ZESZYTY NAUKOWE
NR 24

Wydawnictwo Naukowe
Wyższej Szkoły Handlu i Usług
w Poznaniu

WYŻSZA SZKOŁA HANDLU i USŁUG

W POZNANIU

ZESZYTY NAUKOWE

NR 24

Poznań 2012

Redaktor naczelny
Kamila Wilczyńska

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

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

Redaktor naukowy
Kamila Wilczyńska

Copyright by Wyższa Szkoła Handlu i Usług
Poznań 2012

ISSN 1642-9613

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

Spis treści

Przedmowa **7**

Artykuły

WACŁAW JARMOŁOWICZ
Polska transformacja gospodarcza - w kręgu zamierzeń i dokonań
Polish economic transformation – of intentions and achievements 11

IRENEUSZ P. RUTKOWSKI
Strumienie informacyjne w procesie innowacji produktu i zarządzania nowym asortymentem
The information streams in product innovation process and new assortment management 25

PIOTR BARTKOWIAK**,** MACIEJ KOSZEL
Propozycja wskaźników zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstw branży deweloperów budowlanych
Sustainable development indicators for estate development companies..... 43

ANNA MARCISZEWSKA
Innowacje w zarządzaniu organizacjami non-profit – szansa czy zagrożenie?
Innovation management in non - profit organizations - opportunity or threat? 58

MACIEJ MATUSIAK
Agencje ratingowe jako instytucje bezpieczeństwa rynków finansowych
Rating agencies as institutions of financial market security..... 71

DARIUSZ DENIS, ARKADIUSZ OLSZEWSKI
Historia usług finansowych w Malborku
History of financial services in Malbork..... 92

ZBIGNIEW DZIEMIANKO
Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego w systemie edukacji obronnej polskiego społeczeństwa w latach 1927-1939
State Office of Physical Education and Military in the education system of defense of Polish society in 1927-1939..... 106

HENRYK LISIAK
Społeczeństwo województwa łódzkiego wobec zagrożenia Państwa w roku 1920
The People of Łódź in the Face of a Threat to the State In 1920..... 133

ADAM CZABAŃSKI
Samobójstwa na torach kolejowych jako przykład zaburzenia bezpieczeństwa publicznego
Suicides on railway tracks as an example of public safety disorder. 150

JOANNA WRZESIŃSKA
Europa 2020 na rzecz b bezpieczeństwa obywateli. Strategia rozwoju czy kolejna iluzja?
Europe 2020 for the benefit of the safety of citizens. Growth strategy or another illusion? 163

PIOTR NAPIERAŁA
Koncepcja bezpieczeństwa narodowego u Simona van Slingelandta (1664-1736) w odniesieniu do Republiki Zjednoczonych Prowincji Niderlandów
Simon van Sligelandt's (1664-1736) concept of national security 177

WŁADYSŁAWA ŁUCZKA-BAKUŁA
Ocena konsumencka dystrybucji żywności ekologicznej
Consumers' assessment of organic food distribution 197

JOANNA SMOLUK-SIKORSKA
Sklepy drobnodetaliczne jako forma dystrybucji żywności ekologicznej
Retail outlets as a distribution form of organic food 209

ANETTA BARSKA, MARIOLA MICHAŁOWSKA, JANUSZ ŚNIHUR
Opinie konsumentów dotyczące powstawania nowych wielkopowierzchniowych sieci handlowych w województwie lubuskim w świetle przeprowadzonych badań
Consumer opinions on the formation of new large-surface retail chains in Lubuskie province in the light of conducted research 220

ALDONA STANDAR
Wpływ zadłużenia gmin województwa wielkopolskiego na realizację inwestycji
The influence of communes of Wielkopolska Province dept for investment implementation 237

MAREK STUCZYŃSKI
Społeczne i przyrodnicze odddziaływanie ekoturystyki na obszar recepcyjny
Social and natural impacts of ecotourism in the reception area 256

JAROSŁAW STYPEREK
Linearne systemy rekreacyjne w polskich parkach narodowych
Linear systems of recreation in polish national parks 264

Recenzje Sprawozdania Informacje

Z badań nad polskim słownictwem handlowym 281
Marceli Kosman
Ryszard Rosa
Zarys polskiej filozofii bezpieczeństwa na tle europejskiej myśli polemologicznej i irenologicznej 291
rec. Wiesław Stach
Badania marketingowe w zarządzaniu organizacją 297
red. nauk. Wojciech Popławski, Eulalia Skawińska
rec. Anetta Barska

Przedmowa

Problemy transformacji gospodarczej nadal są w kręgu zainteresowań wielu autorów. Stąd analiza transformacji gospodarczej w Polsce i w wybranych krajach europejskich przeprowadzona przez Wacława Jarmołowicza budzi duże zainteresowanie. Autor podkreśla, że w Polsce zdecydowano się na najbardziej radykalny program zmian, a uzyskane wyniki makroekonomiczne okazały się najlepsze. Można śmiało stwierdzić, że koncepcja transformacji szokowej była skuteczną i efektywną metodą wdrażania przemian ustrojowych i gospodarczych.

Ireneusz P. Rutkowski przedstawia strumienie informacyjne w procesie innowacji produktu i zarządzania nowym asortymentem. Autor uważa, że szybki dostęp do informacji, poprzez zdalne przenoszenie danych do centrali, umożliwia sporządzanie dowolnych analiz, które stają się narzędziem ułatwiającym podejmowanie decyzji dla kierownictwa, działu badań i rozwoju, zaopatrzenia czy działu marketingu. Piotr Bartkowiak i Maciej Koszel podjęli próbę wskazania kilku przykładowych wskaźników, za pomocą których możliwe będzie dokonanie pomiarów i w konsekwencji ocena działań na rzecz zrównoważonego rozwoju w działalności przedsiębiorstw branży deweloperów budowlanych. Autorzy zdecydowali się na taki wybór podmiotów gospodarczych ze względu na specyfikę ich działalności, w której uwzględnia się często pomijany w praktyce gospodarczej, aspekt przestrzenny zrównoważonego rozwoju. Natomiast Anna Marciszewska omawia rozważania w zakresie problematyki zarządzania innowacjami w organizacjach non profit. Autorka konstatuje, że zarządzanie innowacjami stanowi klucz do długofalowego sukcesu organizacji trzeciego sektora pod warunkiem, że wdrażana innowacja nie jest przypadkowa i stanowi zorganizowany ciąg działań.

Miejsce i rolę agencji ratingowych na współczesnym rynku finansowym prezentuje Maciej Matusiak, przedstawiając strukturę rynku finansowego i miejsce agencji ratingowych, a następnie system ocen wiarygodności kredytowej i konsekwencje wynikające z nich dla emitentów i inwestorów. Autor wskazuje na błędy i nierzetelne praktyki agencji ratingowych, które stanowiły istotne przesłanki dla powstania kryzysu na rynku finansowym, zapoczątkowanym załamaniem na rynku kredytów hipotecznych w USA. Historię usług finansowych w Malborku przypominają Dariusz Denis i Arkadiusz Olszewski. Autorzy przybliżają kolejne etapy jej rozwoju, a następnie wymieniają placówki malborskie, opisując charakter ich działalności oraz specyfikę.

W problematykę bezpieczeństwa narodowego wprowadza Zbigniew Dziemianko przypominając działalność Państwowego Urzędu Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego w latach 1927-1939. Instytucja ta kierowała przygotowaniem polskiego społeczeństwa do działań na wypadek wojny. Objęła swoją działalnością praktycznie całe polskie społeczeństwo, a poza przygotowaniem do walki zbrojnej ukształtowała nowoczesny patriotyzm, który stał się znaczącym elementem wychowania obywatelskiego. Henryk Lisiak podjął próbę przedstawienia wysiłku ofiarnego ludności woj. łódzkiego w decydującej fazie wojny polsko-bolszewickiej 1920 roku. Ludność województwa „zdała" patriotyczny egzamin, dowodzą tego przede wszystkim takie „wskaźniki", jak podejmowanie dodatkowej pracy na potrzeby armii, wielomilionowa ofiara w gotówce i wolontariusze idący do armii.

Na inny aspekt bezpieczeństwa zwraca uwagę Adam Czabański omawiając problem samobójstwa na torach kolejowych. Autor wykazuje korelację pomiędzy przypadkami samobójstw na torach kolejowych a przykładami zaburzenia bezpieczeństwa publicznego.

Joanna Wrzesińska omawia bezpieczeństwo pracy i ochronę zdrowia pracowników, które zawsze zajmowały ważne miejsce w polityce społecznej Unii Europejskiej. Dowodem są liczne programy prewencyjne, strategie krajowe i ogólnoeuropejskie oraz kampanie promocyjne ukierunkowane na przeciwdziałanie wypadkom przy pracy i chorobom zawodowym. Piotr Napierała opisuje plany reform sporządzonych w 1716 i 1717 roku przez Simona van Slingelandta, jednego z ważniejszych holenderskich mężów stanu tej epoki, które miały na celu zagwarantowanie bezpieczeństwa Republice Zjednoczonych Prowincji Niderlandów, zarówno przed atakiem z zewnątrz, jak i przed paraliżem administracyjnym.

Władysława Łuczka-Bakuła przedstawia wyniki badań przeprowadzonych wśród konsumentów żywności ekologicznej na terenie miasta Poznania, którzy stanowią specyficzny segment rynku postrzegający żywność głównie w aspekcie jej jakości zdrowotnej. Joanna Smoluk-Sikorska zauważa, że asortyment ekoproduktów w badanych sklepach jest dość wąski i w większości ograniczony do kilkudziesięciu artykułów, a cena ich jest wysoka. AnetTa Barska, Mariola Michałowska i Janusz Śnihur zwracają uwagę na dynamiczny rozwój wielokopowierzchniowych sieci handlowych, które coraz bardziej umacniają swoją pozycję na naszym rynku, osiągając dużą przewagę konkurencyjną. Autorzy prezentują potencjalne szanse i zagrożenia dla regionu wynikające z powstawania wielkopowierzchniowych placówek handlowych. Aldona Standar bada wpływ zadłużenia gmin województwa wielkopolskiego na poziom realizowanych inwestycji. Autorka stwierdza, że zadłużenie w przypadku większości gmin kształtujące się na przeciętnym poziomie, nie powinno jednak ograniczać możliwości inwestycyjnych badanych jednostek.

Marek Stuczyński analizuje problemy ekoturystyki, ponieważ istnieje szereg dowodów, że może ona stanowić zagrożenie dla przyrodniczo-kulturowego dziedzictwa obszaru recepcyjnego. Autor przypomina, że nawet niewielka liczba ekoturystów zmienia naturalne zachowania zwierząt i może mieć niepożądany wpływ na liczebność ich populacji. Jarosław Styperek omawia aktualny stan parków narodowych w aspekcie ich funkcjonalności turystycznej, a więc ilości i długości szlaków turystycznych (pieszych, rowerowych, kajakarskich, narciarskich, konnych i ścieżek dydaktycznych).

Szanownych Czytelników na pewno zainteresują recenzje ostatnio wydanych książek z zakresu bezpieczeństwa narodowego i zarządzania.

Kamila Wilczyńska

WACŁAW JARMOŁOWICZ
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Polska transformacja gospodarcza - w kręgu zamierzeń i dokonań[1]

Polish economic transformation – of intentions and achievements

Geneza, pojęcie i cele
The origin, concept and objectives

Celem transformacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej oraz byłego ZSRR stała się budowa (i odbudowa) gospodarki rynkowej. Jednoznacznie wskazuje to na ustrojowy i rewolucyjny (choć pokojowy) charakter tego przedsięwzięcia. Przejście do gospodarki rynkowej było konieczne, gdyż podejmowane wielokrotnie „reformy" gospodarki centralnie zarządzanej kończyły się niepowodzeniem, tak w sensie doktrynalnym jak i realnym.

W Polsce próby usprawnienia ustroju pojawiły się w latach 1956-1957, 1972-1973, 1980-1982 oraz w II poł. lat 80. W ich wyniku panujący system był jednak jedynie „naprawiany" chociaż „reformy" realizowane w latach 80-tych zawierały pewne istotne rozwiązania rynkowe.

W krajach transformujących się uwidaczniał się silny związek między przemianami politycznymi a skalą i intensywnością zmian w gospodarce. Prowadzona przez państwo polityka społeczno-gospodarcza, jak też towarzysząca jej przebudowa ładu instytucjonalnego, w zasadniczej mierze przyczyniały się zarówno do osiągnięć, jak też zaniedbań transformacyjnych.

Przesłanki i kierunki zmian oraz strategie i elementy transformacji
Prerequisites and directions of changes as well as transformation strategies and factors

Przede wszystkim na drodze do osiągnięcia celu transformacji musiały dokonać się zmiany uwzględniające m. in.:

[1] Wykład wygłoszony na inauguracji roku akademickiego 2012/2013 w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu w dniu 12 października 2012 roku.

- ograniczony zakres wolności gospodarczej (na rzecz jego zasadniczego rozszerzenia),
- ograniczoną rolę mechanizmu rynkowego (na rzecz jego dominacji),
- dominującą formę własności państwowej (na rzecz własności prywatnej),
- bierną rolę pieniądza i kategorii towarowo – pieniężnych (na rzecz ich roli aktywnej).

Transformacja gospodarcza była - i pozostaje - zarazem jednym z aspektów szeroko pojętej transformacji ustrojowej.

Wśród podstawowych zaś elementów samej transformacji gospodarczej, jako pakietów zamierzeń i działań, wymienić należy:

- stabilizację makroekonomiczną,
- liberalizację mikroekonomiczną,
- zasadniczą przebudowę instytucjonalną połączoną z prywatyzacją.

Podstawowym kryterium podziału strategii transformacji jest szybkość i radykalizm zmian. Zgodnie z nim mówić można o opozycji: transformacja radykalna - transformacja gradualistyczna.

Radykalny i kompleksowy program zmian zakłada, że zarówno stabilizacja, jak też liberalizacja i przebudowa instytucjonalna podejmowane są w miarę równocześnie, a ich realizacja przebiega w tempie najszybszym z możliwych. Scenariusz alternatywny nazywany jest nieradykalnym programem gospodarczym czy też strategią gradualistyczną. W tym podejściu zmiany w poszczególnych obszarach transformacji nie następują równocześnie, a ich realizacja przebiega w tempie znacznie różniącym się od maksymalnego, bądź nawet jest okresowo „zawieszana".

Jako „teoretyczne uzasadnienie" dla terapii szokowej wskazuje się na tzw. „konsensus waszyngtoński" oraz na dorobek szkoły monetarystycznej i nowej ekonomii klasycznej. Osiągniecie celu, jakim jest zmiana ustroju gospodarczego, uważane jest bowiem w poglądach tych środowisk za niemożliwe bez radykalnego odrzucenia starych instytucji blokujących proces reform. Prawa ekonomii traktowane są tu jako uniwersalne, co oznacza możliwość przenoszenia na grunt gospodarek krajowych urządzeń, mechanizmów i instytucji rynkowych dobrze funkcjonujących w „dojrzałych" gospodarkach rynkowych. Ustroje gospodarce charakteryzują się swoistą logiką funkcjonowania, która gwarantuje ich wewnętrzną spójność. Zmiany, aby były „postępujące", muszą zatem również osiągnąć pewną „masę krytyczną".

Strategia gradualistyczna zakłada natomiast rozłożenie reform w czasie. Podkreśla się konieczność stopniowego wprowadzania zmian. Wśród teoretycznych źródeł „umacniających" zasadność koncepcji gradualizmu wymienić można między innymi: podejście instytucjonalne do gospodarki (oparte na nowoczesnej mikroekonomii) oraz podejście ewolucyjne do ekonomii, a także filozoficzny sceptycyzm (kładący nacisk na względną nieznajomość gospodarki

i społeczeństwa, niepewność oraz awersję do zmian radykalnych). Zwolennicy strategii gradualistycznej zwracają większą uwagę na obudowę instytucjonalną gospodarki. Instytucje gospodarki rynkowej budowane są bowiem powoli, a wpływ na ich ostateczny kształt mają tu także: kultura i wartości wyznawane przez społeczeństwo. Są one przy tym produktem danych warunków i nie mogą być dowolnie „przenoszone" z jednej gospodarki do drugiej. Plan reform nie może być więc taki sam w każdym kraju, ale musi bardziej uwzględniać doświadczenia historyczne i warunki miejscowe.

Przebieg, rezultaty i porównania z gospodarką Czech i Węgier
The process, results and comparison to the Czech and Hungarian economies

Inicjacja polskiej transformacji gospodarczej to 11 ustaw wchodzących w życie jako tzw. „Plan Balcerowicza" - 1 stycznia 1990 roku, a wprowadzających m. in. takie przedsięwzięcia rządowe jak:

- restrykcyjna polityka pieniężna,
- polityka fiskalna zmierzająca do ograniczenia deficytu budżetowego,
- liberalizacja cen,
- częściowa wymienialność złotego,
- restrykcyjna polityka dochodowa.

Inne przemiany instytucjonalne obejmowały m. in.:

- likwidację pozostałości systemu centralnego zarządzania,
- wprowadzenie samorządu terytorialnego i własności komunalnej,
- zaniechanie zasady automatycznego finansowania przedsięwzięć gospodarczych,
- wprowadzenie osłony socjalnej dla bezrobotnych,
- „małą" i „dużą" prywatyzację,
- tworzenie nowych instytucji na rynkach pracy, kapitału etc.

Wymienione działania inicjowały i determinowały dalsze, składające się ogólnie na strategię radykalną, której wprowadzenie tworzyło masę krytyczną zmian. Celem bardziej bezpośrednim było przy tym jednoczesne „urynkowienie" gospodarki i powstrzymanie hiperinflacji, a celem bardziej długofalowym tworzenie fundamentów działania gospodarki rynkowej.

Porównując najpierw przebieg i rezultaty makroekonomiczne transformującej się Polski i dwóch innych liderów przemian gospodarczych, czyli Czech i Węgier, stwierdzić można, że najtrudniejsze warunki wprowadzania transformacji gospodarczej występowały w Polsce. Pod względem reform instytucjonalnych i zmian struktury gospodarczej najlepiej prezentowały się Węgry, a najgorzej Czechy. Natomiast z punktu widzenia ogólniejszej sytuacji makroekonomicznej Polska była zdecydowanie w najgorszym położeniu.

Dodajmy przy tym że w prezentacji i ocenach warunków początkowych, przebiegu i rezultatów transformacji gospodarczej wykorzystane tu zostaną zwłaszcza następujące wielkości: tempo wzrostu gospodarczego, stopa bezrobocia, stopa inflacji, saldo budżetu państwa, saldo obrotów bieżących z zagranicą. Uzyskane wyniki porównań prezentują dalej zamieszczone i następujące tabele (1-6). Jednocześnie, i porównując podstawowe wyniki uzyskane w toku przebiegu transformacji gospodarczej, można by skonstatować, że w Polsce przebiegała ona w sposób relatywnie najszybszy i przyczyniła się - chociaż nie bez zwiększonych kosztów społecznych (m.in. w sferze bezrobocia) - do uzyskania względnie najlepszych rezultatów ekonomicznych wyrażonych przez główne wskaźniki makroekonomiczne (po przełamaniu recesji transformacyjnej oraz zwiększonej inflacji) i zwłaszcza w odniesieniu do wzrostu gospodarczego mierzonego poziomem i tempem wzrostu Produktu Krajowego Brutto (w tym i per capita).

Tabela 1. Zmiany PKB w latach 1990-2010 w wybranych krajach transformujących się.
Table 1. GDP changes in the years 1990-2010 in selected transforming countries.

Kraj		Czechy	**Polska**	Węgry
Rok początku transformacji		1991	**1990**	1990
Rok, gdy PKB był najniższy od początku transformacji		1992	**1991**	1993
Czas trwania recesji transformacyjnej		2	**2**	4
Najniższy PKB	Rok przed rozpoczęciem transformacji w kraju to rok bazowy=100	85,6	**82,2**	81,9
PKB po 10 latach		101,8	**121,7**	99,9
PKB w 2010 roku		142,0	**186,2**	136,3
Rok przekroczenia poziomu z roku bazowego		2000	**1996**	2000
Rok, w którym PKB był maksimum		2008	**2010**	2008
Średnie tempo zmian PKB po osiągnięciu minimum (%)		2,74	**4,37**	2,65

Źródło: opracowano na podstawie: *World Economic Outlook.*IMF, September 2011.

Tabela 2. Zmiany relatywnego poziomu rozwoju w wybranych krajach transformujących się
Table 2. Changes in the relative development level in selected transforming countries

Państwo	PKB			
	1989		2010	
	USD, p.c., PPP	średnia dla całej grupy=100	USD, p.c., PPP	średnia dla całej grupy=100
Czechy	11626	186	24950	202
Polska	**6113**	**98**	**18981**	**154**
Węgry	8739	140	18841	153
Średnia dla państw transformujących się	6252	100	12352	100

Źródło: opracowano na podstawie: *World Economic Outlook.*IMF, September 2011.

