumentem wyboru tych miejsc posiłków była w tej grupie klientów smakowitość dań tam oferowanych. Gorzej wykształceni respondenci za zdecydowanie najważniejsze powody odwiedzania barów typu fast food wskazywali fakt, iż bardzo lubią posiłki tam oferowane oraz, iż można tam bardzo tanio zjeść.

Wykształcenie respondenta zróżnicowało także ich opinie dotyczące wpływu globalnych sieci restauracji fast food na styl życia konsumenta. Klienci restauracji z wykształceniem wyższym wyrazili aprobatę w stosunku do faktu, iż obecność na polskim rynku globalnych sieci restauracji fast food przyczynia się m.in. do globalizacji stylów życia, zanikania tradycji wspólnego spożywania posiłków w domu, czy też coraz większej wartości czasu dla konsumenta poświęcanego na przygotowywanie posiłków. Respondenci posiadający niższe wykształcenie zasadniczo nie mieli sprecyzowanego zdania odnośnie wpływu obecności tych sieci na różne aspekty stylu życia konsumenta. Stosunkowo często jednak wskazywali, iż fakt ten globalizuje style życia i zachowania konsumenta na rynku żywności.

Aktywność zawodowa jako czynnik różnicujący zachowanie klienta barów typu fast food

Zdecydowanie większe zróżnicowanie zachowań klientów barów typu fast food można było zaobserwować w przypadku oddziaływania czynników o charakterze ekonomicznym. Jednym z nich była aktywność zawodowa konsumentów. Respondenci deklarujący zdecydowanie aktywny zawodowo tryb życia jako ważny powód korzystania z usług restauracji globalnych sieci fast food najczęściej wskazywali brak czasu na przygotowywanie posiłków w domu wynikający

z absorbującej pracy zawodowej. Jednak restauracje te starają się odwiedzać stosunkowo rzadko, przeważnie kilka razy do roku. Największą popularnością wśród tej grupy klientów cieszą się bary McDonald's.

Z kolei respondenci deklarujący zdecydowanie mniej aktywny zawodowo i pozazawodowo tryb życia jako ważne powody korzystania z usług restauracji fast food podawali zazwyczaj fakt, iż można tam tanio zjeść posiłek oraz, że lubią dania tam oferowane. Częściej też niż inne grupy klientów ulegają namowom innych, aby odwiedzić te placówki. Ta mniej aktywna zawodowo część klientów odwiedza bary fast food relatywnie często, zazwyczaj kilka razy w miesiącu lub częściej, a największą popularnością cieszą się McDonald's oraz Pizza Hut.

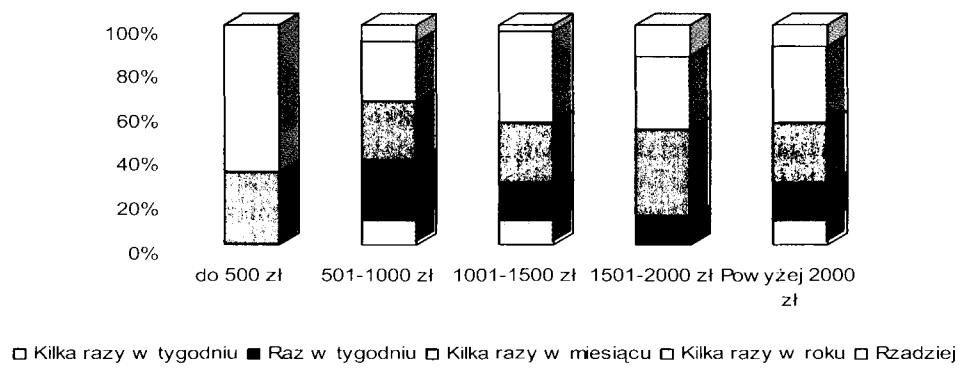
Aktywność zawodowa respondenta wpłynęła też na hierarchię czynników decydujących o wyborze konkretnej placówki fast food. Bardziej aktywni klienci barów jako bardzo ważne czynniki decydujące o ich wyborze wskazali szybkość obsługi, smaczne jedzenie oraz renomę danej sieci. Mniej aktywni zawodowo klienci z kolei jako bardzo istotne czynniki wyboru wskazywali niską cenę posiłków, częstą promocyjną sprzedaż oraz rodzaj oferowanych dań.