Tabela 3. Stopa bezrobocia w latach 1990-2010 w wybranych krajach transformujących się
Table 3. Unemployment rate in the years 1990-2010 in selected transforming countries

Rok	Czechy	**Polska**	Węgry	Rok	Czechy	**Polska**	Węgry
1990	0,7	**6,3**	2,1	2001	8,2	**18,3**	5,6
1991	4,1	**11,8**	8,4	2002	7,3	**19,9**	5,9
1992	2,6	**13,6**	9,3	2003	7,8	**19,6**	6,3
1993	3,5	**16,4**	11,3	2004	8,3	**19,0**	6,3
1994	3,2	**11,4**	10,1	2005	7,9	**17,7**	7,3
1995	4,0	**13,4**	10,2	2006	7,1	**13,8**	7,5
1996	3,9	**12,4**	9,9	2007	5,3	**9,6**	7,7
1997	4,8	**11,3**	8,7	2008	4,4	**7,1**	8,0
1998	6,5	**10,6**	7,1	2009	6,7	**8,2**	10,1
1999	8,8	**13,8**	6,5	2010	7,3	**9,6**	11,2
2000	8,8	**16,1**	6,0	Średnia	5,8	**13,3**	7,8

Źródło: *Transition Report 1999, EBRD*, London 1999, *World Economic Outlook. Database*, IMF, September 2011.

Tabela 4. Programy stabilizacyjne (1990-2010) w wybranych krajach transformujących się
Table 4. Stabilization programs (1990-2010) in selected transforming countries

Kraj		Czechy	**Polska**	Węgry
Data wprowadzenia programu stabilizacyjnego		1.1991	**1.1990**	3.1990
Inflacja rok przed wprowadzeniem programu (%)		9,7	**251,1**	17,0
Maksymalna inflacja	Poziom (%)	52,0	**585,8**	34,2
	Rok	1991	**1990**	1991
Minimalna inflacja	Poziom (%)	0,1	**0,8**	3,6
	Rok	2003	**2003**	2005
Rok, gdy inflacja spadła trwale poniżej 40%		1992	**1993**	cały okres
Średnia inflacja po spadku poniżej 40% (%)		5,8	**10,4**	13,7
Inflacja po 5 latach programu (%)		8,8	**27,9**	28,3
Inflacja średnio-roczna w 2010 r. (%)		1,5	**2,6**	4,9

Źródło: opracowano na podstawie: *Transition Report 1999*, EBRD, London 1999; *World Economic Outlook. Database*, IMF, September 2011.

Tabela 5. Saldo budżetu państwa w latach 1990-2010 w wybranych krajach transformujących się (w% PKB)
Table 5. The state budget balance in the years 1990-2010 in selected transforming countries (in GDP percentage rate)

Rok	Czechy	**Polska**	Węgry	Rok	Czechy	**Polska**	Węgry
1990	-0,2	**3,1**	0,0	2001	-5,7	**-5,1**	-4,0
1991	-1,9	**-2,1**	-2,9	2002	-6,8	**-5,0**	-9,0
1992	-3,1	**-4,9**	-6,1	2003	-6,6	**-6,3**	97,2
1993	0,5	**-2,4**	-6,0	2004	-2,9	**-5,7**	-6,4
1994	-1,9	**-2,2**	-7,5	2005	-3,6	**-4,3**	-7,8
1995	-1,6	**-3,1**	-6,7	2006	-2,6	**-3,9**	-9,3
1996	-1,9	**-3,3**	-5,0	2007	-0,6	**-1,9**	-4,9
1997	-3,8	**-4,6**	-6,2	2008	-2,7	**-3,7**	-3,6

1998	-5,0	**-4,3**	-8,2	2009	-5,8	**-7,3**	-4,5
1999	-3,7	**-2,3**	-5,5	2010	-4,7	**-7,9**	-4,3
2000	-3,7	**-3,0**	-3,0	Średnia	-3,3	**-3,8**	-5,6

Źródło: *Transition Report 2002 i 2009*, EBRD, London 2002 i 2009, *World Economic Outlook.* Database, IMF, September 2011.

Tabela 6. Saldo obrotów bieżących w latach 1990-2010 w wybranych krajach transformujących się (w% PKB)
Table 6. The current account balance in the years of 1990-2010 in selected transforming countries (in GDP percentage rate)

Rok	Czechy	**Polska**	Węgry	Rok	Czechy	**Polska**	Węgry
1990	-2,8	**1,0**	0,4	2001	-5,3	**-3,1**	-6,0
1991	1,2	**-2,6**	0,8	2002	-5,7	**-2,8**	-6,9
1992	-1,0	**1,1**	0,9	2003	-6,3	**-2,5**	-8,0
1993	0,3	**-0,7**	-9,0	2004	-5,3	**-5,2**	-8,4
1994	-0,1	**2,5**	-9,4	2005	-1,3	**-2,4**	-7,6
1995	-2,5	**0,6**	-3,6	2006	-2,5	**-3,8**	-7,6
1996	-6,7	**-2,1**	-3,8	2007	-3,3	**-6,2**	-6,9
1997	-6,3	**-3,7**	-4,3	2008	-0,6	**-6,6**	-7,4
1998	-2,1	**-4,0**	-7,0	2009	-3,3	**-4,0**	0,4
1999	-2,4	**-7,4**	-7,7	2010	-3,7	**-4,5**	2,1
2000	-4,7	**-6,0**	-8,5	Średnia	-3,1	**-3,0**	-5,1

Źródło: *Transition Report 1999*, EBRD, London 1999, *World Economic Outlook. Database*, IMF, September 2011.

Tabela 7. Wyniki transformacji w wybranych krajach w latach 1990-2010
Table 7. The results of transformation in selected countries in the years 1990-2010

Wyszczególnienie	Czechy	**Polska**	Węgry
PKB w 2010 r. (Rok przed rozpoczęciem transformacji w kraju=100)	142,0	**186,2**	136,3
Średnia stopa bezrobocia w latach 1990-2010	5,8	**13,3**	7,8
Średnia inflacja po spadku poniżej 40% (%)	5,8	**10,4**	13,7
Średnie saldo budżetu państwa w latach 1990-2010 (w %PKB)	-3,3	**-3,8**	-5,6
Średnie saldo obrotów bieżących w latach 1990-2010 (w %PKB)	-3,1	**-3,0**	-5,1

Źródło: opracowano na podstawie: *Transition Report 1999, 2002, 2009*, EBRD, London 1999, 2002, 2009, *World Economic Outlook. Database*, IMF, September 2011.

Determinanty i rezultaty transformacji gospodarczej w 13 krajach europejskich
Prerequisites and results of economic transformation in 13 European countries

Z kolei, biorąc pod uwagę szersze jeszcze „tło" porównawcze a mianowicie ogół europejskich gospodarek transformujących się i to w krajach Europy Środkowo-Wschodniej oraz Południowo-Wschodniej jak też w krajach byłego ZSRR jak Estonia, Litwa i Łotwa, zmiany zachodzące w tych gospodarkach (w okresie dwudziestolecia 1990-2009) oraz rezultaty transformacji gospodarczej przedstawiają dane zawarte w tabelach 8-11.

Tabela 8. Warunki początkowe
Table 8. Initial conditions

Wyszczególnienie	Rok rozpoczęcia transformacji	Liczba lat pod rządami komunistycznymi	Freedom in the World			Ludność		PKB *per capita* wg ppp w USD	Dynamika PKB	Inflacja	Bezrobocie	Wynik budżetu państwa (% PKB)	Saldo rachunku bieżącego (% PKB)	Zadłużenie zagraniczne (% PKB)	Udział sektora prywatnego w PKB	Ranking końcowy
			PR	CL		mln	% ogółu									
Albania	1991	45	7	7	NF	3,3	2,8	2833	-10,0	0,0	9,5	-6,1	-29,1	66,0	5,0	13
Bułgaria	1991	43	7	7	NF	8,7	7,5	7330	-9,1	26,3	1,6	-8,1	-8,2	48,2	10,0	12
Chorwacja	1990	44	5	5	PF	4,8	4,1	8127	-1,6	609,5	9,3	-4,2	-3,8	17,9	15,0	11
Czechy	1991	43	6	6	NF	10,3	8,9	11626	-1,2	9,7	0,7	-0,2	1,3	17,1	10,0	1
Estonia	1992	51	6	5	NF	1,6	1,4	8635	-13,6	210,5	1,5	1,2	3,3	5,7	10,0	3
Litwa	1992	51	6	5	NF	3,7	3,2	8867	-5,7	224,7	0,3	-5,5	-3,4	12,4	10,0	6
Łotwa	1992	51	6	5	NF	2,7	2,3	8383	-10,4	172,2	0,6	-3,9	17,3	36,8	10,0	7
Macedonia	1990	44	5	5	PF	2,1	1,8	6553	0,9	1246,0	18,0	-4,5	-9,2	14,8	15,0	10
Polska	1990	42	5	5	PF	38,0	32,7	6113	0,2	251,1	0,3	-7,4	-2,2	49,3	30,0	9
Rumunia	1991	43	7	7	NF	23,2	20,0	5814	-5,7	5,1	0,0	-4,6	-9,6	16,5	15,0	8
Słowacja	1991	43	6	6	NF	5,3	4,6	9432	-0,4	10,8	1,2	-11,9	-4,5	13,0	10,0	4
Słowenia	1990	44	5	5	PF	2,0	1,7	11868	-1,8	1285,3	7,3	2,6	7,1	186,9	15,0	5
Węgry	1990	41	5	4	PF	10,4	9,0	8739	0,7	17,0	0,5	0,0	-4,6	65,8	25,0	2

Uwaga: PR – prawa polityczne, CL – swobody obywatelskie; NF – bez wolności, PF – częściowo wolny.
Źródło: Dane EBRD: www.ebrd.com, Freedom House: www.freedomhouse.org oraz obliczenia własne.

Tabela 9. Zmiany PKB w latach 1989-2009 w transformujących się gospodarkach europejskich
Table 9. GDP changes in the years 1989-2009 in transforming European economies

Kraj	Rok początku transfor-macji	Rok, gdy PKB był najniższy od początku transformacji	Czas trwania recesji transformacyjnej	Najniższy PKB	PKB po 10 latach	PKB w 2009 r.	Rok przekroczenia poziomu z roku bazowego	Rok, w którym PKB był maksimum	Średnie tempo zmian PKB po osiągnięciu minimum (%)
				Rok przed rozpoczęciem transformacji w kraju to rok bazowy=100					
Albania	1991	1992	2	66,8	122,8	188,0	1999	2009	6,3
Bułgaria	1991	1997	7	59,3	69,2	97,8	2008	2008	4,3
Chorwacja	1990	1993	4	59,5	78,8	104,7	2006	2008	3,6
Czechy	1991	1992	2	85,6	104,3	136,2	2000	2008	2,8
Estonia	1992	1994	3	76,8	125,8	153,4	2000	2007	4,7
Litwa	1992	1994	3	59,5	85,7	113,4	2004	2008	4,4
Łotwa	1992	1993	2	57,7	86,2	107,7	2004	2007	4,1
Macedonia	1990	1995	6	70,3	81,3	100,2	2008	2008	2,6
Polska	**1990**	**1991**	**2**	**86,3**	**134,3**	**189,4**	**1995**	**2009**	**4,5**
Rumunia	1991	1992	2	79,4	89,8	128,2	2004	2008	2,9
Słowacja	1991	1993	3	76,9	107,7	160,5	1998	2008	4,7
Słowenia	1990	1992	3	82,0	114,5	147,9	1997	2008	3,5
Węgry	1990	1993	4	81,9	104,8	136,3	2000	2008	2,8

Źródło: opracowano na podstawie: *Transition Report 1999. Ten Years of Transition*, European Bank for Reconstruction and Development, London 1999; *World Economic Outlook Database October 2010*, IMF, http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/index.aspx (odsłona: 7.02.2011).

Tabela 10. Liberalizacja ekonomiczna w transformujących się gospodarkach europejskich (Wskaźniki dużej i małej prywatyzacji EBRD)
Table 10. Economic liberalization in transforming European economies (the EBRD small and large scale privatization indicators)

Kraj	Wskaźnik reform przedsiębiorstw			Wskaźnik liberalizacji cen		
	t	t+5	2009	t	t+5	2009
Albania	1,0	2,0	2,3	1,0	3,7	4,3
Bułgaria	1,0	2,0	2,7	4,3	2,7	4,3
Chorwacja	1,0	2,0	3,0	3,7	4,0	4,0
Czechy	2,0	3,0	3,3*	3,0	4,3	4,3*
Estonia	2,0	3,0	3,7	2,7	4,3	4,3
Litwa	1,0	2,7	3,0	2,7	4,0	4,3
Łotwa	2,0	2,7	3,0	4,0	4,3	4,3
Macedonia	1,0	2,0	2,7	3,7	4,0	4,3
Polska	**2,0**	**3,0**	**3,7**	**3,7**	**4,0**	**4,3**
Rumunia	1,0	2,0	2,7	2,7	4,0	4,3
Słowacja	2,0	3,0	3,7	4,0	4,0	4,3
Słowenia	1,0	2,7	3,0	3,7	3,7	4,0
Węgry	1,0	3,0	3,7	4,0	4,3	4,3

Źródło: opracowano na podstawie: *Transition Report 1999*, op. cit., *Transition Report 2003*, *op.* cit., *Transition Report 2009, op.* cit. Uwagi: t – rok rozpoczęcia transformacji gospodarczej.

Tabela 11. Zmiany relatywnego poziomu i rozwoju w europejskich krajach transformujących się
Table 11. Changes in the relative development level in European transforming countries

Państwa	PKB			
	1989		2009	
	USD, p.c., PPP	średnia dla całej grupy = 100	USD, p.c., PPP	średnia dla całej grupy = 100
Europa Środkowo-Wschodnia, w tym kraje bałtyckie				
Czechy	11626	145	24271	146
Estonia	8635	108	17695	107
Litwa	8867	110	16529	100
Łotwa	8383	104	14291	86
Polska	**6113**	**76**	**18050**	**109**
Słowacja	9432	118	21245	128
Węgry	8739	109	18506	111
Średnia	*8828*	*110*	*18655*	*112*
Europa Południowo-Wschodnia				
Albania	2833	35	7169	43
Bułgaria	7330	91	11883	72
Chorwacja	8127	101	17707	107
Macedonia	6553	82	9183	55
Rumunia	5814	72	11869	71
Słowenia	11868	148	27470	165
Średnia	*7088*	*88*	*14214*	*86*
Ogółem	***8025***	***100***	***16605***	***100***

Źródło: obliczono na podstawie *World Economic Outlook. Database*, IMF, September 2005; *World Economic Outlook. Database*, IMF, October 2010.

Podsumowanie
Conclusions

To właśnie w Polsce zdecydowano się na najbardziej radykalny program zmian. W sytuacji gdy program transformacji w Polsce był wprowadzany w najtrudniejszych warunkach i był najbardziej radykalny, a uzyskane wyniki makroekonomiczne najlepsze, można stwierdzić, że koncepcja transformacji szokowej, wykorzystująca przemiany kompleksowe i radykalne, okazała się

skuteczną i efektywną – chociaż i bardziej „kosztowną" - metodą „projekcji i wdrażania" przemian ustrojowych, w tym i gospodarczych.

Ponadto, wypada także zauważyć, że wystąpiła znaczna rozpiętość dochodów w skali całej grupy analizowanych państw; i tak na przykład w 2009 roku wielkość PKB per capita według parytetu siły nabywczej w najbogatszym (Słowenia) i najbiedniejszym kraju (Albania) miały się do siebie jak 3,8:1.

Dokonało się również zwiększenie dystansu rozwojowego między krajami Europy Środkowo-Wschodniej i państwami bałtyckimi a krajami Europy Południowo-Wschodniej.

Miało zarazem miejsce wystąpienie znacznej poprawy pozycji rozwojowej niektórych państw w skali całej analizowanej grupy (szczególnie Polski, Słowacji, Słowenii).

Literatura
Bibliography

Jarmołowicz W., (red.), Szarzec K., (red.), *Liberalne przesłanki polskiej transformacji gospodarczej*, PWE, Warszawa 2011.

Jarmołowicz W., Piątek D., *Strategie transformacji a doświadczenia wybranych krajów. Elementy analizy porównawczej*, Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego (PTE) nr 6, PTE, Kraków 2008.

Wilczyński W., *Polski przełom ustrojowy 1989-2005. Ekonomia epoki transformacji*, Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Poznań 2005.

Opracowania i raporty statystyczno-ekonomiczne (krajowe i zagraniczne).

Polska transformacja gospodarcza - w kręgu zamierzeń i dokonań

Streszczenie

Opracowanie przedstawia analizę transformacji gospodarczej w Polsce i w wybranych krajach europejskich. W Polsce zdecydowano się na najbardziej radykalny program zmian. Był wprowadzany w najtrudniejszych warunkach (wysoka inflacja, wysokie zadłużenie zagraniczne) a uzyskane wyniki makroekonomiczne okazały się najlepsze. Można stwierdzić, że koncepcja transformacji szokowej okazała się skuteczną i efektywną – chociaż i bardziej „kosztowną" metodą wdrażania przemian ustrojowych i gospodarczych.

Polish economic transformation - of intentions and achievements

Summary

The paper presents the analysis of economic transformation in Poland and other selected European countries. In Poland the most radical change program was decided on. It was implemented in the most difficult conditions (high inflation rate, foreign debt), yet the achieved macroeconom-

ic results turned out to be the best. It can be claimed that the concept of a shock transformation proved to be an effective, although at the same time „more expensive" method of implementig political and economic changes.

IRENEUSZ P. RUTKOWSKI

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Strumienie informacyjne w procesie innowacji produktu i zarządzania nowym asortymentem

The information streams in product innovation process and new assortment management

Wprowadzenie
Introduction

Powodzenie procesu innowacji produktu i zarządzania nowym asortymentem jest determinowane w szczególności efektywnością procesu informacyjnego, a także wielkością potrzeb informacyjnych wymaganych do powiązania wszystkich informacyjnych elementów tego procesu. Obecnie informacje opisujące stan procesu innowacji produktu i zarządzania nowym asortymentem muszą być gromadzone w dużych bazach danych przy uwzględnieniu wysokich nakładów na środki techniczne. Wymaga to zastosowania efektywnych metod zbierania i przetwarzania danych i informacji oraz ich udostępniania on-line. Należy również podkreślić, że tradycyjne modele, analityczne lub empiryczne, nie mogą rozwiązać wszystkich problemów identyfikowanych w procesie innowacji produktu i zarządzania nowym asortymentem. Niewiele jest modeli, metod oraz narzędzi za pomocą, których można przewidzieć, czy potencjalny nowy produkt mieści się w przedziałach zadanych tolerancji, akceptowanych przez podmioty otoczenia przedsiębiorstwa, zwłaszcza klientów, choć niekiedy w wymienionych technologiach wspomagania informacyjnego znajdują zastosowanie elementy sztucznej inteligencji.

Podmioty uczestniczące w procesie innowacji produktu i zarządzania nowym asortymentem tworzą sieć organizacji (ta sieć powinna być zintegrowana) przetwarzających informacje, zatem nakłady poniesione na realizację procesów informacyjnych determinują ostateczną formę nowego produktu oraz jego sukces rynkowy[1]. Istotnym warunkiem sprawnego przebiegu procesów komunikacji, integracji, współpracy tych podmiotów jest właściwa kolokacja centrów

[1] Por. D. Dąbrowski, *Informacje rynkowe w rozwoju nowych produktów*, Wyd. Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2009.

wartości w przedsiębiorstwach. Współpraca w tym układzie jest podstawą łączenia wiedzy, informacji, doświadczenia oraz umiejętności poszczególnych członków zespołów projektowych w ramach indywidualnego zakresu roli oraz odpowiedzialności. Poziom współpracy w zespole jest natomiast wypadkową poziomu asertywności oraz poziomu kooperatywności[2]. Poza tym współpraca jest fundamentalną bazą koncepcji inżynierii współbieżnej, czyli zintegrowanego procesu rozwoju i wprowadzania nowego produktu na rynek.

Strumienie informacyjne procesu innowacji produktu
The information streams in product innovation process

Współcześnie każde przedsiębiorstwo jest systemem przetwarzającym dane i informacje, a poziom nakładów przeznaczonych w przetwarzanie informacji decyduje również o ostatecznej koncepcji, formie i strukturze nowych produktów w ofercie marketingowej (por. rys. 1).

Nowe technologie i infrastruktury informatyczne oraz komunikacyjne, jako struktury techniczno-programowe oraz informacyjno-funkcjonalne systemu informacyjnego, istotnie przyśpieszają procesy podejmowania decyzji w obszarze strategii nowego produktu. Warunkiem akceleracji procesu podejmowania decyzji jest posiadanie, w odpowiednim czasie, właściwej i łatwo dostępnej informacji.

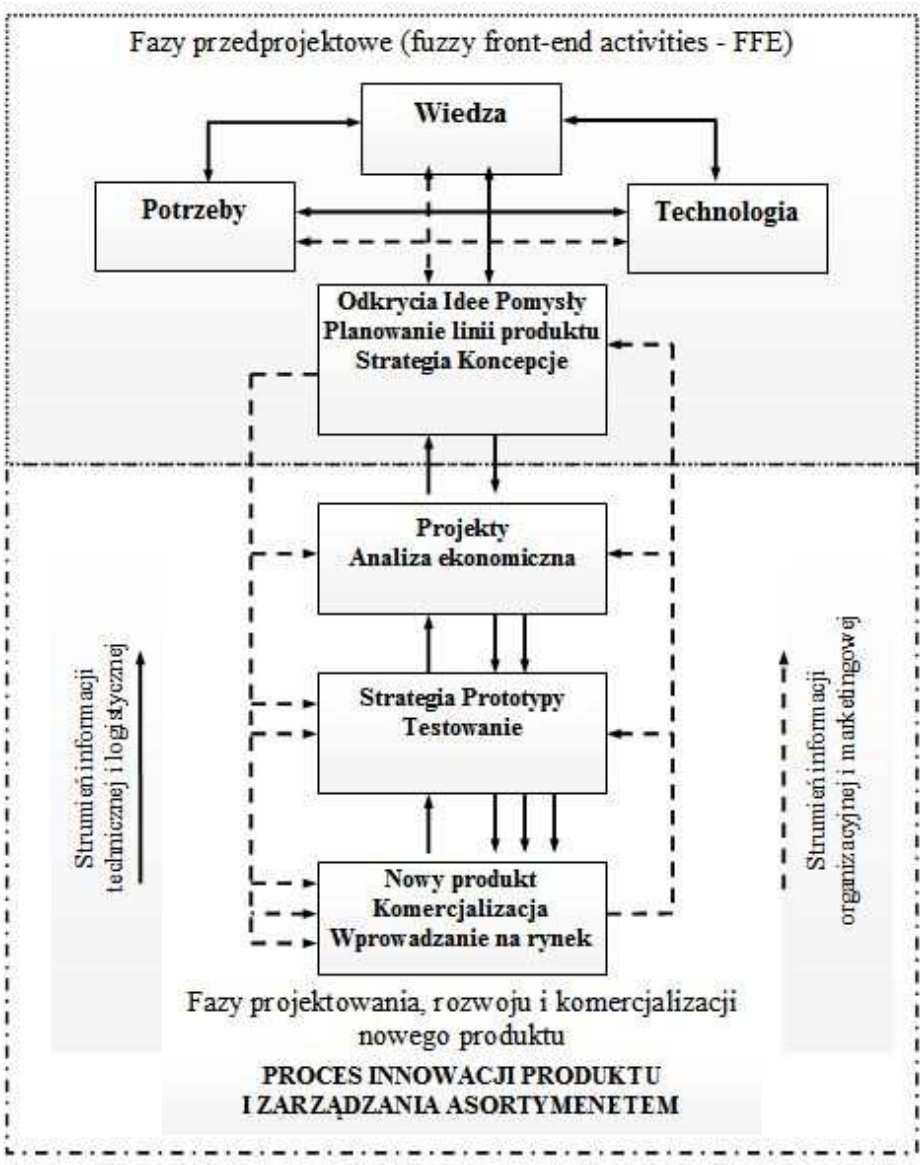
Proces innowacji produktu wymaga bardzo dużej liczby powiązań informacyjnych zsynchronizowanych w czasie. W konwencjonalnych systemach informacyjnych przepływ informacji nie ma charakteru zintegrowanego i zsynchronizowanego, co wynika z charakteru nośników danych i informacji. Również proces dystrybucji danych i informacji powoduje liczne opóźnienia, niekompletność, przekłamania i wyższe koszty ich uzyskania.

Przedsiębiorstwa te problemy mogą rozwiązywać stosując zaawansowane technologie informatyczne do pozyskiwania i gromadzenia danych, ich przesyłania, przetwarzania w procesach decyzyjnych, udostępniania we wszystkich fazach procesu innowacji produktu i zarządzania asortymentem[3].

[2] K. Crow, *Collaboration*, DRM Associates 2002, s. 1-4. Poziomy kooperatywności to: unikanie współpracy, kompromis, pełna współpraca, konkurowanie, łagodzenie konfliktu. Więcej na ten temat w publikacji: K. Crow, *Collaboration*, DRM Associates 2002, s. 1-4.

[3] K. B. Kahn, *New product forecasting,. An applied approach*, Armonk, M.E. Sharpe, New York 2006, s. 21-30.

Rysunek 1. Strumienie informacyjne w procesie innowacji produktu i zarządzania asortymentem
Figure 1. Information streams in the product innovation process and assortment management



Źródło: badania i opracowanie własne.

Zatem można wyróżnić dwa istotne, wzajemnie przenikające się, zakresy działań związanych z przetwarzaniem informacji: ukierunkowany na rozwój produktu i proces jego powstawania techniczno-logistyczny strumień informacji oraz ukierunkowany na przebieg procesu, organizacyjny i marketingowy strumień informacji. Siła i szerokość przepływu obu strumieni informacyjnych

wzrasta, wraz z postępem procesu. Techniczny strumień informacji, w poszczególnych fazach procesu innowacji charakteryzuje się powtarzanym określaniem potrzebnych danych i odpowiadającą temu redundancją. Systemami, w których zastosowano więcej elementów, niż to jest konieczne ze względów funkcjonalnych w celu zwiększenia niezawodności, są rozwinięte techniki i narzędzia programowe służące do projektowania produktów i ich wizualizacji, sterowania jakością, planowania procesów, wspomagania prac inżynierskich oraz logistykę (Computer –Aided Design, Quality, Planning, Engineering, Logistics)[4]. W tych systemach zawarte są informacje niezbędne do geometrycznego opisu nowego produktu. Systemy CAD w szczególności stanowią punkt wyjściowy racjonalizacji przepływu informacji technicznej, natomiast systemy elektronicznej wymiany danych - EDI (Electronic Data Interchange) umożliwiają optymalizację przepływu strumienia logistycznego (wymiana danych technicznych, wymiana dokumentacji handlowej i informacji, współpraca z odbiorcami, dostawcami).

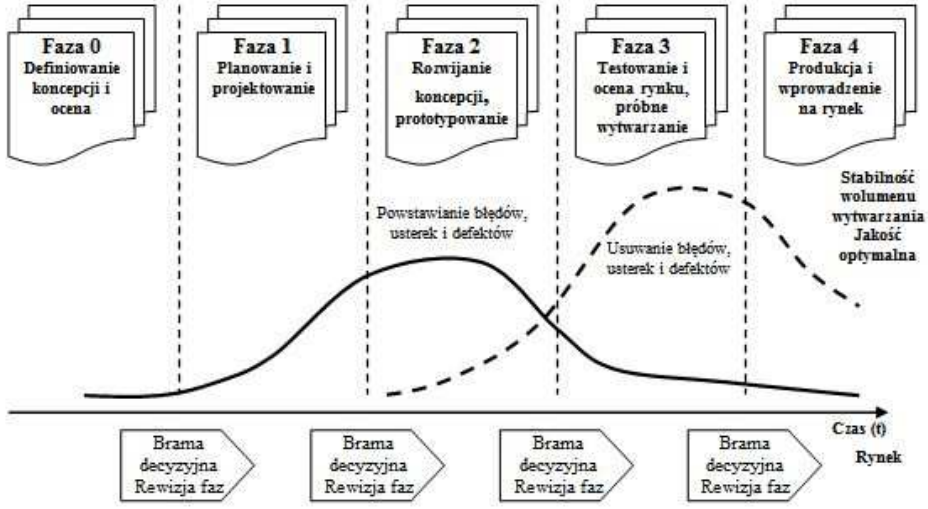
Właściwe struktury danych i informacji, w tym także wspólny model danych i informacji, pozwalają integrować rozwiązania cząstkowe. Przepływ informacji musi być również możliwy w przeciwnym kierunku, aby nabytą wiedzę można było sprawdzić i zweryfikować w celu bezpośredniej korekty i aktualizacji głównych faz makrostruktury procesu innowacji produktu, a także do porównania wielkości zadanych z otrzymanymi oraz dla zapewnienia właściwej jakości nowego produktu. Klienci, jak i pozostałe organizacje oraz grupy społeczne i gospodarcze działające w otoczeniu firmy, w coraz mniejszym stopniu tolerują błędy i defekty w nowym produkcie (por. rys. 2)[5].

Osiągnięcie najlepszej jakości nowego produktu w danych warunkach jest więc możliwe ekonomicznie, ponieważ nakłady na przetwarzanie informacji i nakłady na proces można racjonalizować równocześnie. Przy czym dopiero w fazach wytwarzania i zbytu te nakłady mogą zmniejszać się jednocześnie, dlatego możliwie szybko od chwili rozpoczęcia produkcji nowego produktu należy osiągnąć stabilny poziom produkcji bez zastrzeżeń pod względem jakości. Zatem już w fazach projektowania i rozwoju nowego produktu należy podejmować działania mające na celu minimalizację odstępów czasowych pomiędzy wystąpieniem i rozpoznaniem błędów oraz defektów konstrukcyjnych nowego produktu.

[4] Elementy zintegrowanego komputerowo wytwarzania CIM – Computer Integrated Manufacturing), określa się, jako techniki CA(x).

[5] Przy tolerancji konstrukcyjnej nowego produktu równiej sześciokrotnemu odchyleniu standardowemu, zmniejsza się udział błędów i defektów do wartości $3{,}4x10^{-6}$ (dążenie do zera błędów i defektów prowadzi do programu sześciu sigma (six sigma), czyli tylko trzech błędów na milion, do silnego opanowania procesu i jego pełnej dojrzałości i zdolności). Dąży się do zdolności procesowej $C_p \geq 2$, jako wielkości statystycznej wynikającej z zależności C_p= Tolerancja konstrukcyjna/Rozrzut procesu.

Rysunek 2. Powstawanie i usuwanie błędów w procesie innowacji produktu i zarządzania nowym asortymentem
Figure 2. Emergence and elimination of errors in the product innovation process and new assortment management



Źródło: opracowanie własne.

Treścią organizacyjnego i marketingowego strumienia informacji jest wspomaganie racjonalizacji procesu innowacji produktu i dopasowywanie wymiarów nowego produktu do potrzeb, oczekiwań i preferencji odbiorców, a także dostawców, pośredników i innych podmiotów otoczenia przedsiębiorstwa. Przy jednoczesnym rozwoju wielu koncepcji nowego produktu rosną nakłady na logistykę, komunikację i marketing, gdyż zakodowane na różnych nośnikach dane muszą być za każdym razem na nowo przetwarzane. Dlatego w fazach projektowania i rozwoju prototypu należy do niezbędnego minimum ograniczyć liczbę koncepcji nowego produktu.

Koncepcja modelu CIDMM
The concept of CIDMM model

Na bazie obecnych struktur sieciowych, mogą powstawać struktury oprogramowania, wspomagające także proces innowacji produktu i zarządzania nowym asortymentem, skoordynowane z procesami wytwarzania i marketingu (sprzedaży). Można podjąć próbę przebudowy modelu integracyjnego CIM (Zintegrowanego Komputerowo Wytwarzania – Computer Integrated Manufacturing) D. Schachera, a w efekcie może zostać zrealizowana koncepcja zintegrowanego komputerowo rozwoju, wytwarzania i marketingu nowych produktów (CIDMM – Computer Integrated Development, Manufacturing and Mar-

keting)[6]. W tym systemie informacje wygenerowane w dowolnym punkcie procesów, przepływają w możliwie krótkim czasie, do tych odbiorców, których decyzje i działania są od tych informacji uzależnione. Koncepcja CIDMM wprowadza zasadę grupowania informacji i jej syntetyczne udostępnianie szczególnie dla celów analitycznych. Integracja jest możliwa pod warunkiem wprowadzenia standardów wymiany danych między programami (rys. 3). W tym miejscu należy podkreślić, że wdrożenie nowoczesnych metod zarządzania procesem innowacji produktu, np. inżynierii współbieżnej, może być realne tylko przy zastosowaniu koncepcji CIM lub CIDMM, co umożliwi też znaczący wzrost sprawności procesu rozwoju nowego produktu, również ze względu na wysoką sprawność przepływu strumieni informacyjnych.

Kompleksowe zastosowanie technik i narzędzi zawartych w systemie CIDMM wymaga całościowej analizy konwencjonalnych powiązań informacyjnych między poszczególnymi podmiotami informacyjnymi oraz odtworzenie ich w przestrzeni komunikacyjnej między modułami programowymi. Te powiązania można łatwo zaobserwować we wszystkich fazach rozwoju produktu, począwszy od faz przedprojektowych (FFE) do faz projektowania, rozwoju produktu, fabrykacji i komercjalizacji. W fazie projektowania oraz prototypowania zespół projektowy powinien wprowadzić do systemu CAD zapis cech nowego produktu, istotnych z punktu widzenia odbiorcy, które powinny być zidentyfikowane za pomocą metody wdrażania funkcji jakości (QFD – Quality Function Deployment) oraz techniki analizy funkcji systemu (FAST – Function Analysis System Technique)[7]. W ten sposób rozwijane są wartości postrzegane przez odbiorców, budowany jest „dom jakości". Ważne jest również identyfikowanie i uwzględnianie trendów rynkowych w zakresie innowacji produktu oraz uwzględnianie pomysłów niezależnych innowatorów. Ten zapis następnie można wykorzystać w fazie kontroli i analizy jakościowej produktu, realizowanej z zastosowaniem oprogramowania typu CAQ. Wnioski z kontroli i analizy jakości nowego produktu następnie powinny trafić do systemu CAD. Można również dostrzec wpływ na konstrukcję nowego produktu problemów ujawnionych w fazie projektowania procesów technologicznych obróbki i montażu z zastosowaniem CAP[8]. Programy sterujące urządzeniami i maszynami technologicznymi na poziomie CAM są odbiorcą informacji z systemu CAP, ale mogą również stanowić źródło informacji dla pozostałych systemów. Informacja ta pozwala usprawniać technologie i optymalizować programy sterujące, a w efekcie poprawiać jakość nowego produktu przy danym poziomie kosztów

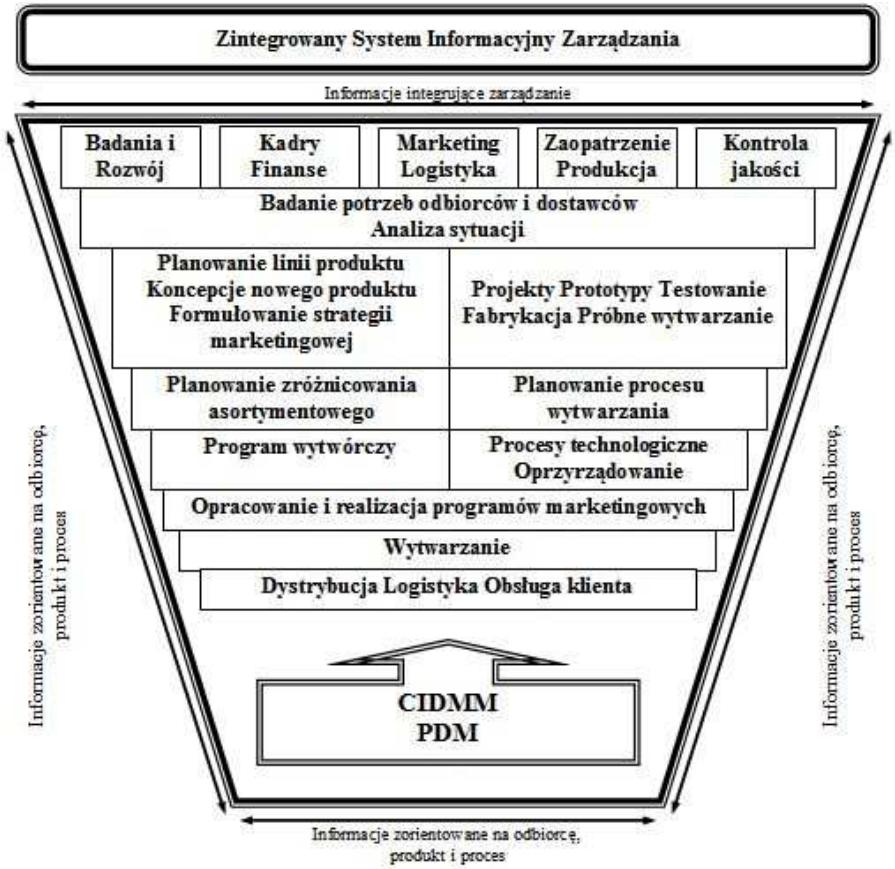
[6] Model integracyjny prezentuje ważniejsze grupy zadań w przedsiębiorstwie i jest podstawą do wprowadzenia koncepcji równoległego rozwoju nowego produktu (inżynierii symultanicznej).

[7] Metody QFD i FAST są szerzej omówione w I. P. Rutkowski, *Rozwój nowego produktu. Metody i uwarunkowania*, PWE Warszawa 2007.

[8] Por. *Organizacja i Sterowanie Produkcją*, praca zbiorowa pod red. M. Brzezińskiego, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2002, s. 226.

jego rozwoju i wytwarzania. Zatem rozwój systemów CIDMM powinien podążać w kierunku spełnienia założeń produktu bez błędów i defektów.

Rysunek 3. Koncepcja CIDMM - zintegrowanego komputerowo rozwoju, wytwarzania i marketingu nowych produktów
Figure 3. CIDMM – Computer Integrated Development, Manufacturing and Marketing



Źródło: opracowanie własne na podstawie koncepcji modelu integracyjnego CIM

Nowe techniki takie, jak sztuczna inteligencja (AI - Artificial Intelligence), bazujące na sieciach neuronowych, mają zastosowanie jako narzędzia pomocne w fazach projektowania i prototypowania. Systemy sztucznej inteligencji umożliwiają rozwój złożonych projektów nowych produktów, charakteryzujących się zmiennymi w czasie parametrami cech technicznych, użytecznościowych i strukturalnych. Umożliwiają także rozwiązywanie ujawnianych w procesie rozwoju problemów związanych z jakością. Systemy ekspertowe bazujące na modelach AI i jednocześnie wykorzystujące sieci neuronowe, generują procedury zarządzania procesem na podstawie informacji uzyskanych w poprzednio zrealizowanych operacjach. Zatem istniejące rozwiązania mogą być zaadaptowane do bieżących warunków przez włączenie możliwości uczenia się sieci

neuronowej sterowanej systemem AI[9]. Dokładność projektów i prototypów nowych produktów, a także ich zgodność z potrzebami odbiorców, jest istotnie uzależniona od jakości, ilości i wiarygodności danych (ciągi danych uczących) zgromadzonych w czasie monitorowania rzeczywistego procesu rozwoju nowego produktu.

W procesie rozwoju nowego produktu sprawne zarządzanie wiedzą, a także jej kreowanie jest w istotnym stopniu uzależnione od implementacji koncepcji systemu zarządzania danymi produktu (Product Data Management System - PDMS)[10].

To narzędzie wspomaga zespoły projektowe w zakresie zarządzania danymi dotyczącymi nowego produktu, jak i procesu rozwoju nowego produktu. Wyróżnia się następujące funkcje systemu zarządzania danymi produktu[11]:

- zarządzanie bazą danych i dokumentacją (zbiory informacji) produktu – wszelkie zmiany dotyczące produktu są monitorowane, kontrolowane i zapisywane, zapewniana jest integralność danych; ta funkcja jest rdzeniem systemu,
- zarządzanie procesem i przepływem informacji pomiędzy elementami informacyjnymi zespołu projektowego – kontrolowanie sposobów tworzenia i modyfikacji danych, sterowanie przepływem danych pomiędzy członkami zespołu rozwoju produktu, w różnych elementach makro- i mikrostruktury procesu rozwoju nowego produktu,
- zarządzanie architekturą i konfiguracją produktu[12] – system zarządza danymi dotyczącymi części i elementów montażowych produktu, kompletuje zapotrzebowanie materiałowe (Bill of Material – BOM – struktura materiałowo-kosztowa), łącznie z dokumentacją oraz częściami dla całego produktu lub dla wyselekcjonowanych elementów montażowych, warunkuje właściwe zdefiniowanie produktu nazywane konfiguracją zarządzania,
- klasyfikowanie i odzyskiwanie danych – zasadnicza funkcja systemu, pomocna w sytuacji generowania bardzo dużej liczby danych,
- zarządzanie projektem/programem – system umożliwia zarządzanie harmonogramami i alokacją zasobów,
- komunikowanie się i notyfikacja – wysyłanie i otrzymywanie danych z różnych wewnętrznych aplikacji, które zawiera system oraz komunikowanie się z aplikacjami zewnętrznymi, system zawiadamia o czynno-

[9] Organizacja i Sterowanie Produkcją, dz. cyt., s. 229.

[10] Dane produktu są generowane w toku realizacji faz procesu rozwoju nowego produktu oraz są efektem dokonywanych zmian inżynieryjnych w produkcie. Zmianę inżynieryjną należy rozumieć jako uzupełnienie, usunięcie, modyfikację elementów nowego produktu podczas projektowania, rozwoju lub wytwarzania. Jest zjawiskiem normalnym, powodowanym zmianami w otoczeniu marketingowym przedsiębiorstwa.

[11] Por. S.C. Armstrong, *Engineering and Product Development Management. The Holistic Approach*, Cambridge University Press 2001, s. 179-186.

12 Zarządzanie konfiguracją jest procesem identyfikowania i dokumentowania fizycznych i funkcjonalnych charakterystyk projektu nowego produktu oraz zarządzania wszystkimi zmianami podczas jego cyklu życia.