Wyższa aktywność zawodowa klientów restauracji fast food wiązała się także z różnorodną gamą opinii dotyczących tych sieci oraz ich wpływu na styl życia i zachowania konsumenta. Zdecydowanie stwierdzili oni, iż ich obecność na polskim rynku gastronomicznym oraz dość znaczna popularność globalizuje style życia i unifikuje zachowania konsumenta w stosunku do żywności, jest przejawem wzrostu wartości czasu poświęcanego na przygotowywanie posiłków, a także przejawem wygody i mody na określone zachowania żywieniowe. Wraz ze spadkiem aktywności zawodowej konsumentów opinie dotyczące globalnych sieci restauracji fast food przesunęły się bardziej w kierunku stwierdzeń, iż jadenie w tych restauracjach jest przejawem nowoczesnego stylu życia oraz mody.

Dochód jako czynnik różnicujący zachowanie klienta barów typu fast food

Niniejsze badania dowiodły, iż aktywność zawodowa konsumentów była istotnie skorelowana z poziomem uzyskiwanego dochodu, a jego oddziaływanie różnicowało w podobnym kierunku postawy i zachowania klientów restauracji fast food. Wyższy dochód konsumenta wiązał się z faktem, iż odwiedzanie restauracji fast food jest m.in. konsekwencją braku czasu na przygotowywanie posiłków w domu, a czynnikami, które w największym stopniu decydują o wyborze tych placówek na miejsce posiłku są: szybka obsługa, smakowitość dań tam oferowanych oraz możliwość wyboru spośród szerokiej oferty. Konsumenti o wyższych dochodach również częściej niż inni odwiedzają te placówki, zazwyczaj kilka razy w miesiącu bądź częściej, a jako miejsce wybierają zazwyczaj restauracje McDonald's i Pizza Hut.

Rysunek 2. Częstotliwość odwiedzania restauracji typu fast food w zależności od dochodu respondenta.



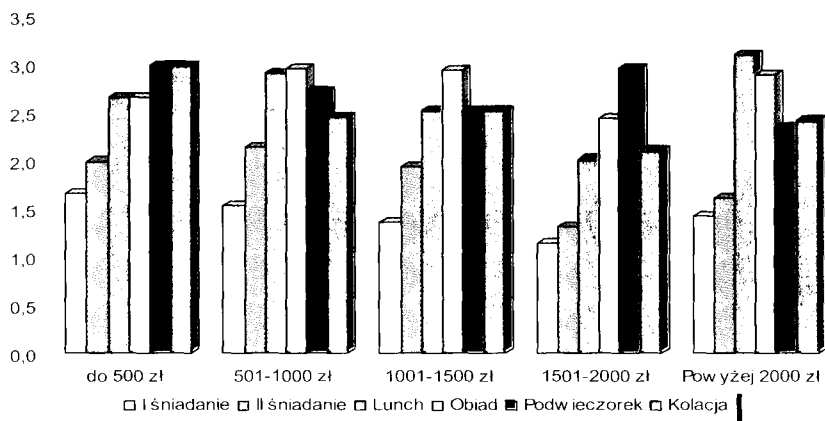
Źródło: Badania własne

Niższy dochód konsumenta wiązał się zazwyczaj z faktem wyboru barów fast food jako miejsca posiłku z powodu przystępnej ceny, częstej promocyjnej sprzedaży oraz smakowitości dań tam oferowanych. Częściej niż inne grupy ulegali oni również namowom innych aby odwiedzić te miejsca. Grupa konsumentów niżej uposażonych odwiedza bary fast food z mniejszą częstotliwością, zazwyczaj kilka razy do roku, a jako ulubione miejsce wybiera zwykle restauracje McDonald's.

Wraz ze wzrostem dochodu konsumenta wzrastał odsetek wskazań dotyczących odwiedzania tych placówek w sytuacjach odczuwania głodu, głównie w poprze obiadu i lunchu. Opinie tej grupy konsumentów potwierdzają, iż obecność tych restauracji na polskim rynku oraz ich znaczna popularność jest przejawem mody i nowoczesnego stylu życia.

Niżej uposażeni klienci restauracji fast food jako najczęstsze okazje ich odwiedzania zazwyczaj wskazywali odpoczynek po zakupach, niekoniecznie połączony z konsumpcją oraz namowę innych, głównie młodszych członków gospodarstwa domowego. Zazwyczaj restauracje te odwiedzają w godzinach popołudniowych, w porze podwieczorku czy kolacji.

Rysunek 3. Pory odwiedzania restauracji typu fast food w zależności od dochodu respondenta.