ści do wykonania, wynikającej z harmonogramu, planu, czy innej dokumentacji,

- przenoszenie i translacja danych – funkcjonalność systemu polega także na tym, że użytkownicy informacji nie muszą wiedzieć, gdzie informacja fizycznie rezyduje, bądź w jakiej aplikacji zostały utworzone, ponadto użyteczność przenoszenia danych obejmuje możliwości tworzenia kopii zapasowych, odzyskiwania utraconych danych, archiwizowania i rekonstrukcji; przenoszenie (transport) danych może być realizowany na żądanie użytkownika lub automatycznie; natomiast funkcja translacji pozwala na konwertowanie różnych formatów informacji generowanych w odmiennych aplikacjach do wykorzystania w dodatkowej aplikacji, ma to również istotne znaczenie przy transferowaniu danych między aplikacjami,
- przeglądanie i przygotowywanie obrazów lub tekstów, konwersja obrazów punktowych komputerowych, fotograficznych lub telewizyjnych,
- administrowanie systemu – pomoc dla dodatkowych użytkowników, definiowanie poziomów bezpieczeństwa, przydzielanie użytkowników do zespołów projektowych, uzupełnianie danych o użytkownikach systemu; utrzymanie i konserwacja sieci, prowadzenie dzienników zdarzeń (transakcje danych).

System zarządzania danymi produktu zapewnia odpowiednią infrastrukturę dla danych i informacji generowanych w procesie rozwoju produktu. To jest fundamentalny argument przemawiający za jego wdrożeniem w przedsiębiorstwie. Jednakże to wdrożenie wymaga istotnych inwestycji w oprogramowanie i sprzęt komputerowy, utrzymanie i konserwację, usługi konsultacyjne, integrację systemów, szkolenia. Wymaga także czasu i zaangażowania zarządu przedsiębiorstwa oraz może potencjalnie powodować zakłócenia wewnątrz organizacyjne.

Korzyści integracji systemów wspomagania decyzji w procesie innowacji produktu i zarządzania asortymentem
The benefits of integration of decision support systems in the product innovation process and assortment management

Korzyści wynikające z wdrożenia tego systemu mogą dotyczyć:

- redukcji kosztów, poprzez lepszy dostęp do spójnych danych i informacji, oraz szybszą komunikację i zdolność do pełnej oceny różnych wariantów projektów nowego produktu,
- wprowadzenia koncepcji inżynierii współbieżnej, jako metody rozwoju nowego produktu,
- poprawy produktywności projektowania i prototypowania (zespół rozwoju wydajnie i produktywnie wykorzystuje swój czas pracy),
- lepszego zarządzania zmianami inżynieryjnymi,
- może być podstawą wdrożenia systemu jakości ISO 9000,

- zachowania równowagi pomiędzy personelem, procesami i technologią (zmiana kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa),
- realistycznych kosztów implementacji systemu.

Podstawą systemu zarządzania danymi produktu, wspomagającego podejmowanie decyzji, jest zorientowana na konkretne aplikacje tematyczna hurtownia danych. Narzędzia dostępu do danych dostarczają członkom zespołu projektowego graficzny interfejs z hurtownią danych. Zatem osoby zajmujące się rozwojem nowego produktu mogą bezpośrednio oddziaływać na zawarte struktury w bazach danych z możliwością nadawania nazw bibliotekom, kartotekom, tabelom i kolumnom. Narzędzia te pozwalają na ekstensywne formatowanie, dzięki któremu raporty z podejmowanych działań w toku rozwoju nowego produktu mogą mieć konkretną postać.

W najnowszych rozwiązaniach informatycznych integrowane są systemy klasy MRPII/ERP (planowanie zasobów produkcyjnych/planowanie zasobów przedsiębiorstwa) z systemami zarządzania danymi o nowym produkcie (PDMS), a bazą tej integracji jest aplikacja planowania zapotrzebowania materiałowego. Te systemy charakteryzują się różnymi źródłami pochodzenia oraz odmiennymi celami dla realizacji, których zostały skonstruowane (por. tabela 1).

Zalecane są następujące najlepsze praktyki integrowania systemów klasy MRPII/ERP (planowanie zasobów materiałowych/planowanie zasobów przedsiębiorstwa) z systemami zarządzania danymi o nowym produkcie (PDMS/CIDMM)[13]:

- stosować interfejs zarządzania strukturą produktu oraz jej zmianami, łącznie z wymianą danych,
- rozpatrywać PDM jako serwer w środowisku odbiorcy, oraz jeśli to możliwe, kontrolować każdy uzyskany dostęp do danych przez system zarządzania danymi produktu,
- zapewnić automatyczną zgodność procesową, w celu zachowania integralności struktury produktu, w jego cyklu życia,
- zapewnić dostęp do danych bez niepotrzebnej rejestracji,
- przełamywać występujące tradycyjnie bariery pomiędzy projektantami i inżynierami, a pracownikami marketingu i finansów, poprzez stosowanie zespołów projektowych, szkolenia, współpracę oraz pełną wymianę danych,
- kreować dane w systemie PDM i transferować do systemu MRP/ERP (transferowane dane zawierają zarówno dane dotyczące części produktu, jak i struktury produktu, a poza tym dane dotyczące miary jednostki, kodu źródłowy, kodu produktu, typu części, statusu, dokumentu identyfikacyjnego, dostawcy, numeru części dostawcy),

[13] MRP/ERP and PDM: Understanding the fit – How to Maximize Results with an Integrated PDM/ERP Solutions White Paper, Agile Software Corporation. www.agilesoft.com.

- stosować równoległe przetwarzanie danych w obu systemach w sytuacji dokonywania formalnych zmian inżynierskich (numer kontrolny, opis, kody klasyfikacyjne, itp.),
- permanentnie kontrolować i aktualizować dane produktu elektronicznie on-line (w trybie rzeczywistym),
- unikać błędów powielania danych, dezaktualizacji oraz nieautoryzowanego dostępu do danych.

Przedsiębiorstwa produkcyjne, które uzyskają istotną kontrolę nad konfiguracją rozwijanego produktu poprzez integrację systemów MRPII/ERP i PDM/CIDMM mogą oczekiwać następujących korzyści:

- redukcja kosztów magazynowania/materiałów, niższe zapasy materiałów przeterminowanych, mniejsze rozbieżności w stanach materiałowych, lepsze wykorzystanie istniejących zapasów, redukcja kosztów nowego produktu,
- redukcja kosztów wytwarzania oraz sprzedaży, niższe koszty pracy, odpadów, bardziej wydajne i szybciej dokonywane zmiany, lepsze wykorzystanie linii technologicznych, wyższa wydajność produkcyjna.

Rozwój i wdrażanie systemów informatycznych, zwłaszcza bazujących na Internecie, ułatwia zarządzanie danymi i informacją oraz podnosi sprawność procesu rozwoju nowego produktu. Należy jednak podkreślić, że użyteczność i funkcjonalność dostępnych aplikacji w większym stopniu koncentruje się na wspomaganiu informacyjnym produkcji, marketingu i sprzedaży dotychczasowych produktów, niż na informacyjnym wspieraniu decyzji podejmowanych w procesie innowacji produktu. Zatem jest to potencjalny obszar do wypełnienia przez dostawców oprogramowania.

Należy podkreślić, że dostępność, aktualność, wartość informacji wyznacza możliwości wykorzystania w sposób racjonalny różnych metod w procesie innowacji produktu, jego wprowadzania na rynek oraz zarządzania produktem w rynkowym cyklu życia produktu.

Narzędzie strategicznego zarządzania oferta produktowa - Efficient Item Assortment
Strategic management product offering tool - Efficient Item Assortment

Uzyskanie zadowalających wyników finansowych zależy od odpowiednio dobranego asortymentu i właściwej strategii nowego produktu. Nowe produkty pojawiają się i znikają z rynku coraz szybciej, dlatego niezmiernie trudno jest zbudować produkt mix o odpowiedniej szerokości i głębokości asortymentu, zawierający optymalną liczbę najlepiej rotujących marek produktów.

Znalezienie właściwych odpowiedzi na wyzwania, przed jakimi stają zarządzający markami produktów, kategorią produktu oraz przestrzenią nie jest zadaniem łatwym. Zalecenia określające optymalne dla kategorii produktu pro-

porcje pomiędzy szerokością i głębokością asortymentu, wciąż pozostają dla wielu firm trudne do wdrożenia. Na rynku dostępnych jest wiele rozwiązań informatycznych wspomagających proces efektywnego zarządzania asortymentem, jednak większość z nich w fazie planowania głównych list asortymentowych forsuje podejście „jeden model dobry dla wszystkich". Tymczasem wymagane jest uwzględnienie kryteriów o różnych atrybutach, takich, jak np. powierzchnia, lokalizacja, dochód konsumentów, itd. Wymaga to stworzenia odpowiednich zakresów asortymentowych (tzw. assortment ranges) dopasowanych do potrzeb lokalnego rynku, to też jest warunkiem powodzenia fazy komercjalizacji nowego produktu[14].

Efficient Item Assortment to strategiczne narzędzie zapewniające dostęp do wysokiej jakości informacji, wykorzystujące skuteczne i uznane przez rynek procedury EIA ułatwiające przeprowadzanie analiz i podejmowanie decyzji w procesie zarządzania ofertą produktową. W celu szybkiego utworzenia złożonych list asortymentowych EIA oferuje dodatkowo detalistom, producentom i dystrybutorom możliwość połączenia sił i wykorzystania przewagi konkurencyjnej oraz osiągnięcia dodatkowego wzrostu linii produktu lub kategorii.

W dzisiejszych czasach nie wystarczy już gromadzenie danych o klientach, stosowanie systemu CRM. Prawdziwym wyzwaniem jest przetworzenie informacji napływających z różnych źródeł i wykorzystanie ich do skutecznego zarządzania ofertą produktową. Elastyczne ustawienia zarządzania projektem w Efficient Item Assortment pozwalają na importowanie danych numerycznych pochodzących z różnych źródeł. Umożliwia to oparcie analizy asortymentu produktu złożonych bazach danych.

Przetwarzając i analizując dostępne dane menadżer produktu jest w stanie sprawdzić czy dany zakres asortymentowy zawiera odpowiednio wyprofilowany produkt mix zapewniających poszukiwaną przez klientów różnorodność, jednocześnie podnosząc sprzedaż całej kategorii. Używając przyjaznych w obsłudze kreatorów importu danych, Efficient Item Assortment pozwala na importowanie właściwych danych sprzedażowych oraz rynkowych, co znacznie ułatwia dobranie odpowiednich informacji potrzebnych do podejmowania skutecznych decyzji asortymentowych. Dodatkowym usprawnieniem pracy jest możliwość zachowania ustawień importu danych w postaci profili do wielokrotnego użytku. Ponadto szybka i nieskomplikowana implementacja pozwala cieszyć się lepszymi wynikami tuż po wdrożeniu programu.

Dzięki odpowiedniemu zdefiniowaniu strategii i taktyk asortymentowych oraz korektom naniesionym na produkt mix użytkownik może szybko odnotować imponującą poprawę wydajności pracy i znaczne skrócenie cyklu wdrażania planów kategorii.

[14] Więcej na ten temat można znaleźć w publikacji; I. P. Rutkowski, *Strategie produktu. Koncepcje i metody zarządzania ofertą produktową*, PWE, Warszawa 2011.

Niezależnie od tego, czy strategią dla danej linii produktu jest zwiększenie obrotów czy obrona segmentu rynku, system informatyczny daje możliwość zawierania układów partnerskich pomiędzy detalistami, producentami i dystrybutorami dzielącymi się wiedzą na temat rynku i opracowującymi wspólne strategie. Stawiając podstawowe pytania typu: kto, co, jak, gdzie, dlaczego, jak często, w jaki sposób klient kupuje system wspiera obiektywne analizy prowadzące do utworzenia optymalnego asortymentu produktów. To pozwala zrealizować najważniejsze cele stawiane linii produktu lub kategorii. Aby potwierdzić, że udział jednostki produktu w kategorii odpowiada wymogom rynku, alokacji i sprzedaży, system pomaga przefiltrować listę produktów za pomocą szczegółowej metodologii i procedur.

Usunięcie nierentownych jednostek produktu z oferty, dodanie lub zachowanie wydajniejszych produktów z asortymentu każdego segmentu rynku pozwoli na jego skuteczną realizację strategii produktowo-rynkowych, a co za tym idzie osiągnięcie wymiernych korzyści – wyższą sprzedaż i zysk oraz niższe straty i koszty operacyjne[15].

System dostarcza elastycznych i prostych w użyciu raportów, które pozwalają skupić się na analizach i spędzać mniej czasu na obróbce danych. Wydajny interfejs graficzny prezentuje elementy analityczne w formie tabelarycznej i graficznej, dzięki czemu wydatnie upraszcza proces podejmowania decyzji. W rezultacie łatwiej można monitorować zmiany sprzedaży wartościowej i ilościowej. Stosując odpowiedni moduł systemu (np. Combined Performance Index - CPI) na poziomie grupy produktowej lub segmentu, za pomocą jednego lub większej ilości zestawów danych można porównywać produkty do kategorii lub między sobą. Dzięki temu użytkownik ma dostęp do kluczowych informacji pozwalających określić czy cele kategorii w prawidłowy sposób optymalizują rozmieszczenie i koszt powierzchni ekspozycyjnej, zapas oraz przepływ klientów.

Główne korzyści systemu wspomagania zarządzaniem ofertą produktową to:

- elastyczna struktura danych – brak predefiniowanych pól,
- import danych rynkowych, POS i przetworzonych danych panelowych dostępnych w różnych formatach,
- połączenie z danymi źródłowymi asortymentu za pomocą kreatora importu danych,
- elastyczna struktura opcji projektu opartych na definiowanych przez użytkownika danych kluczowych dla kategorii,
- zastosowanie zdefiniowanych przez użytkownika wieloskładnikowych kryteriów ważonych odpowiednio do stosownych reguł biznesowych,

[15] Nakata Cheryl, Di Benedetto C. Antony, *Forward to the Future: The New Knowledge Needed to Advance NPD-Innovation Theory and Practice*, Journal of Product Innovation Management, volume 29, Number 3, May 2012, pp. 341-343.

- wczytanie struktury drzewa decyzji konsumenckich (CDT) i wykorzystanie jej w analizie asortymentu,
- generowanie głównych list asortymentowych jednym kliknięciem myszki,
- zarządzanie decyzjami asortymentowymi za pomocą wyjątków,
- przegląd rekomendacji, ułatwiający podejmowanie decyzji o usuwaniu, dodaniu czy zachowaniu jednostki produktu w asortymencie,
- używanie notatek pozwalających na śledzenie logiki proponowanych zmian asortymentowych,
- stosowanie w pełni obracalnej siatki pozwalającej na analizę i finalizowania asortymentu,
- monitorowanie wyników kategorii za pomocą wydajnego modułu raportującego,
- analizy tabelaryczne oraz rozbudowane wykresy z zaawansowanym interfejsem graficznym,
- integracja z większością systemów do zarządzania przestrzenią poprzez użycie formatów Excel i CSV (Comma Separated Values - wartości rozdzielone przecinkiem do transferu danych).

Przykładowo Strategix jest dostawcą wiodących na rynku narzędzi wspomagających zarządzanie asortymentem i przestrzenią sprzedażową. Portfolio Intactix firmy JDA Software Inc. to w pełni zintegrowane rozwiązanie zapewniające wsparcie w procesie zarządzania kategorią planowania i optymalizacji asortymentu, analizy danych, raportowania sprzedaży, planowania popytu i przeglądów kategorii. W jego skład wchodzą: Space Planning by IntactixTM, Floor Planning by IntactixTM, Shelf Assortment by IntactixTM, Efficient Item Assortment by IntactixTM, Intactix Knowledge BaseTM[16]. Dodatkowe rozszerzenia funkcjonalności Portfolio IntactixTM: Space Automation by IntactixTM, Web Publisher by IntactixTM, Planogram Converter by IntactixTM.

System pozwala na ciągły dostęp do informacji pomagających w zarządzaniu produktami firmy. Można więc uzyskać informacje o: liczbie i wartości znajdujących się w ofercie towarów, wysokości założonej i zrealizowanej marży, wielkości zysku, kontroli przecen, wysokości strat, wielkości ubytków, wynikach prowadzonych właśnie promocji czy wyprzedaży, rotacji towarów. Wszystkie te dane, znane są zarówno w odniesieniu do pojedynczych towarów, ich grup oraz całego asortymentu. Dzięki temu określają ich udział w kształtowaniu całkowitego obrotu firmy. Informacje te i wynikające z nich konsekwencje wykorzystywane są do podejmowania strategicznych decyzji dotyczących kierunków dalszego rozwoju firmy.

Złożone analizy marketingowe i finansowe wymagają przetwarzania ogromnej ilości danych. Aby analizy te nie wpływały negatywnie na pracę menadżera,

[16] Strategix, Assortment Management, JDA Software: Driving Profit and Customer Satisfaction for Retailers and Suppliers Worldwide.

opracowana została technologia replikacji danych. Oznacza to powielanie danych z programu do innych baz danych (Oracle, PostgreSQL). Bazy te charakteryzują się otwartą architekturą umożliwiającą tworzenie dowolnie złożonych zapytań w języku SQL, a tym samym uzyskiwanie nawet bardzo skomplikowanych zestawień.

Dla menadżerów zarządzających silnie rozbudowanym asortymentem produktów, informacje ukazujące wpływ poszczególnych działań marketingowych na ogólne wyniki finansowe i możliwość zaplanowania cykliczności takich akcji, są niezbędne dla dalszego, efektywnego funkcjonowania firmy. Zatem uzyskane, za pomocą opcji marketing, statystyki (dzienne, miesięczne i inne) oraz ich analiza, stanowią podstawę do wytyczenia kierunku rozwoju firmy.

Szybki dostęp do informacji, poprzez zdalne przenoszenie danych do centrali, umożliwia sporządzanie dowolnych analiz, które stają się narzędziem ułatwiającym podejmowanie decyzji dla kierownictwa, działu badań i rozwoju, zaopatrzenia czy działu marketingu. Dzięki dostarczonym przez system informacjom, można szybko podejmować decyzje, co w warunkach współczesnego rynku ma bardzo duże znaczenie. Raporty mogą być przedstawione w formie tabelarycznej lub graficznej; użytkownik wybiera najodpowiedniejszy dla siebie sposób wyświetlania danych. System zarządzania ofertą produktową umożliwia wymianę danych z dowolnymi systemami FK oraz systemami bankowymi.

Literatura
Bibliography

Armstrong S.C., *Engineering and Product Development Management. The Holistic Approach*, Cambridge University Press 2001

Atuahene-Gima K., *An Exploratory Analysis of the Impact of Market Orientation on New Product Performance: A Contingency Approach*, The Journal of Product Innovation Management 2005, vol. 12 (4)

Crow K., *Collaboration*, DRM Associates 2002

Dąbrowski D., *Informacje rynkowe w rozwoju nowych produktów*, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2009

Kahn K.B., *New product forecasting. An applied approach*, Armonk, M.E. Sharpe, New York 2006

Kotler Ph., Amstromg G., Wong J.V., *Marketing. Podręcznik europejski*, PWE, Warszawa 2002.

Moorman C., Miner S.A., *The impact of Organizational Memory on New Product Performance and Creativity*, Journal of Marketing Research 2007, vol. 34, February

MRP/ERP and PDM: *Understanding the fit – How to Maximize Results with an Integrated PDM/ERP Solutions White Paper*, Agile Software Corporation. www.agilesoft.com.

Nakata Cheryl, Di Benedetto C. Antony, *Forward to the Future: The New Knowledge Needed to Advance NPD-Innovation Theory and Practice*,

Journal of Product Innovation Management, volume 29, Number 3, May 2012, pp. 341-343.

Organizacja i Sterowanie Produkcją, praca zbiorowa pod red. M. Brzezińskiego, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2002

Rutkowski I.P., *Rozwój nowego produktu. Metody i uwarunkowania*, PWE Warszawa 2007

Rutkowski I.P., *Strategie produktu. Koncepcje i metody zarządzania ofertą produktową*, PWE, Warszawa 2011

Sherman J.D., *Identification of Cross-Functional Integration Deficiencies, Driving Business Growth Through Innovation*, International Product Development and Management Association Conference, Mitzi M. Montaya-Weiss (Ed.) 2000.

Spanjol Regina, Tam Leona, Qualls J. William, Bohlmann D. Jonathan, *New Product Team Decision Making: Regulatory Focus Effects on Number, Type, and Timing Decisions*, Journal of Product Innovation Management, volume 28, Number 5, September 2011, pp. 623-640.

Strategix, *Assortment Management, JDA Software: Driving Profit and Customer Satisfaction for Retailers and Suppliers Worldwide*

http://www.strategix.eu/strategix_eu/index.php?option=com_content&view=article&id=51&Itemid=38, access October 2012.

Zahay D.L., Griffin A., Fredericks E., *Exploring Information Use in Detail in the New Product Development Process*, Institute for the Study of Business Markets, Raport 1- 2003, The Pennsylvania State University.

Strumienie informacyjne w procesie innowacji produktu i zarządzania nowym asortymentem

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie strumieni informacyjnych w procesie innowacji produktu i zarządzania nowym asortymentem oraz technologii sterowania tymi strumieniami w przedsiębiorstwach wprowadzających nowe produkty do oferty oraz na rynek.

Zrealizowane dotychczas badania ujawniają pozytywny związek pomiędzy stopniem wykorzystania informacji pochodzącej z badań marketingowych (informacje marketingowe pozyskiwane z MDSS/MES) a różnymi miernikami powodzenia nowego produktu[17]. Jednakże poza informacjami rynkowymi zespoły projektowe potrzebują również innych rodzajów danych i informacji, które istotnie determinują powodzenie nowego produktu. Na przykład J. D. Sherman, na podstawie przeprowadzonych badań stwierdził, że nieodpowiednie, nieistotne i nieaktualne dane i dokumentacja techniczna oraz niedostateczna dystrybucja tego rodzaju informacji powoduje problemy komunikacyjne pomiędzy członkami zespołów projektowych, sta-

[17] K. Atuahene-Gima, *An Exploratory Analysis of the Impact of Market Orientation on New Product Performance: A Contingency Approach*, The Journal of Product Innovation Management 2005, vol. 12 (4), s. 275-293. C. Moorman, S.A. Miner, *The impact of Organizational Memory on New Product Performance and Creativity*, Journal of Marketing Research 2007, vol. 34, February, s. 91-106.

nowi główną barierę w integracji i współpracy zespołów, a w rezultacie ma negatywny wpływ na poziom powodzenia projektów nowych produktów[18].

Wyżej omówione technologie informacyjne powinny generować osiem kluczowych rodzajów informacji niezbędnych we wspomaganiu decyzyjnym procesu rozwoju nowego produktu: strategiczne, finansowe, zarządzania programem - projektem nowego produktu (źródła wewnętrzne), techniczne, dotyczące odbiorcy i jego potrzeb (źródła wewnętrzne i zewnętrzne) oraz konkurencji i regulacji prawnych (źródła zewnętrzne). Taki układ zbiorów informacji odpowiada grupom informacji, niezbędnych w procesie formułowania strategicznego planu marketingowego, proponowanych przez Ph. Kotlera oraz G. Armstronga.

Zakres wykorzystania wymienionych wyżej rodzajów informacji jest różny w poszczególnych fazach zintegrowanego cyklu życia produktu. W fazach przedprojektowych (FFE – fuzzy front – end activities) firma może potrzebować wszystkie rodzaje informacji. Natomiast w fazie komercjalizacji i wprowadzania na rynek wymagane będą przede wszystkim informacje dotyczące odbiorcy (formułowanie programów marketingowych) oraz zarządzania programem-projektem (wprowadzanie nowego produktu na rynek). Informacja techniczna wymagana jest w fazach projektowania i rozwoju prototypu nowego produktu. Informacje prawno-regulacyjne, dotyczące konkurencji oraz uwarunkowań finansowych i strategicznych ważne są przede wszystkim w fazie testowania i oceny ekonomicznej nowego produktu.

The information streams in product innovation process and new assortment management

Summary

The purpose of this article is to present the information flow in the process of product innovation and management of new assortment and technology of control of these streams in companies introducing new products to offer and into the market.

Studies carried out so far reveal a positive relationship between the degree of use of the information derived from market research (marketing information obtained from MDSS / MES) and various measures of new product success [19]. For example, JD Sherman, on the basis of the study found that inappropriate, irrelevant and outdated data and technical documentation, and inadequate distribution of such information, results in communication problems between the members of project team, is a major barrier to integration and cooperation teams, and as a result has a negative impact on the level of new product designs success [20].

Information technologies discussed above should generate eight key types of information required in supporting decision-making process of new product development: the strategic, financial and program management - new product design (internal sources), technical, customer and his needs (internal and external sources), and competition and regulations (external source). This arrangement sets of information corresponding to groups of information necessary for the formulation of a strategic marketing plan, proposed by the Ph. Kotler and G. Armstrong.

[18] J. D.Sherman, *Identification of Cross-Functional Integration Deficiencies, Driving Business Growth Through Innovation*, International Product Development and Management Association Conference, Mitzi M. Montaya-Weiss (Ed.) 2000.

[19] K. Atuahene-Gima, *An Exploratory Analysis of the Impact of Market Orientation on New Product Performance: A Contingency Approach*, The Journal of Product Innovation Management 2005, vol. 12 (4), s. 275-293. C. Moorman, S. A. Miner, *The impact of Organizational Memory on New Product Performance and Creativity*, Journal of Marketing Research 2007, vol. 34, February, s. 91-106.

[20] J.D. Sherman, *Identification of Cross-Functional Integration Deficiencies, Driving Business Growth Through Innovation*, International Product Development and Management Association Conference, Mitzi M. Montaya-Weiss (Ed.) 2000.

The scope of use of the above types of information are different in the different phases of the integrated product life cycle. In the pre-project phase (FFE - fuzzy front - end activities), the company may need all kinds of information. However, in the phase of the commercialization and marketing will be required primarily about the recipient (the formulation of marketing programs) and program-project management (introduction of a new product on the market). Technical information is required in the design and development phases of the prototype of a new product. Legal and regulatory information regarding the competition, and financial and strategic considerations are especially important in the testing and the economic evaluation phase of new product development.

PIOTR BARTKOWIAK

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

MACIEJ KOSZEL

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Propozycja wskaźników zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstw branży deweloperów budowlanych

Sustainable development indicators for estate development companies

Wstęp
Introduction

W artykule podjęto próbę wskazania kilku przykładowych wskaźników, za pomocą których możliwe będzie dokonanie pomiarów i w konsekwencji ocena działań na rzecz zrównoważonego rozwoju w działalności przedsiębiorstw branży deweloperów budowlanych. Zdecydowano się na taki wybór podmiotów gospodarczych ze względu na specyfikę ich działalności, w której uwzględnia się często pomijany w praktyce gospodarczej, aspekt przestrzenny zrównoważonego rozwoju. Przestrzenny układ otoczenia, w którym funkcjonuje na co dzień każdy człowiek, ma znaczny wpływ na poziom jakości życia, dlatego tak ważne jest takie zagospodarowanie przestrzeni, aby można było mówić o ładzie przestrzennym. Harmonijny układ przestrzenny sprzyja nie tylko realizacji podstawowych potrzeb społecznych (komunikacja, zakupy, korzystanie z usług), ale umożliwia także spełnienie potrzeb wyższego rzędu, do których należy między innymi integracja wewnątrzspołeczna[1].

[1] Gehl J., *Life Between Buildings: Using Public Space*, Van Nostrand Reinhold, New York 1987.

Rola przedsiębiorstw branży deweloperów budowlanych w gospodarce narodowej
Role of the estate development companies in national economy

Deweloper budowlany jest podmiotem rynku nieruchomości, który w wyniku planowanej działalności dąży do zaistnienia nowej nieruchomości. (Pawlikowska-Piechotka, 1999) Deweloper budowlany jest odpowiedzialny za kierowanie procesem i organizację inwestowania i rozwoju terenów, pierwotnego bądź wtórnego zagospodarowania nieruchomości (części obszaru powierzchni ziemskiej – w potocznym rozumieniu działki budowlanej). W praktyce wyróżnia się takie typy deweloperów budowlanych, jak[2]:

- deweloper – wykonawca – inwestor budujący obiekt w celu sprzedaży. Nie przewiduje posiadania i zarządzania obiektem;
- deweloper – inwestor – tak, jak deweloper-wykonawca buduje obiekt, lecz sprzedaje tylko część powierzchni, pozostała część obiektu pozostaje w posiadaniu dewelopera – jako forma zaspokojenia własnych potrzeb dewelopera lub też jako przedsięwzięcie przynoszące dochód (np. wynajem powierzchni biurowej);
- deweloper – usługodawca – przedsiębiorca wynajmowany przez właściciela terenu celem przygotowania i ewentualnego zrealizowania inwestycji. Deweloper nie staje się posiadaczem powstałej nieruchomości;
- land – deweloper – nabywa nieruchomość (kilka działek), dokonuje ich scalenia, jeśli to konieczne i zmiany przeznaczenia na cele budowlane. W przypadku braku infrastruktury towarzyszącej jest odpowiedzialny za jej powstanie.

Ze względu na typ dewelopera wyróżnić można kilka podstawowych zadań, którymi w trakcie procesu inwestycyjnego zajmuje się taki podmiot[3]. Pierwszym etapem procesu inwestycyjnego jest zawsze identyfikacja i oszacowanie wartości rynkowej gruntu. Deweloper określa sposób użytkowania, wielkość i formę zabudowy zgodnie z zasadą maksymalizacji potencjalnego przychodu oraz uwzględnieniem standardów urbanistycznych i architektonicznych obowiązujących na danym obszarze, wyznaczonych przez plany miejscowe. Drugim z kolei etapem jest wejście w posiadanie praw do nieruchomości – prawa własności lub też prawa do użytkowania wieczystego. Na tym etapie deweloper może przeprowadzić konieczne scalenia działek oraz przekwalifikowanie pierwotnych funkcji terenu z np. rolniczego na budowlany. Trzecim etapem procesu inwestycyjnego jest analiza ekonomiczna struktury popytu i podaży. Deweloper dokonuje prognoz kształtowania się tych elementów oraz dodatkowo przeprowadza prognozę kosztów, bada także potencjalne możliwości uzyskania źródeł finansowania inwestycji, w tym długoterminowe kapitały obce w formie kredy-

[2] Dąbrowski M., *Inwestycje deweloperskie*, Twigger, Warszawa 2001.

[3] Dąbrowski M., op. cit.

tów bankowych. Celem minimalizacji ryzyka wstępna analiza tych czynników może zostać przeprowadzona już na etapie pierwszym. Ze względu na turbulentny charakter rynku nieruchomości, analizy takie podlegają koniecznej aktualizacji. Kolejny etap związany jest z uzyskaniem zezwoleń planistycznych. Następnie deweloper przystępuje do opracowania dokumentacji projektowej i pozyskiwania źródeł finansowania – w praktyce stosowana jest dywersyfikacja źródeł, z których pochodzi kapitał, ze względu na chęć minimalizowania ryzyka związanego z ewentualnym niepowodzeniem projektu. Przedostatni etap stanowi realizację obiektu budowlanego. Deweloper może sam zajmować się budową, jednak często powierza to zadanie innym podmiotom, samemu tylko sprawując nadzór. Końcowy etap całego procesu inwestycyjnego stanowi zakończenie budowy i objęcie obiektu w zarząd, co także nie jest praktykowane przez wszystkich deweloperów. Długość procesu inwestycyjnego zależy od wielu czynników, dlatego też nie można podać w tym miejscu jakichkolwiek wartości uśrednionych.

Deweloper ze względu na istotę swej roli na rynku nieruchomości, który z kolei odgrywa ważną gałąź gospodarek narodowych, jest jednym z najważniejszych podmiotów funkcjonujących w gospodarce. Nie tylko tworzy oblicze przemysłu, ale w sensie dosłownym kształtuje przestrzeń, od której zależy jakość życia ludzi. Zrównoważone gospodarowanie przestrzenią, ze względu na jej ograniczoność, winno być jednym z priorytetów zrównoważonego rozwoju w ujęciu całościowym.

Propozycje wskaźników zrównoważonego rozwoju
Proposals for sustainable development indicators

Dla określenia polityki zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw branży deweloperów budowlanych, należy wskazać odpowiednie wskaźniki, będące wielkościami opisującymi relacje pomiędzy wybranymi miernikami obszarów zrównoważonego rozwoju. Zdecydowano się na przedstawienie propozycji wskaźników zrównoważonego rozwoju, w każdym z jego obszarów, tj. obszarze ekonomicznym, społecznym, ekologicznym oraz przestrzennym. Część wskaźników odwołuje się do aspektu wewnętrznego przedsiębiorstwa, pozostałe natomiast dotyczą wymiaru zewnętrznego, związanego z prowadzoną działalnością – kształtowania odpowiedniej jakości przestrzeni.

Jako, że literatura przedmiotu[4] wskazuje na cztery główne aspekty zrównoważonego rozwoju, które potraktować można, jako otoczenie funkcjonowania przedsiębiorstwa, tzn.:

[4] Mierzejewska L., *Rozwój zrównoważony miasta. Zagadnienia poznawcze i praktyczne*, Wyd. Naukowe UAM, Poznań 2010, Bartkowiak P, Koszel M., *Przestrzenne ujęcie zrównoważonego rozwoju* [w:] *Zrównoważony rozwój organizacji a relacje z interesariuszami*, P. Bartkowiak (red.), Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 30-40.

- aspekt ekonomiczny (gospodarczy),
- aspekt środowiskowy (ekologiczny),
- aspekt społeczny (socjalny),
- aspekt przestrzenny,

w opracowaniu wskaźniki zrównoważonego rozwoju także zostaną zaproponowane w takim właśnie układzie (tabela 1).

W aspekcie ekonomicznym wskaźniki zrównoważonego rozwoju dotyczyć będą:

1. podwykonawców,
2. nakładów na kampanie społeczne,
3. wykorzystania maszyn i urządzeń budowlanych.

Realizacja celów zrównoważonego rozwoju w aspekcie społecznym zostanie zobrazowana za pomocą wskaźników dotyczących:

1. zatrudnienia,
2. kursów i szkoleń,
3. zasad BHP,
4. świadczeń pracowniczych,
5. budownictwa społecznego,
6. deficytu mieszkań.

W aspekcie ekologicznym wskaźniki zrównoważonego rozwoju obejmować będą:

1. materiały budowlane,
2. projektowane obszary zieleni,
3. recykling materiałów biurowych.

W ostatnim – czwartym aspekcie przestrzennym zdecydowano się na propozycję wskaźników odnoszących się do:

1. miejsc parkingowych,
2. nowopowstałej sieci układu komunikacyjnego (innej infrastruktury sieciowej),
3. powierzchni zabudowy.

Wskaźniki zrównoważonego rozwoju – aspekt ekonomiczny
Indicators of sustainable development – the economic aspect

1. Wskaźnik niezawodność prac budowlanych zleconych podwykonawcom, objęty gwarancją

Im wartość wskaźnika niezawodności prac budowlanych zleconych podwykonawcom objętych dwuletnią gwarancją bliższa jest zeru tym lepiej. Wskaźnik może przyjmować wartości większe od zera (także większe od jedności, np. w przypadku, gdy ilość reklamacji przekracza ilość izb mieszkalnych oddanych do użytku). Wskaźnik może przyjąć także formę:

$$W_1 = \left(\frac{a_1}{b_1} - 1 \right) 100\% ,$$

gdzie;

a – liczba reklamacji na prace budowlane,

b – liczba izb mieszkalnych oddanych do użytkowania.

W takim przypadku, im wartość wskaźnika wyższa, tym lepiej. Można także dokonać zmiany mianownika w pierwszym ułamku, wstawiając liczbę mieszkań oddanych do użytku (wartości wskaźnika będą odpowiednio wyższe) lub też wstawiając powierzchnię mieszkań oddanych do użytkowania uzyskując wskaźnik wyrażony w ilości reklamacji przypadających na metr kwadratowy powierzchni mieszkań oddanych do użytkowania.

2. Wskaźnik nakładów na kampanie społeczne.

Wskaźnik informuje o udziale nakładów na kampanie społeczne, w szczególności związanych ze społecznością lokalną, w przychodach ze sprzedaży ogółem. Wskaźnik daje nam informację na temat zaangażowania społecznego przedsiębiorstwa. Im wyższa wartość wskaźnika, tym lepiej. Nie należy jednakże mylić takowego zaangażowania ze sponsoringiem, gdyż przedsiębiorstwo nie powinno osiągać korzyści związanych z taką działalnością, dlatego że przepływ korzyści winien odbywać się tylko w jednym kierunku.

3. Wskaźnik faktycznego wykorzystania maszyn i urządzeń budowlanych.

Ze względu na znaczący udział kosztów operacyjnych związanych z wykorzystaniem pracy maszyn i urządzeń budowlanych, wskaźnik ten jest bardzo istotny. Wskaźnik przyjmuje wartości od 0 do 100% i gdy jest bliższy wartości maksymalnej tym lepiej.

Wskaźniki zrównoważonego rozwoju – aspekt społeczny
Indicators of sustainable development - the social aspect

4. Wskaźnik zatrudnienia osób posiadających licencję zawodową zarządcy nieruchomości lub licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami.

Wskaźnik świadczy o profesjonalnym podejściu przedsiębiorstwa do obsługi klienta. Osoby zatrudnione, posiadające licencję zarządcy nieruchomości lub pośrednika w obrocie nieruchomościami to wyższa jakość obsługi (w przypadku zarządców) oraz wyższa skuteczność pozyskiwania klientów (pośrednicy). Oczywiście im wyższa wartość wskaźnika, tym lepiej. Należy jednak pamiętać o konieczności wypłacania zdecydowanie wyższego wynagrodzenia osobom posiadającym licencję zawodową aniżeli pozostałym pracownikom.

5. Wskaźnik średniej liczby godzin szkoleń na jednego pracownika w ciągu roku.

Wskaźnik wskazuje na podejmowanie działań rozwojowych przez przedsiębiorstwo w sferze polepszania kwalifikacji pracowników. Szkolenia przyczyniają się do poprawy jakości obsługi klienta, zwiększenia efektywności pracy, uskuteczniania procesu pozyskiwania klienta. Im wartość wskaźnika wyższa, tym lepiej.

6. Wskaźnik liczby wypadków pracowników budowlanych przy pracy w stosunku do ogółu pracowników budowlanych bezpośrednio pracujących.

Wskaźnik informuje o przestrzeganiu zasad bezpieczeństwa i higieny pracy wśród grupy pracowników budowlanych, najbardziej narażonej na wypadki w czasie pracy, ze względu na charakter wykonywanej pracy. Im wartość wskaźnika niższa, tym lepiej.

7. Wskaźnik dotyczący urlopów pracowniczych.

Wskaźnik informuje o przeciętnej liczbie wykorzystanych dni urlopu przypadających na jednego zatrudnionego w przedsiębiorstwie. Wskaźnik może być interpretowany dwojako. Ze strony zatrudnionego, korzystną sytuacją jest taka, gdy wskaźnik ten dąży do wartości maksymalnej (potrzeba odpoczynku od stresującej pracy). Patrząc na ten wskaźnik ze strony przedsiębiorstwa, winien on przyjmować wartości jak najbliższe zeru, ze względu na konieczność ponoszenia kosztów przez przedsiębiorstwo (podejście kosztowe). Niemniej jednak, przedsiębiorstwo winno zauważyć także zależność między samopoczuciem pracownika (wynikającego m.in. z wykorzystania czasu wolnego, tzn. urlopu) a jego wydajnością w pracy.

8. Wskaźnik powierzchni oddanych do użytku w ramach budownictwa społecznego.

Wskaźnik informuje o zaangażowaniu przedsiębiorstwa w misję społeczną, w której uwzględniani są przedstawiciele społeczeństwa, którzy nie mogą pozwolić sobie na samodzielny zakup mieszkania (emeryci, renciści, osoby z rodzin wielodzietnych itp.). Idea budownictwa społecznego, realizowana w Polsce w ramach Towarzystw Budownictwa Społecznego, straciła w ostatnim dziesięcioleciu na znaczeniu. Należy jednakże zaznaczyć, że jest to doskonały obszar do wykazania się w realizacji polityki zrównoważonego rozwoju, czy też realizacją koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, ściśle związanej z ideą sustainable development. Wskaźnik przyjmuje wartości od 0 do 100%. Z punktu zrównoważonego rozwoju winien on przyjmować wartości jak najwyższe. Niski stopień dofinansowania budownictwa społecznego w Polsce sprawia, że nie jest ono dla deweloperów atrakcyjnym sposobem inwestowania.

9. Wskaźnik redukcji deficytu mieszkaniowego.

Zaproponowany wskaźnik dotyczy niezwykle ważnego problemu społecznego, jaki występuje w Polsce, a trwa właściwie od zakończenia II Wojny Światowej – deficytu mieszkaniowego. Szacuje się, że deficyt mieszkaniowy w Polsce sięga około 1,7 miliona mieszkań. Na ile prawdziwe są te szacunki nie wiadomo. Jednakże idea wskaźnika pokrycia deficytu mieszkań w skali regionalnej wydaje się być niezwykle interesująca. Za teoretyczny deficyt mieszkaniowy w regionie można uznać różnicę pomiędzy liczbą gospodarstw domowych a liczbą mieszkań w danym regionie. Mogłoby się wydawać, że z roku na rok, wskaźnik ten powinien przyjmować coraz wyższe wartości, ze względu na

rosnącą skumulowaną liczbę oddanych do użytku mieszkań, co za tym idzie malejącym deficycie mieszkań. Niekoniecznie jednak tak musi być. Pamiętać należy także o mieszkaniach wycofywanych z użytku (takich, które nie nadają się już do użytku z licznych powodów, m.in.; przez powodzie, pożary, wiek, itp.). W niektórych przypadkach deficyt ten może zatem wzrastać. W powiecie poznańskim obecnie deficyt maleje, lecz wciąż w bardzo wolnym tempie.