Źródło: Badania własne

Wnioski

Na podstawie powyższych wyników badań można sformułować kilka wniosków:

1. Wszechobecny proces globalizacji doprowadza do unifikacji zachowań konsumentów na rynku żywności, wzajemnego przenikania się kultur, tradycji, zwyczajów żywieniowych, trendów konsumenckich.
2. Przejawy globalizacji na rynku żywności widoczne są m.in. poprzez obecność na polskim rynku globalnych sieci restauracji, globalnych sieci handlowych, globalnych marek produktów żywnościowych, czy globalnych korporacji.
3. Dla większości konsumentów wszelkie oznaki globalizacji na rynku żywności są przejawem nowoczesnego stylu życia i mody na określone zachowania i postawy, która przybyła z Zachodu.
4. Dużą popularnością wśród konsumentów cieszą się globalne sieci restauracji typu fast food, które kilka lat temu na stałe wpisały się w krajobraz polskiego rynku gastronomicznego.
5. Istnieje szereg czynników demograficznych, społecznych, psychograficznych, które w istotny sposób różnicują zachowania konsumenta w odniesieniu do restauracji fast food.
6. Zwolennikami spożywania posiłków w restauracjach fast food są zwykle ludzie bardzo młodzi lub w wieku do 30 lat, zaabsorbowani pracą zawodową, nie zawsze dysponujący czasem potrzebnym na

przygotowywanie posiłków w domu, o relatywnie wysokim poziomie dochodów i lepiej wykształceni.

7. Konsumenci doceniają w tych restauracjach zwykle szybką obsługę, smakowitość dań tam oferowanych oraz przystępna cenę i częstą promocyjną sprzedaż, która zachęca do odwiedzania barów fast food.

Literatura:

- Gwiazda A., *Globalizacja a regionalizacja gospodarki światowej*, Wyd. A. Marszałek, Toruń 2000.
- Klich J., *Globalizacja*, Instytut Studiów strategicznych, Kraków 1998.
- Martin H.P., Schumann H., *Pułapka globalizacji. Atak na demokrację i dobrobyt*, Wrocław 2000.
- Tomezak E., *Globalizacja na rynku żywności – szanse i zagrożenia dla polskiego konsumenta. Maszynopis pracy magisterskiej*, AR Poznań 2004.
- Zaorska A., *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach trans narodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998.

Globalizacja na rynku żywności na przykładzie restauracji typu fast food

Streszczenie

Niniejszy artykuł prezentuje wybrane wyniki badań dotyczące popularności i postrzegania restauracji typu fast food ze szczególnym uwzględnieniem czynników demograficznych, ekonomicznych i psychograficznych, które różnicują zachowania klientów tych placówek. Stwierdzono m.in., iż popularność korzystania z usług barów fast food wzrasta wraz z niższym wiekiem klienta, jego większą zamożnością, większą aktywnością zawodową i wykształceniem.

Globalization on food market on the base of fast food bars

Summary

This paper presents some results of research related to popularity and imagination of fast food bars with special consideration of demographic, economic and psychographic factor which differentiated behavior of consumers. It was showed, among the other that popularity of this bars services is growing with lower age of consumer, his higher income, higher economic activity and level of education.

WYŻSZA SZKOŁA HANDLU I USŁUG W POZNANIU

wydala następujące publikacje:

Zeszyt Naukowy nr 1, Poznań 2000

poświęcony wybranym problemom makro- i mikroekonomicznym

Zeszyt Naukowy nr 2, Poznań 2001

poświęcony oryginalnym badaniom naszych pracowników

Zeszyt Naukowy nr 3, Poznań 2001

poświęcony prezentacji i upowszechnieniu wiedzy o serwisie informacyjnym Trade Point Poznań, którego misją jest wspomaganie krajowego i zagranicznego handlu nowoczesną obsługą elektroniczną

Zeszyt Naukowy nr 4, Poznań 2002

poświęcony problemom handlu i usług, rozpatrywanych w różnych aspektach

Zeszyt Naukowy nr 5, Poznań 2002

poświęcony poświęcony w dużej mierze różnym aspektom wsi i rolnictwa

Zeszyt Naukowy nr 6, Poznań 2003

poświęcony w większości problematyce związanej z nowoczesnymi sposobami i metodami wzrostu efektywności gospodarowania

Zeszyt Naukowy nr 7, Poznań 2004

poświęcony różnym aspektom przystąpienia Polski do Unii Europejskiej

Zeszyt Naukowy nr 8, Poznań 2005

poświęcony różnym formom rynku usług, przekształceń własnościowych i organizacyjnych przedsiębiorstw oraz pomocy środków wspólnotowych