Wskaźniki zrównoważonego rozwoju – aspekt ekologiczny
Indicators of sustainable development – ecological aspect

10. Wskaźnik niewykorzystania materiałów budowlanych.

Wskaźnik informuje o efektywności w wykorzystaniu materiałów używanych w procesie budowlanym, na różnych jego etapach. Wskaźnik przyjmuje wartości z zakresu od 0 do 100%. Im wartość wskaźnika niższa tym lepiej.

11. Wskaźnik udziału terenów zielonych i zieleńców projektowanych w całkowitej powierzchni objętej projektem inwestycyjnym.

Jest to wskaźnik, który informuje poniekąd o jakości miejsca zamieszkania. Przyjmuje się, że im więcej terenów zielonych i zieleńców, tym jakość zamieszkania wyższa (należy pamiętać, że jakość jest cechą niezwykle ciężko mierzalną, zaś jej poczucie ma charakter stricte indywidualny i zależy od człowieka, który ją ocenia). Wskaźnik przyjmuje wartości z zakresu od 0 do 100%, przy czym, w przypadku istnienia Miejscowych Planów Zagospodarowania Przestrzennego (MPZP) dla terenów zainwestowania, jego maksymalna wartość jest określana pośrednio przez obostrzenia MPZP, w którym wskazuje się na maksymalną powierzchnię zabudowy działek.

12. Wskaźnik wartości materiałów biurowych poddanych recyklingowi w stosunku do wartości zakupionych materiałów biurowych ogółem (wartość brutto).

Ze względu na bardzo wysokie wykorzystanie materiałów biurowych przez przedsiębiorstwo, wskaźnik ten jest stosunkowo istotny. Mimo postępu technicznego, papierowa forma dokumentacji jest nadal bardzo popularna. Recyklingowi podlegać mogą także inne przedmioty wykorzystywane w biurach, takie jak wyposażenie AGD i TV (przestarzałe komputery itp.), dlatego też wskaźnik może być modyfikowany i może przyjmować inne formy.

Wskaźniki zrównoważonego rozwoju – aspekt przestrzenny
Indicators of sustainable development – spatial aspekt

13. Wskaźnik liczby miejsc parkingowych (w tym dla osób niepełnosprawnych) przypadających na liczbę lokali mieszkalnych/biurowych.

Znaczenie samochodu osobowego jako indywidualnego środka transportu stale wzrasta. Każdy projekt deweloperski musi uwzględniać zapotrzebowanie

na miejsca parkingowe, które obsługiwać będą mieszkańców osiedla mieszkaniowego, czy jak w przypadku obiektów o charakterze komercyjnym pracowników i klientów (w przypadku dużych centrów handlowych powierzchnia parkingów dla klientów często przewyższa powierzchnię samego obiektu handlowego). Dlatego tak ważne jest po pierwsze zaplanowanie odpowiedniej liczby miejsc parkingowych i po drugie takie ich zaplanowanie w układzie przestrzennym realizowanego obiektu, aby były one łatwo dostępne i zarazem nie uciążliwe dla korzystających. Niezwykle trudno zatem ustalić wzorcową wartość dla tego wskaźnika. Zdecydowanie łatwiej ustalić liczbę miejsc parkingowych przeznaczonych dla osób niepełnosprawnych, gdyż ich liczba zawsze winna stanowić pewien udział w ogólnej liczbie. Niezwykle ważne jest, aby wykorzystywać wszelkie możliwości przyczyniające się do minimalizacji wykorzystania przestrzeni na miejsca parkingowe – wskazać tu należy takie rozwiązania, jak tworzenie parkingów wielopoziomowych, czy też podziemnych garaży. Dzięki temu powstaje możliwość zaadaptowania przestrzeni na inne cele, np. wygospodarowanie terenów zielonych, czy też terenów rekreacyjnych. Wskazać należy jednak na konieczność poniesienia większych nakładów finansowych na rozwiązania alternatywne dla tradycyjnych miejsc parkingowych.

14. Wskaźnik długości nowej sieci komunikacyjnej lub innej infrastruktury sieciowej na jednostkę powierzchni całkowitej obszaru objętego zainwestowaniem.

Nowa infrastruktura sieciowa (drogi, wodociągi, kanalizacja, światłowody, gazociągi) przyczynia się do poprawy poziomu jakości funkcjonowania mieszkańców. Wymienione rodzaje infrastruktury sieciowej powinny stanowić współcześnie standard, jednakże nie zawsze tak jest, nawet w przypadku dużych metropolii. Wskazać tu należy na przykłady miast południowoamerykańskich, czy też Afryki Środkowej, w których brak jest tych podstawowych elementów infrastrukturalnych, co przyczynia się do rozwoju licznych patologii czy epidemii. Każdy rodzaj infrastruktury winien być rozpatrywany indywidualnie, tzn. wartości wskaźnika dla dwóch innych rodzajów infrastruktury będą się diametralnie różnić. W przypadku tego typu wskaźników punktem odniesienia powinny być wskaźniki obliczone dla najlepiej rozwiniętych pod tym względem miast. Nie jest możliwe jednak na wskazanie wartości globalnie optymalnych, na co wpływ mają lokalnie występujące czynniki i uwarunkowania.

15. Wskaźnik powierzchni zabudowy działki budowlanej.

Przy obliczaniu tego wskaźnika należy brać pod uwagę charakter strefy miejskiej (dla obszarów miejskich), w której deweloper dokonuje zainwestowania oraz charakter zabudowy (zabudowa wolnostojąca, bliźniacza, wielorodzinna). Inne wartości wskaźnik będzie przyjmował dla obszarów centrów miejskich a zupełnie inne dla obszarów peryferyjnych. W pierwszym przypadku wskaźnik będzie dążył do wartości maksymalnej (100%), natomiast w drugim

przypadku będzie oscylował wokół niższych wartości. Pomocne w kształtowaniu wartości tego wskaźnika są plany miejscowe, które wskazują na wartości graniczne, tzn. maksymalną wartość udziału powierzchni zabudowanej w całkowitej powierzchni działki budowlanej. Przykładowo dla położonej peryferyjnie zabudowy wolnostojącej wskaźnik osiąga wartości oscylujące wokół 30%.

Tabela 1. Propozycja wskaźników zrównoważonego rozwoju dla deweloperów budowlanych
Table 1. The proposed indicators of sustainable development for estate development companies

Aspekt	Wskaźnik	Wzrór	Objasnienie symboli
ekonomiczny	niezawodność prac budowlanych zleconych podwykonawcom, objętych gwarancją	$I_1 = \frac{a_1}{b_1}100\%$	a_1 – liczba reklamacji na prace budowlane, b_1 – liczba izb mieszalnych oddanych do użytkowania.
	nakłady na kampanie społeczne	$I_2 = \frac{a_2}{b_2}100\%$	a_2 – nakłady finansowe na kampanie społeczne, b_2 – przychody ze sprzedaży ogółem.
	faktyczne wykorzystanie maszyn i urządzeń budowlanych	$I_3 = \frac{a_3}{b_3}100\%$	a_3 – faktyczny czas pracy maszyn i urządzeń budowlanych, b_3 – nominalny czas pracy maszyn i urządzeń budowlanych.
społeczny	zatrudnienie osób posiadających licencję zawodową zarządcy nieruchomości lub licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami	$I_4 = \frac{a_4}{b_4}100\%$	a_4 – liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie posiadających licencję zawodową zarządcy nieruchomości lub licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami, b_4 – łączna liczba pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwie.
	średnia liczba godzin szkoleń w roku	$I_5 = \frac{a_5}{b_5}100\%$	a_5 – łączna liczba godzin szkoleń i kursów doszkalających w roku, b_5 – łączna liczba godzin pracy pracowników zatrudnionych na pełen etat w roku.
	liczba wypadków pracowników budowlanych przy pracy w stosunku do ogółu pracowników budowlanych bezpośrednio pracujących	$I_6 = \frac{a_6}{b_6}100\%$	a_6 – liczba wypadków pracowników budowlanych w ciągu roku, b_6 – liczba pracowników budowlanych ogółem.
	urlopy pracownicze	$I_7 = \frac{a_7}{b_7}100\%$	a_7 – całkowita liczba dni urlopu wykorzystanych w przedsiębiorstwie, b_7 – łączna liczba dni pracy pracowników zatrudnionych na pełen etat.

	powierzchnia oddana do użytku w ramach budownictwa społecznego	$I_8 = \frac{a_8}{b_8}100\%$	a_8 – powierzchnia mieszkań oddanych do użytkowania w ramach budownictwa społecznego w roku, b_8 – powierzchnia ogółem mieszkań oddanych do użytkowania w roku.
	redukcja deficytu mieszkaniowego	$I_9 = \frac{a_9}{b_9}100\%$	a_9 – liczba mieszkań oddanych do użytku przez przedsiębiorstwo w roku, b_9 – teoretyczny deficyt mieszkaniowy w jednostce terytorialnej w roku.
ekologiczny	niewykorzystanie materiałów budowlanych	$I_{10} = \frac{a_{10}}{b_{10}}100\%$	a_{10} – wartość brutto odpadów z materiałów budowlanych, b_{10} – wartość brutto zakupionych materiałów budowlanych ogółem.
	udział terenów zielonych i zieleńców projektowanych w całkowitej powierzchni objętej projektem inwestycyjnym	$I_{11} = \frac{a_{11}}{b_{11}}100\%$	a_{11} – powierzchnia terenów zieleni, b_{11} – całkowita powierzchnia objęta projektem inwestycyjnym.
	wartość materiałów biurowych poddanych recyklingowi w stosunku do wartości zakupionych materiałów biurowych ogółem	$I_{12} = \frac{a_{12}}{b_{12}}100\%$	a_{12} – wartość brutto materiałów biurowych poddanych recyklingowi, b_{12} – wartość brutto zakupionych materiałów biurowych ogółem.
przestrzenny	liczba miejsc parkingowych przypadających na liczbę lokali mieszkalnych/biurowych	$I_{13} = \frac{a_{13}}{b_{13}}100\%$	a_{13} – liczba miejsc parkingowych (w tym dla osób niepełnosprawnych), b_{13} – liczba lokali mieszkalnych/biurowych w obiekcie budowlanym.
	długość nowej sieci komunikacyjnej lub innej infrastruktury sieciowej na jednostkę powierzchni całkowitej obszaru objętego zainwestowaniem	$I_{14} = \frac{a_{14}}{b_{14}}$	a_{14} – długość (w km) nowej sieci komunikacyjnej (innej infrastruktury sieciowej) powstałej w trakcie realizacji projektu, b_{14} – powierzchnia (ha) całkowita obszaru objętego zainwestowaniem w projekcie.
	powierzchnia zabudowy działki budowlanej	$I_{15} = \frac{a_{15}}{b_{15}}100\%$	a_{15} – powierzchnia zabudowy (m^2), b_{15} – powierzchnia całkowita (m^2) działki gruntu objętej zainwestowaniem.

Źródło: opracowanie własne

Tabela 2. Główne cechy proponowanych wskaźników
Table 1. Main characteristics of the proposed indicators

Aspekt	Wskaźnik	Wymagana wartość	Znaczenie
Ekonomiczny	I_1	0%	Bardzo ważny ze względu na wpływ na wizerunek firmy
	I_2	Dąży do maksimum	Ważny ze względu na stosunki społeczne
	I_3	100%	Ważny ze względu na efektywność ekonomiczną
Społeczny	I_4	Dąży do maksimum	Istotny ze względu na jakość obsługi klienta
	I_5	Dąży do maksimum	Istotny ze względu na jakość obsługi klienta
	I_6	0%	Bardzo ważny ze względu na wizerunek firmy
	I_7	Zmierza do maksimum w zakresie prawa pracy	Ważne ze względu na efektywność pracowników
	I_8	Zmierza do maksimum w zakresie potencjału firmy produkującej	Mniej ważny z punktu widzenia zrównoważonego rozwoju, ale ważny pod względem rentowności
	I_9	Dąży do maksimum	Bardzo ważny ze względu na wpływ na poziom życia, zależy od pozycji firmy na rynku
Ekologiczny	I_{10}	0%	Ważny ze względu na dodatkowe koszty
	I_{11}	Zmierza do maksimum, ograniczony przez prawo lokalne	Ważny ze względu na jakość życia
	I_{12}	Dąży do maksimum	Mniej ważny ze względu na rzeczywisty wpływ na środowisko, ale bardzo ważny z punktu widzenia prawidłowego przebiegu
Przestrzenny	I_{13}	Dąży do maksimum, ograniczenia lokalne	Bardzo ważny z punktu widzenia jakości życia
	I_{14}	Dąży do maksimum, ograniczenia lokalne	Bardzo ważny ze względu na wpływ infrastruktury na jakość życia
	I_{15}	Zależy od warunków lokalnych, ograniczony przez prawo lokalne	Bardzo ważny ze względu na charakter skończonej przestrzeni

Źródło: opracowanie własne

Podsumowanie
Conclusion

Zaproponowane wskaźniki (tabela 1) to tylko niewielka część wskaźników zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstwa z branży deweloperów budowlanych. Mogą one pomóc w ocenie realizowania koncepcji zrównoważonego rozwoju w przedsiębiorstwie, jednakże aby dokonać właściwej oceny, konieczne jest poznanie optymalnych wartości kształtowania się tychże wskaźników (tabela 2). Przy żadnym ze wskaźników nie podano wartości, jakie winny one przyjąć, aby określić, czy polityka zrównoważonego rozwoju realizowana jest w dostatecznym, wysokim czy też niskim stopniu. Każde przedsiębiorstwo może przyjąć inny zakres kształtowania się optymalnej wartości danego wskaźnika, tak samo, jak może dobierać najbardziej odpowiednie wskaźniki do swojego profilu działalności. Określenie optymalnych ram wartości dla zaproponowanych wskaźników, wymagałoby prowadzenia wieloletnich badań. Dlatego też, ze względu na niemożność uzyskania odpowiednich wyników, najlepszym rozwiązaniem wydaje się porównywanie poszczególnych wskaźników z liderami danego sektora (benchmarking). Ze względu na rozpatrywanie polityki zrównoważonego rozwoju, jako źródła przewagi konkurencyjnej, dokonanie porównania nie jest możliwe bez dobrowolnego raportowania na temat działań podejmowanych przez przedsiębiorstwa w aspekcie zrównoważonego rozwoju.

Literatura
Bibliography

Bartkowiak P, Koszel M., *Przestrzenne ujęcie zrównoważonego rozwoju* [w:] *Zrównoważony rozwój organizacji a relacje z interesariuszami*, P. Bartkowiak (red.), Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 30-40.

Brown M., Ulgiati S., *Emergy- based indices and ratios to evaluate sustainability: monitoring economies and technology toward environmetally sound innovation*, Ecological Engineering, Vol. 9 No. 1-2, 1997, s. 51-69.

Dąbrowski M., *Inwestycje deweloperskie*, Twigger, Warszawa 2001.

Fricker A., *Measuring up to Sustainability*, *Futures*, Vol. 30 No. 4, 1998, s. 367-375.

Gehl J., *Life Between Buildings: Using Public Space*, Van Nostrand Reinhold, New York 1987.

Główny Urząd Statystyczny, *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski*, Urząd Statystyczny w Katowicach, Katowice 2010.

Kates R., Parris T., Leiserowitz A. *What is Sustainable Development? Goals, Indicators, Values and Practice*, Environment: Science and Policy for Sustainable Development, Vol. 47 No. 3, 2005, s. 8-21.

Mierzejewska L., *Rozwój zrównoważony miasta. Zagadnienia poznawcze i praktyczne*, Wyd. Naukowe UAM, Poznań 2010.

Pawlikowska-Piechotka A., *Gospodarka nieruchomościami*, PCB, Warszawa 1999.
Schepelmann P., Goossens Y., Makinpaa A., *Towards Sustainable Development. Alternatives to GDP for measuring progress*, Wuppertal Institute for Climate, Environment and Energy, Wuppertal 2010.

Propozycja wskaźników zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstw branży deweloperów budowlanych

Streszczenie

Wykorzystanie koncepcji zrównoważonego rozwoju ma sens tylko wtedy, gdy przyniesie ona pożądane rezultaty, niekoniecznie w aspekcie finansowym. Weryfikacja osiągnięcia celów, szczególnie dla cech, które można wartościować może odbyć się za pomocą wskaźników. W takim ujęciu wskaźnik cechuje się porównywalnością jego wartości, dzięki czemu możliwe jest określenie pozycji badanej cechy danego obiektu na tle innych obiektów. Jest więc on funkcją jednej lub wielu cech, które występują z reguły w postaci miary natężenia.

Możliwości konstruowania różnorodnych wskaźników powinna jednak wynikać z ich przydatności w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. W związku z tym szczególnego znaczenia nabiera opracowywanie wskaźników zrównoważonego rozwoju dla przedsiębiorstw produkcyjnych, których wpływ, tak na lokalne społeczności, jak i środowisko naturalne jest znaczący, przez co konieczne staje się podjęcie działań, często o charakterze prewencyjnym, które przyczynić się powinno do minimalizowania negatywnego wpływu różnych czynników[5].

Sustainable development indicators for estate development companies

Summary

The purpose of this paper is to propose sustainable development indicators. Proposals of sustainable development indicators had been preceded by theoretical considerations that would contribute to a better understanding of stated problem. It seems particularly important to understand the nature and criteria of elaborating methodologically appropriate indicators. The proposed indicators are grouped according to the criteria of four aspects of the concept (environmental, economical, social and spatial). It was decided to propose only example indicators, which can measure both internal sustainable development policy in company and its external dimension (sustainable development engagement of company in investment projects).

No attempt was made to indicate specific reference value for each of the indicators due to lack of relevant data. It is suggested to asses the level of implementation of sustainable development concept by comparing relevant indicators of company with those achieved in sector leader company.

The main value of this paper is a practical, not just general, set of indicators proposed which can be used to measure added value for company and competitive advantage. Discussed indicators are universal set, which can be used by companies from other economy sectors.

[5]Schepelmann P., Goossens Y., Makinpaa A., *Towards Sustainable Development. Alternatives to GDP for measuring progress*, Wuppertal Institute for Climate, Environment and Energy, Wuppertal 2010.

ANNA MARCISZEWSKA
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Innowacje w zarządzaniu organizacjami non-profit – szansa czy zagrożenie?

Innovation management in non - profit organizations - opportunity or threat?

Wprowadzenie
Introduction

Zmiany zachodzące w polskiej gospodarce spowodowały, że organizacje non profit[1] stanęły przed koniecznością realizacji wielu nowych zadań. Przekłada się to na konieczność zdobywania większych zasobów (zarówno finansowych, jak i pozafinansowych), których wykorzystywanie wymaga większej wiedzy i kompetencji osób zarządzających, ukierunkowanych na efektywne gospodarowanie posiadanymi zasobami. Cechą charakterystyczną dla tych organizacji jest realizacja działalności usługowej służącej zaspakajaniu potrzeb ludzkich. Organizacje non profit określa się często mianem organizacji społecznych, bowiem w odróżnieniu od instytucji komercyjnych, działają w interesie publicznym, a nie prywatnym. Wyróżniają się na tle pozostałych instytucji dużą samodzielnością w świadczeniu usług społecznych oraz autonomią działania stanowiącą czynnik pozwalający na odpowiadanie na potrzeby społeczne oraz doskonalenie procedur działania[2]. Sektor organizacji pozarządowych jest zróżnicowany. Obserwujemy dynamikę jego rozwoju i stale niewykorzystany potencjał społeczny. Tempo rozwoju organizacji non profit uzależnione jest jednak od środków przeznaczanych na ich rozwój. Rola organizacji pozarządowych stanowi uzasadnienie konieczności dofinansowania tego sektora. Patrząc na ten sektor można zauważyć, że charakteryzuje się on brakami kadrowymi,

[1] Ustawa definiuje organizacje non profit jako „niebędące jednostkami sektora finansów publicznych, w rozumieniu przepisów o finansach publicznych, i niedziałające w celu osiągnięcia zysku, osoby prawne lub jednostki nieposiadające osobowości prawnej utworzone na podstawie przepisów ustaw, w tym fundacje i stowarzyszenia" [art. 3 ust. 2 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie]. Na potrzeby niniejszego referatu pojęcie „organizacja non profit" będzie utożsamiane z pojęciem „organizacja pozarządowa.

[2] M. Czuba, *Dylematy zarządzania organizacjami non profit* [w:] *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji i rosnących wymagań konsumenta*, red. A. Nalepa, Wyższa Szkoła Biznesu, Nowy Sącz 2005, s. 27.

lokalowymi, sprzętowymi oraz niskimi kwalifikacjami pracowników i wolontariuszy oraz małym dostępem do usług specjalistycznych. To wszystko przyczynia się do tego, że sektor ten ma ograniczone możliwości działania. Jednakże istnieje mała, ale silna grupa organizacji, która przeszła proces profesjonalizacji i stanowi jego mocny filar będąc jednocześnie źródłem przykładów dobrych praktyk[3]. Zmiany obserwowane w organizacjach pozarządowych spowodowane są m.in. zmianą postaw liderów w kierunku bardziej racjonalnych modeli działania w organizacjach i ich samoedukacją.

Podstawowe procesy rozwojowe tego sektora to[4]:

- instytucjonalizacja (proces przemian form działań organizacji),
- rozwój sieci informacyjnej i komunikacyjnej wewnątrz i na zewnątrz sektora,
- rozwój kontaktów z otoczeniem (z sektorem państwowym, administracją samorządową, biznesem, mediami, instytutami naukowymi, uczelniami, organizacjami zagranicznymi, innymi organizacjami pozarządowymi),
- profesjonalizacja działań podmiotów społecznych (tj. podnoszenie wiedzy fachowej oraz wiedzy organizacyjnej),
- rozwój instytucji obsługi i wsparcia trzeciego sektora.

Postępujące procesy rozwojowe stanowią silny argument przemawiający za zwiększeniem roli innowacji w procesie zarządzania organizacjami non profit. Dlatego też, celem niniejszego artykułu jest wskazanie zmian zachodzących w funkcjonowaniu organizacji pozarządowych i równocześnie zwrócenie uwagi na zmiany mające charakter innowacji. Rozważania w nim zawarte stanowią próbę wskazania czynników wewnętrznych, jak i zewnętrznych pobudzających i hamujących wdrażanie innowacyjnych rozwiązań oraz wykazania zależności pomiędzy podejmowaniem działań innowacyjnych a systemem zarządzania organizacją pozarządową. W literaturze przedmiotu zagadnienia związane z tym obszarem są słabo rozpoznane. Zasadne wydaje się zatem podjęcie tego tematu, gdyż praktyka pokazuje, że istnieje wiele problemów właśnie na etapie podejmowania działań innowacyjnych. Prezentowany referat poruszający zagadnienia innowacyjności w organizacjach non profit powinien chociaż w niewielkim stopniu przyczynić się do wypełnienia tej luki.

Zarządzanie organizacjami pozarządowymi
Non - profit organizations management

Organizacje non profit, by móc przetrwać i efektywnie realizować swoje cele, muszą nieustannie się rozwijać i zmieniać metody zarządzania. W literaturze

[3] B. Przybylska-Maszner, *Rola organizacji pozarządowych w realizacji celów wynikających ze Strategii Lizbońskiej*, Kancelaria Senatu, Warszawa 2009, s. 19.

[4] P. Gliński, H. Palska, *Cztery wymiary społecznej aktywności obywatelskiej* [w:] Domański H., Rychard A. (red.) *Elementy nowego ładu*. Warszawa. Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 1997, s. 34.

przedmiotu dominuje podejście, że można zarządzać organizacjami pozarządowymi jak zwykłymi przedsiębiorstwami, uwzględniając jedynie specyficzne cechy organizacji nie nastawionej na zysk. Jednak specyfika funkcjonowania tych organizacji powoduje konieczność przyjęcia innego podejścia uznającego, że zarządzanie podmiotami non profit jest czymś jakościowo różnym, pomimo odwoływania się do tych samych pojęć i opisujących często podobną rzeczywistość[5]. Organizacje trzeciego sektora to organizacje bardziej złożone, bardziej elastyczne oraz posiadające odmienne wartości i motywację działania niż tzw. podmioty biznesowe. To wszystko powoduje, że zarządza się w nich zróżnicowanymi składnikami i udziałowcami (menedżerowie, rada nadzorcza, reprezentanci społeczności lokalnej, wolontariusze, sponsorzy, darczyńcy, partnerzy biznesowi, itp.). Główny ciężar zarządzania tkwi więc w połączeniu tych wszystkich elementów w całość oraz osiągnięciu celów zupełnie odmiennych niż cele biznesowe. Finanse stają się w tym przypadku środkiem dla realizacji celów, a nie stanowią celu. Organizacjami non profit powinni zarządzać wizjonerscy menedżerowie, którzy będą skupieni na celach strategicznych, integralności misji i dążeniu do podejmowania decyzji najlepszej jakości[6]. Zarządzanie organizacjami nie nastawionymi na zysk wymaga znajomości obszarów stanowiących źródło problemów występujących w tym procesie. Wśród nich wymienia się przede wszystkim[7]:

- *podwójną strukturę zarządzania* – menedżerowie realizujący zadania operacyjne koncentrują się zarówno na realizacji misji, jak i finansach. Ponadto działalnością tą interesują się także udziałowcy organizacji (stakeholders),
- *zróżnicowane przesłanki motywacji* – osoby pracujące na rzecz organizacji tj. personel, wolontariusze, udziałowcy organizacji (stakeholders) kierują się zarówno altruistycznymi, jak i egoistycznymi celami,
- *kompleksowe środowisko organizacyjne* – podmioty te realizując swoje cele nastawione są na działania i spełnianie zróżnicowanych oczekiwań np. wolontariuszy oraz menedżerów wyższego szczebla,
- *zainteresowania i potrzeby klientów* – wielu potencjalnych odbiorców usług tych podmiotów nie jest w stanie zarówno wyrazić swoich potrzeb (np. ludzie chorzy), jak i zapłacić za usługi im oferowane,
- *ważność wartości i wspólnoty* – dla osób zaangażowanych w funkcjonowanie tego typu podmiotów istotne jest uznawanie tych samych wartości i traktowanie bardzo poważnie przyjętych celów działania.

Dlatego tak ważne jest aby zarządzając organizacjami non profit uwzględniać kulturę, misję i publiczny wizerunek tych organizacji. Podstawą sprawnego

[5] P. Frączak, *Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym*, Ekonomia Społeczna nr 1/2008(2), s. 67.

[6] M. Czuba, op.cit., s. 28.

[7] op.cit., s. 28.

działania organizacji pozarządowych jest skuteczność (miara stopnia realizacji celów) oraz ekonomiczność (miara stopnia ponoszonych nakładów na realizowane cele). Oznacza to, że za sprawną organizację uważa się podmiot, który realizuje przypisane mu cele i racjonalnie gospodaruje zasobami organizacji. W odniesieniu do omawianych podmiotów należy jednak podkreślić, że sprawne działanie to nie tylko realizowanie celów i racjonalne gospodarowanie zasobami, to przede wszystkim określanie właściwych celów działania wynikających z rzeczywistych potrzeb potencjalnych klientów (a nie organizacji) – z uwzględnianiem ich skali i hierarchii[8]. Ponadto to, co odróżnia zarządzanie organizacją pozarządową od zarządzania podmiotami komercyjnymi czy publicznymi to[9]:

- *waga misji* – stanowi ona podstawę funkcjonowania organizacji, jest często ważniejsza niż bezpośrednie działania, określa nie tylko cele, ale i metody, które należy stosować, aby te cele osiągnąć; misja to wynik wartości wyznawanych przez tych, którzy powołują daną organizację do życia; brak porozumienia co do misji, może oznaczać podział lub upadek organizacji,
- *formy własności* – środki, którymi dysponuje dana organizacja nie są jej własnością; nawet jeżeli wypracowany zostanie zysk to i tak całość reinwestowana jest w działalność statutową danego podmiotu; majątek stanowi własność wspólną osób, które są członkami danej organizacji; osoby zarządzające organizacjami odczuwają duże napięcie pomiędzy władzą a własnością, co szczególnie jest widoczne w przypadkach rozwoju organizacji,
- *rola interesariuszy* – organizacje tego typu muszą podtrzymywać kontakty z o wiele większą liczbą grup, mających istotne znaczenie dla ich funkcjonowania; ponoszą odpowiedzialność wobec wielu zainteresowanych grup; występują w nich pracownicy płatni, jak i wolontariusze, co powoduje wiele problemów; pracownicy płatni powinni być przekonani do słuszności realizowanych celów oraz przyjętej wizji funkcjonowania,
- *współdziałanie* – brak myślenia w kategoriach konkurencyjności; działania podejmowane w tego typu organizacjach nie powinny być ukierunkowane na eliminowanie konkurencji, ale na nawiązywanie współpracy; istotne staje się tutaj zawiązywanie partnerstw,
- *brak działań rynku* – działania ukierunkowane są na obszary, nisze gdzie mechanizmy rynkowe zawodzą lub podejmowanie działań jest dla podmiotów rynkowych nieopłacalne.

Zdając sobie sprawę z różnic występujących w obszarze zarządzania organizacjami non profit warto zauważyć, że w Polsce tylko niespełna 40% tych orga-

[8] M. Lisiecki, *Sprawność a jakość w zarządzaniu organizacjami publicznymi funkcjonującymi na rzecz bezpieczeństwa obywateli*, artykuł publikowany na http:/zn.sgsp.edu.pl z dnia 20.10.2012, s. 2.

[9] *Zarządzanie – standardy w organizacji pozarządowej*, Ośrodek Badania Aktywności Lokalnej przy Spółdzielni „Kooperatywa Pozarządowa", publikacja sfinansowana w ramach projektu „Przedsiębiorczość społeczna organizacji pozarządowych – od wolontariatu do rzecznictwa", s. 3 i P. Frączak, op.cit., s. 68-69.

nizacji stara się rozwijać własne zasoby ludzkie, reorganizować instytucjonalnie, rozwijać współpracę między-instytucjonalną, zwłaszcza w zakresie tworzenia partnerstwa publiczno-społecznego. Jednostki te wykazują ciągłe potrzeby w zakresie wiedzy na temat źródeł finansowania i możliwości rozwoju swoich organizacji. Brak lub niewystarczający poziom i zakres tych działań wiąże się głównie z wysokimi kosztami tego typu usług, na które większość organizacji pozarządowych, jako organizacji opierających się na wolontariacie i zasadzie non-profit nie stać finansowo[10]. Organizacje te wymagają odpowiedniego wsparcia innowacyjnego, które powinno zostać ukierunkowane na wspomaganie budowy zaplecza społecznego organizacji pozarządowych (profesjonalizacja personelu zawodowego i wolontariuszy), wzmocnienie stabilności finansowej i organizacyjnej, wzmocnienie form współpracy administracji publicznej, wsparcie zaplecza badawczego i eksperckiego. Powinno to doprowadzić do wzmocnienia instytucji non profit, tzn. w zakresie potencjału wewnętrznego powinna nastąpić poprawa organizacyjna i jakościowa, a zewnętrznie wzmocnienie funkcji reprezentacyjnej[11].

Miejsce innowacji w rozwoju organizacji non profit
The role of innovations in development of non - profit organizations

Organizacje pozarządowe realizują działania ukierunkowane m.in. na dostarczanie usług społecznych, integracji społecznej oraz zintegrowanego rozwoju społeczności lokalnych. Cechą charakterystyczna dla instytucji non profit jest elastyczność w zakresie reagowania na problemy społeczne oraz rola tych podmiotów w kształtowaniu postaw przedsiębiorczych dla celów społecznych[12]. Aby jednak każda tego typu organizacja, efektywnie realizowała swoje cele musi w sposób twórczy reagować na zmienność i potrzeby otoczenia, a więc otworzyć się na innowacje. Ale należy pamiętać, że to nie liczba tworzonych innowacji decyduje o postępie, lecz jakość i trwałość dokonanych zmian. Wprowadzane zmiany, jeśli mają w sposób twórczy i nowatorski wpłynąć na organizację, muszą mieć zatem postać innowacji. Innowacje oznaczają zmianę, ale nie każda zmiana jest innowacją. W najbardziej potocznym rozumieniu pojęcie „innowacja" oznacza zmianę, czyli wprowadzenie czegoś nowego, lub nowość w rozumieniu rzeczy nowo wprowadzonej[13]. Generalnie w literaturze pojęcie innowacji w relacji do zmiany nie jest sprecyzowane. Zarówno teoretycy, jak i praktycy posługują się terminami "innowacja" i „zmiana' w wielu roz-

[10] www. euroNGO.pl

[11] B. Przybylska-Maszner, op.cit., s. 24 i S. Nałęcz, *Sektor non-profit*, [w:] *Sektor non-profit w Polsce. Wybrane wyniki badań statystycznych zrealizowane przez GUS na formularzu SOF*, GUS Departament Badań Społecznych, Warszawa 2009.

[12] B. Przybylska-Maszner, op.cit., s. 22.

[13] A. Parvi, *Innowacje*, wyd.Wyższa Szkoła Pedagogiczna, Opole 1993, s. 11.

maitych znaczeniach. Rozbieżność przy formułowaniu obu tych terminów wynikają z rozumienia zmiany bądź jako procesu, bądź jako wyniku procesu, a także z powiązania ich z terminem „twórczość" rozumianym jako generowanie pomysłów i poszukiwanie możliwości ich zastosowania.[14] Z tego też powodu zasadne wydaje się nadanie pojęciu innowacja węższego zakresu, zwłaszcza w odniesieniu do działalności usługowej prowadzonej przez organizacje non profit. Dlatego też na potrzeby niniejszego artykułu proponuje się uważać za innowację tworzenie lub modyfikowanie procesów, wyrobów, technik i metod działania, które są postrzegane przez daną organizację jako nowe oraz postępowe w danej dziedzinie i prowadzą do zwiększenia efektywności wykorzystania zasobów będących w jej dyspozycji[15]. Dla organizacji non profit wprowadzenie innowacji może umożliwić świadczenie nowych usług na „rynku usług społecznych". Innowacje mogą mieć różny cel i zakres. Mogą obejmować całą działalność organizacji lub ograniczać się jedynie do wybranych obszarów prowadzonej działalności. Z punktu widzenia potrzeb realizacji celów organizacji pozarządowych można wyodrębnić trzy podstawowe rodzaje innowacji[16]:

- *usprawnienia* - są najprostszą formą innowacji; dotyczą działań powtarzających się i polegają na zwiększeniu ich sprawności, skuteczności i efektywności w zakresie organizacji pracy, metod i technik;
- *modernizację* - obejmują zmiany dotyczące sposobów działania i organizacji pracy; polegają na unowocześnianiu i uatrakcyjnianiu sposobów świadczenia usług,
- *nowatorstwo* - to najbardziej złożona forma innowacji, oparta na inicjatywie i twórczości interesariuszy; polega na samodzielnym opracowaniu projektu i skutecznym wdrożeniu zmian w organizacji. O tym typie innowacji mówimy kiedy rzeczywiście wprowadzamy nowe sposoby działania organizacji, formy organizacyjne oraz przyczyniamy się do wzbogacania organizacji o nowe doświadczenia.

Wdrażając innowacje należy pamiętać o warunkach sukcesu innowacji proponowanych przez P.Druckera, który mówi, że:

- innowacja jest pracą, która wymaga wiedzy, a często również ogromnej pomysłowości,
- aby osiągnąć powodzenie, nowatorzy muszą wykorzystywać swoje silne strony i być emocjonalnie dostrojeni do okazji do innowacji,
- innowacja musi być zawsze blisko rynku, orientować się na rynek, a w istocie być przez niego inspirowana,
- sukces rynkowy może zapewnić tylko innowacja właściwego rodzaju, wdrożona we właściwy sposób oraz wdrożona we właściwym czasie

[14] J. Penc, *Innowacje i zmiany w firmie*, wyd. PLACET, Warszawa 1999, s. 141.

[15] op.cit., s. 143.

[16] A. Grześkiewicz, *Innowacyjność w zarządzaniu organizacją na przykładzie szkoły*, E-mentor nr 1 (33)/2010, artykuł publikowany na http://www.e-mentor.edu.pl z dnia 20.10.2012, s. 4.

(tzn. zawierać przemyślany harmonogram działań i czynności, w którym uwzględnione są potrzebne zasoby oraz środki),
- wdrożenie innowacji powinno być związane z możliwością jej ewaluacji (tj. należy wypracować sposoby oceny wyników, które można zmierzyć i oszacować),
- innowacja jest skuteczna, gdy proces przeobrażeń rozpoczynamy od małej zmiany,
- konieczna jest wiedza w zakresie zarządzania innowacjami.

Dlatego biorąc pod uwagę działalność organizacji non profit, aspekt demokratyzacji życia, jakość świadczonych usług społecznych należy zastanowić się czy organizacje trzeciego sektora sprostają stawianym im wymaganiom w zakresie zachowań innowacyjnych. Sektor ten jest uznawany za najszybciej rozwijającą się część aktywności społeczno-gospodarczej nowoczesnych państw. Podejmowane są różne próby opracowywania nowych czy adaptacji już uznanych koncepcji, metod i narzędzi zarządzania dla jego potrzeb. Innowacje mogą stać się zatem istotnym atutem funkcjonowania organizacji non-profit. Przyczynić się do wzmocnienia mocnych stron i wykorzystania szans płynących z otoczenia, i stać się receptą na większość słabych stron i kłopotów z jakimi organizacje non profit borykają się na co dzień. Mogą w znaczącym stopniu usprawnić organizację i podnieś jej efektywność. Uczynić z organizacji pozarządowych podmiot bardziej wiarygodny w oczach interesariuszy, co powinno wprost przełożyć się na wzmocnienie zarówno zasobów finansowych, jak i ludzkich.[17]

Innowacje - szanse i zagrożenia dla organizacji non profit
Innovations - opportunities or threats for non - profit organizations

Organizacje pozarządowe aktywnie uczestniczą w rozpoznawaniu problemów środowiska lokalnego oraz posiadają umiejętność ich artykułowania, a w efekcie także zaspakajania18. Aby jednak zapewnić społeczne korzyści funkcjonowania organizacji non profit trzeba odpowiedzieć sobie na pytanie jak efektywnie wykorzystać innowacje w zarządzaniu tymi organizacjami? Zarządzanie organizacjami non profit to konieczności przyjmowania różnych rozwiązań. Najważniejsze z nich to wybór między zarządzaniem strategicznym a myśleniem projektowym, między pierwotną wizją, a rolą służebną, między charyzmatycznym a partycypacyjnym sposobem podejmowania decyzji czy wybór pomiędzy profesjonalizacją a spontanicznością w organizacji19. Innowa-

[17] J. Domański, *Zarządzanie strategiczne oraz jego modele dla organizacji non-profit*, artykuł publikowany na http://wz.pw.edu.pl z dnia 20.10.2012, s. 342.

[18] B. Iwankiewicz-Rak, *Marketing w organizacjach pozarządowych – obszar zastosowań*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 48.

[19] *Zarządzanie – standardy w organizacji pozarządowej*, op. cit., s. 3.

cje stanowią czynnik, który może być zarówno szansą, jak i zagrożeniem w zarządzaniu tego typu organizacjami. Aby jednak odpowiedzieć sobie na pytanie czy innowacje to bardziej szansa czy zagrożenie działalności trzeciego sektora, można przeprowadzić analizę SWOT mającą na celu wskazanie skutków wykorzystania innowacji w zarządzaniu organizacjami non profit (Tab.1).

Według autorki przeprowadzona powyżej analiz wskazuje, że nie jest prawdziwe stwierdzenie, że wprowadzanie innowacji jest ryzykowne – odwrotnie to brak innowacji może stanowić zagrożenie dla bytu organizacji non profit. Należy jednak pamiętać, że szanse i zagrożenia wdrażania innowacji w organizacjach non profit nie dają się zbilansować. Każdy czynnik powinien być rozpatrywany indywidualnie z punktu widzenia określonej organizacji i interesu społecznego, który wymaga rozpoznania niezbędnych działań w każdym indywidualnym przypadku[20]. Bazując na dotychczasowych wynikach badań prowadzonych w tym sektorze należy podkreślić, że mimo braku znaczących osiągnięć we wprowadzaniu innowacji (zarówno usługowych, jak i procesowych), sektor ten charakteryzuje się wysokim potencjałem w zakresie innowacyjności. Wysoki stopień profesjonalizacji, informatyzacji oraz podejmowanie wielu zróżnicowanych działań, których efektem jest poszerzanie zasobów wiedzy, pozwalają na sformułowanie korzystnych prognoz na przyszłość. Martwi jednak spadek liczby wolontariuszy, spadek kondycji finansowej małych organizacji oraz niski stopień współpracy z ośrodkami naukowo-badawczymi i szkołami wyższymi. Patrząc jednak na szanse jakie pojawiają się przy podejmowaniu działań innowacyjnych można mieć nadzieję, że w tak zmieniającym się otoczeniu, które stawia coraz wyższe wymagania w obszarze realizowania zadań organizacji non profit oraz dostępu do nowych rozwiązań, instytucje te będą w stanie rozwijać się i systematycznie umacniać swoją pozycję na rynku usług społecznych.

[20] B. Iwankiewicz-Rak, op. cit., s. 48.

Tabela 1. Skutki wdrażania innowacji przez organizacje non profit
Table 1. Consequence introduction of innovations through non-profit organizations

	POZYTYWNE	**NEGATYWNE**
Wewnętrzne (ocena organizacji)	• wyższa jakość usług • bardzo dobra znajomość potrzeb • nabycie umiejętności efektywniejszego pozyskiwania funduszy • zwiększenie racjonalności gospodarowania posiadanymi zasobami • większa odpowiedzialność za efekty ekonomiczne • nastawienie na ciągłe poszukiwanie nowych rozwiązań w zakresie świadczonych usług • możliwość zdobycia doświadczenia w zarządzaniu projektami • nastawienie na wprowadzanie zmian organizacyjnych • zwiększenie informatyzacji działalności • zwiększenie kompetencji personelu • wzrost znaczenia pracy zespołowej • umiejętność generowania nowych pomysłów przydatnych w rozwiązywaniu pojawiających się problemów	• ograniczone możliwości finansowe • zwiększenie ryzyka prowadzonych działań • uzależnienie od podmiotów finansujących przedsięwzięcia • większa biurokracja działań • większe wymagania wobec personelu • konieczność ciągłego dokształcania się i nabywania nowych umiejętności • niechęć pracowników do wprowadzanych zmian • problemy kompetencji osób zarządzających
	SZANSE	**ZAGROŻENIA**
Zewnętrzne (ocena otoczenia)	• dostęp do funduszy strukturalnych • wykorzystanie potencjału trzeciego sektora • zainteresowanie administracji publicznej realizacją wspólnych przedsięwzięć • korzystanie z doświadczeń innych instytucji tzw. „dobre praktyki” • zwiększenie zatrudnienia w organizacjach pozarządowych • tworzenie standardów jakości świadczonych usług • aktywny udział społeczności lokalnej wokół działań organizacji • informatyzacja trzeciego sektora • wzmocnienie pozycji organizacji non profit • udział w konsultacjach społecznych • dostęp do wykwalifikowanej kadry • integracja instytucji non profit • możliwość realizacji wspólnych przedsięwzięć w trzecim sektorze • możliwość nawiązywania współpracy międzynarodowej	• duża konkurencja w ubieganiu się o środki unijne • ograniczenie społecznego charakteru organizacji • brak zrozumienia potrzeby wdrażania innowacji w organizacjach pozarządowych • zerwanie bezpośrednich więzi organizacji ze społecznością lokalną • zbytnia profesjonalizacja prowadząca do wąskiej specjalizacji realizowanych działań • ograniczony dostęp do nowych rozwiązań • brak zainteresowania ze strony uczelni wyższych, ośrodków badawczych nawiązywaniem współpracy z trzecim sektorem • zerwanie więzi społecznych organizacji z otoczeniem • wzrost kosztów funkcjonowania organizacji • zmniejszenie liczby wolontariuszy

Źródło: opracowanie własne na podstawie Iwankiewicz-Rak, op. cit. s. 50; Frączak P. op. cit., *Zarządzanie – standardy w organizacji pozarządowej*, op. cit.

W artykule zawarte zostały rozważania dotyczące możliwości wdrażania innowacji w organizacjach non profit. Wskazano szanse i zagrożenia tego typu przedsięwzięć oraz poszukiwano odpowiedzi na pytanie, jakie warunki muszą być spełnione, by polskie organizacje trzeciego sektora ukierunkowały się na innowacje. Badania dostępne w literaturze przedmiotu wskazują, że szansą na tworzenie innowacyjnej organizacji non profit jest:

- wykorzystanie potencjału trzeciego sektora,
- wdrażanie innowacji celowych, zaplanowanych, zorganizowanych oraz kontrolowanych,
- proces innowacyjny związany ze zmianą,
- identyfikowanie się z wdrażanymi innowacjami,
- personel organizacji stanowiący najważniejsze ogniwo systemu świadczenia usług społecznych,
- model twórczego dostosowywania się do potrzeb narzucający zmiany w funkcjonowaniu organizacji,
- kształtowanie postaw innowacyjnych wynikających z sposobu zarządzania organizacją.

Należy podkreślić, że aby innowacje stanowiły szansę rozwoju trzeciego sektora w proces ten powinni być zaangażowani także przedstawiciele organów samorządu terytorialnego, administracji państwowej, biznesu i pozostali interesariusze.

Literatura
Bibliography

Czuba M., *Dylematy zarządzania organizacjami non profit* [w:] *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji i rosnących wymagań konsumenta*, red. A. Nalepa, Wyższa Szkoła Biznesu, Nowy Sącz 2005.

Domański J., *Zarządzanie strategiczne oraz jego modele dla organizacji non-profit*, artykuł publikowany na http:// wz.pw.edu.pl z dnia 20.10.2012.

Frączak P., *Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym*, Ekonomia Społeczna nr 1/2008(2)

Gliński P., Palska H., *Cztery wymiary społecznej aktywności obywatelskiej*. [w:] Domański H., Rychard A. (red.). *Elementy nowego ładu*. Warszawa. Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 1997.

Grześkiewicz A., *Innowacyjność w zarządzaniu organizacją na przykładzie szkoły*, E-mentor nr 1 (33)/2010, artykuł publikowany na http://www.e-mentor.edu.pl z dnia 20.10.2012.

Iwankiewicz-Rak B., *Marketing w organizacjach pozarządowych – obszar zastosowań*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.

Lisiecki M., *Sprawność a jakość w zarządzaniu organizacjami publicznymi funkcjonującymi na rzecz bezpieczeństwa obywateli*, artykuł publikowany na http:/zn.sgsp.edu.pl z dnia 20.10.2012.

Nałęcz S., *Sektor non-profit*, [w:] *Sektor non-profit w Polsce. Wybrane wyniki badań statystycznych zrealizowane przez GUS na formularzu SOF*, GUS Departament Badań Społecznych, Warszawa 2009.
Parvi A., *Innowacje*, wyd.Wyższa Szkoła Pedagogiczna, Opole 1993.
Penc J., *Innowacje i zmiany w firmie*, wyd. PLACET, Warszawa 1999.
Przybylska-Maszner B., *Rola organizacji pozarządowych w realizacji celów wynikających ze Strategii Lizbońskiej*, Kancelaria Senatu, Warszawa 2009.
Zarządzanie - standardy w organizacji pozarządowej, Ośrodek Badania Aktywności Lokalnej przy Spółdzielni „Kooperatywa Pozarządowa", publikacja sfinansowana w ramach projektu „Przedsiębiorczość społeczna organizacji pozarządowych – od wolontariatu do rzecznictwa".
www. euroNGO.pl

Innowacje w zarządzaniu organizacjami non-profit – szansa czy zagrożenie?

Streszczenie

Celem artykułu jest zaprezentowanie rozważań w zakresie problematyki zarządzania innowacjami w organizacjach non profit. Innowacje pozwalają tym podmiotom zdobyć pozycję rynkową oraz doświadczenie, które wpływają korzystnie na ich rozwój. Ale większość organizacji non profit nie opiera swojego sukcesu na nowościach. Osoby zarządzające bardzo ostrożnie podchodzą do wszelkich zmian uważając, że proces wdrażania nowych pomysłów nie zawsze kończy się sukcesem. Artykuł zwraca uwagę, że zarządzanie innowacjami stanowi klucz do długofalowego sukcesu organizacji trzeciego sektora pod warunkiem, że wdrażana innowacja nie jest przypadkowa i stanowi zorganizowany ciąg działań.

Innovation management in non - profit organizations - opportunity or threat?

Summary

The aim of the article is to present thoughts on innovation management in non - profit organizations. Innovations enable non-profits organizations to obtain market position and experience that positively influence their development. However, the success of the majority of non – profit organizations is not based on innovations. The article argues that innovation management is a key to long term success of third sector organization provided that implemented innovation is not accidental and constitute an organized sequence of operations.

MACIEJ MATUSIAK
Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Agencje ratingowe jako instytucje bezpieczeństwa rynków finansowych

Rating agencies as institutions of financial market security

Wprowadzenie
Introduction

Światowy kryzys gospodarczy, zapoczątkowany załamaniem na rynku nieruchomości w USA, obnażył wszystkie słabości instytucji, których głównym zadaniem jest zapewnienie bezpieczeństwa obrotu na międzynarodowym rynku finansowym. Do instytucji tych zalicza się powszechnie nie tylko władze monetarne, instytucje nadzoru czy instytucje gwarancyjne ale również agencje ratingowe. Agencje ratingowe są podmiotami, które bezpośrednio uczestniczą w mechanizmach rynku finansowego i poprzez oceny wiarygodności kredytowej emitenta i instrumentu finansowego przezeń generowanego istotnie wpływają na ceny emisyjne i bieżące ceny rynkowe tych instrumentów. Zaufanie do ocen agencji ratingowych było do wybuchu kryzysu powszechne i pomimo błędów popełnionych przez agencje w ocenie wiarygodności kredytowej do dziś inwestorzy kierują się w swych decyzjach opiniami agencji. Poza agencjami ratingowymi nie funkcjonują na rynku finansowym podmioty, które dostarczają powszechnie dostępne, wystandaryzowane oceny emitentów i emisji. Dopuszczenie instrumentów do obrotu warunkowane jest nie tylko wymogami prawnymi[1]. Niezależnie od nich rynek finansowy w praktyce międzynarodowej „domaga się" ocen nowych emisji przynajmniej przez jedną uznaną agencję ratingową. Celem niniejszego opracowania jest syntetyczna prezentacja agencji ratingowych jako podmiotu rynku finansowego oraz analiza roli jaką odegrały one w powstaniu kryzysu finansowego nękającego dziś cały świat. W szczególności analiza dotyczy błędów i braku rzetelności w ocenie wiary-

[1] Dopuszczenie przedsiębiorstw lub państw do obrotu na rynku finansowych w USA wymaga oceny przynajmniej dwóch agencji ratingowych. D.Müller, *Crashkurs*, Droemer Verlag, München 2009, s. 114. Szerzej na temat uwarunkowań prawnych credit ratingu w prawodawstwie amerykańskim i europejskim patrz D. Dziawgo, *Credit rating na międzynarodowym rynku finansowym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 108-122.

godności kredytowej derywatów generowanych w oparciu o wierzytelności powstałe w wyniku udzielonych kredytów hipotecznych w USA.

Agencje ratingowe w strukturze rynku finansowego
Rating agencies in the structure of financial market

Rynek finansowy jest to ogół transakcji kupna i sprzedaży instrumentów finansowych. Jego zasadniczą funkcją jest umożliwienie transferowania oszczędności z gospodarstw domowych do przedsiębiorstw[2]. Na pierwotnym rynku finansowym występują dwie grupy podmiotów: podmioty zgłaszające podaż kapitału (inwestorzy)[3], który są gotowe udostępnić go na pewien czas na określonych warunkach oraz podmioty zgłaszające popyt na kapitał (emitenci)[4]. Udostępnienie to może polegać na tym, że podmioty te samodzielnie podejmą działania zmierzające do zakupu określonych instrumentów finansowych[5]. Mogą również powierzyć swoje oszczędności instytucjom finansowym, które niejako zawodowo trudnią się działalnością na rynku finansowym poprzez inwestowanie w instrumenty finansowe w celach zarobkowym. Innymi słowy tzw. inwestorzy instytucjonalni[6] to pośrednicy finansowi, którzy posiadając wiedzę, doświadczenie i znajomość rynku profesjonalnie zarządzają oszczędnościami[7]. Oszczędności przejęte przez pośredników finansowych od gospodarstw domowych są następnie przez nich inwestowane w instrumenty rynku finansowego pierwotnego i wtórnego. Występując w tych dwóch rolach inwestorzy instytucjonalni należą zarówno do grona największych inwestorów (na rynku pierwotnym i wtórnym) oraz największych emitentów (na rynku pierwotnym).

Zaprezentowane wyżej podmioty stanowią jądro rynku finansowego. Powstanie i ewolucja rynku finansowego oraz jego historyczne doświadczenia szczególnie w Europie[8] i USA wymogły na prawodawcach najpierw przede wszystkim regulacje o charakterze podstaw prawnych funkcjonowania rynku.

[2] Por. A.Sławiński, *Rynki finansowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 11.

[3] Tę grupę podmiotów tworzą gospodarstwa domowe jak również przedsiębiorstwa posiadające czasowe nadwyżki kapitału.

[4] Autor niniejszego opracowania zdaje sobie sprawę, że termin „emitenci" nie jest dość precyzyjny. Szczególnie na rynku derywatów użycie określenia emitenci nabiera szczególnego charakteru.

[5] W takim przypadku transakcja kupna/sprzedaży instrumentów finansowych dokona się bezpośrednio pomiędzy inwestorem a emitentem instrumentu.

[6] Zalicza się do nich banki, fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne, towarzystwa ubezpieczeniowe. Warto zauważyć , że niektórzy autorzy nie zaliczają banków do inwestorów instytucjonalnych. Por. A. Sławiński, op. cit. Dla potrzeb niniejszego opracowania banki komercyjne i inwestycyjne zaliczone zastały do inwestorów instytucjonalnych w odróżnieniu od inwestorów indywidualnych. Jako synonimy używane będą określenia „inwestorzy instytucjonalni" i „pośrednicy finansowi", przy czym ci ostatni rozumiani są jako pośrednicy emitujący własne instrumenty finansowe.

[7] Udział inwestorów instytucjonalnych w obrotach giełdowych jest równy około 80%. W. Dębski, *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 550.

[8] Do najbardziej spektakularnych wczesnych, złych doświadczeń ówczesnej Europy zaliczyć można „tulipomanię" w Holandii pierwszej połowy XVII wieku.

Podstawy te odnosiły się zawsze do określenia reguł i zasad bezpiecznego, w szczególności dla inwestorów, prowadzenia handlu instrumentami finansowymi oraz do tworzenia instytucji stojących na straży tych reguł i wyposażonych w środki przymusu i sankcje w przypadku ich naruszenia przez podmioty tegoż rynku. Do najogólniejszych ram prawnych zaliczyć należy prawo o obrocie instrumentami finansowymi, do regulacji o charakterze szczególnym regulaminy instytucji obrotu instrumentami, takich jak giełdy instrumentów finansowych, platformy obrotu, itp. Równolegle w ślad za tymi regulacjami pojawiły się instytucje, których zadaniem było zapewnienie bezpieczeństwa obrotu instrumentami finansowymi. Część tych instytucji ma charakter zewnętrzny w stosunku do obrotu instrumentami, w tym sensie, że nie uczestniczą one bezpośrednio albo w obrocie albo nie są elementem uczestniczącym w „produkcji" i obrocie instrumentu (nie są elementem technologii generowanie instrumentu). Są to, wspomniane już prawne regulacje uchwalane przez parlamenty państw, określające nie tylko normy obrotu ale również wskazujące sankcje (w tym sankcje o charakterze cywilnym i karnym) i tworzone na ich podstawie instytucje nadzorujące obrót instrumentami finansowymi[9]. Druga część instytucji czuwających nad bezpieczeństwem obrotu to instytucje o charakterze wewnętrznym w stosunku do rynku, które bezpośrednio uczestniczą w mechanizmie rynku stając się jego immamentnymi elementami. Zaliczyć tu można instytucje gwarancyjne[10] oraz instytucje dokonujące rozliczeń transakcji zawartych na rynku finansowym[11]. Do tej grupy zalicza się także agencje ratingowe.

Agencje ratingowe są instytucjami, które dokonują pomiaru i oceny ryzyka związanego z emitentem i instrumentem finansowym przez niego emitowanym, oceniają więc jakość emitenta i instrumentu, będącego przedmiotem inwestycji. W istocie rzeczy rating jest oceną wiarygodności finansowej na podstawie systemu oceny ryzyka, którym dysponują agencje ratingowe. Ten system oceny składa się z oceny wszystkich typów ryzyk związanych z inwestycją w określony instrument finansowy. Ocena końcowa stanowi wystandaryzowany produkt, umożliwiający uporządkowanie wszystkich ocenianych instrumentów finansowych z punktu widzenia jakości wiarygodności finansowej wraz z jednoczesną oceną emitenta[12].

[9] W Polsce do takich instytucji należy Komisja Nadzoru Finansowego powołana w dniu 19 września 2006 roku. Połączyła ona w jeden organizm dotychczasowe instytucje nadzorujące poszczególne elementy rynku finansowego w Polsce.

[10] W Polsce do takich instytucji zaliczyć można Bankowy Fundusz Gwarancyjny, gwarantujący depozyty bankowe osób fizycznych obecnie do wysokości równowartości w złotych kwoty 100.000 euro.

[11] Do takich instytucji w Polsce zalicza się Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych i Krajową Izbę Rozliczeniową.

[12] Wydaje się oczywiste, że oceny instrumentu finansowego nie można ocenić w oderwaniu od wiarygodności jego emitenta. Por. D.Dziawgo, op. cit., s. 70.

Inwestorzy, jako jeden z zasadniczych podmiotów rynku finansowego, od dawna zainteresowani są wystandaryzowanym, syntetycznym systemem ocen rozważanych przez nich inwestycji w instrumenty finansowe. Wzrastający stopień skomplikowania rynku finansowego, w szczególności w ostatnim dwudziestoleciu, stał się dodatkowym czynnikiem wzmacniającym obiektywne zapotrzebowanie na stosunkowo łatwe pozyskanie takich ocen. Dynamiczny, i do pewnego stopnia niekontrolowany rozwój rynku finansowego w skali krajowej i międzynarodowej, a w tym, pojawienie się znacznej liczby nowych produktów o charakterze instrumentów finansowych, przyspieszenie tempa zmian na rynku, zmiany w technologii zawierania transakcji mających wpływ na efektywność inwestycji finansowych, zalew wręcz rynku przez ogromne ilości instrumentów finansowych itp., sprawiły, że nawet profesjonalni inwestorzy nie są w stanie bez „zewnętrznego" wsparcia ocenić ryzyka inwestycyjnego w dany instrument finansowy. W odpowiedzi na to obiektywne zapotrzebowanie społeczne powstały agencje ratingowe.

Agencje ratingowe są prywatnymi przedsiębiorstwami, w związku z czym należy uznać za oczywiste, że nastawione są na generowanie strumieni pieniężnych w celu maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa. Głównym źródłem ich przychodów jest wynagrodzenie za ocenę ryzyka inwestycyjnego na zlecenie innych podmiotów. Do głównych uznanych powszechnie agencji ratingowych zaliczyć należy Moody's Investors Services, Standard & Poor's Rating Services oraz Fitch Ratings[13].

Historia jednej z nich jest typowa dla wszystkich pozostałych. Założycielem Moody's był John Moody, który powołał ją do życia w 1900 roku. Firma od początku swej działalności zajmowała się charakterystyką, a później bardziej szczegółową analizą przedsiębiorstw i emitowanych przez nie papierów wartościowych na potrzeby inwestorów, których finałem był nadawany kod literowy, stanowiący syntetyczną ocenę emitenta i papieru. W kilkanaście lat po rozszerzeniu działalności na bardziej szczegółowe analizy i oceny firma Moody's objęła swoimi analizami prawie cały rynek obligacji w USA[14]. Z czasem rozszerzyła swój profil na usługi konsultingowe, tworzenie oprogramowania instrumentów ustrukturyzowanych, baz danych. Moody's jest spółką akcyjną notowaną na giełdzie. Według stanu na miesiąc marzec 2008 roku głównym udziałowcem był amerykański holding Berkshire Hathaway kierowany przez Warrena Buffetta uznawanego za najbardziej skutecznego inwestora świata[15],

[13] W niniejszym opracowaniu używane są również skrócone, popularne nazwy agencji: Moody's, S&P i Fitch.

[14] D.Dziawgo. op. cit., s. 133.

[15] D.Müller, op. cit., s. 114.

następnie - w kolejności - amerykański fundusz Davis Advisors, Bank Barclays London i Goldmann Sachs[16].

Na podstawie analizy ryzyka instrumentu i emitenta agencje ratingowe formułują wystandaryzowane oceny wiarygodności kredytowej instrumentów w powiązaniu z podmiotem emitenta[17]. Oceny w postaci kodów literowych, wraz z krótkim opisem, przyznawanych przez Moody;s i S&P zaprezentowane zostały w tabeli nr 1. Całość ocen podzielona została na dwa poziomy: poziom inwestycyjny i poziom spekulacyjny. Rozróżnienie między jakością obydwu poziomów użyte zostało dla podkreślenia różnic w klasie ryzyka inwestycyjnego związanego z inwestowaniem w dłużne instrumenty finansowe. Poziom inwestycyjny tworzą oceny oznaczające wysoką i średnią jakość instrumentu i emitenta w zakresie wiarygodności kredytowej. Poziom wysokiej jakości oznacza niskie ryzyko inwestycyjne. Poza instrumentami o kodzie Aaa (Moody's) i AAA (S&P), które oznaczają najwyższy poziom wiarygodności kredytowej (wysoka jakość), pozostałe oceny w ramach danego kodu są ponadto wyróżniane albo przez dodanie liczb 1,2 i 3 (Moody's) albo znaku plus lub minus (S&P). Liczby bądź znaki pokazują pozycję danej oceny wewnątrz danego kodu literowego[18]. Oceny zaliczane do średniej jakości poziomu inwestycyjnego oznaczają wyższe ryzyko inwestycyjne i niższą wiarygodność kredytową. Poziom inwestycyjny kończy się na ocenach Baa (Moody's) i BBB (S&P). Pozostałe oceny, oznaczające znacznie wyższe ryzyko inwestycyjne zaliczane są do poziomu spekulacyjnego. Poziom spekulacyjny „kontynuuje" dwa kody zaliczane jeszcze do średniej jakości (Ba i B – Moody's a także BB i B – S&P). Pozostałe oceny dotyczą niskiej jakości, co oznacza niską jakość instrumentu i emitenta pod względem wiarygodności kredytowej[19]. Są one także zhierarchizowane poprzez system liczb (Moody,s) lub plusów i minusów (S&P).

System ocen wiarygodności kredytowej stanowi dla inwestora łatwą do odczytania informację, umożliwiającą podjęcie decyzji inwestycyjnej. W miarę przesuwania się od najlepszych ocen (AAA lub Aaa) umieszczonych na najwyższej pozycji w tabeli 1 do kolejnych ocen umieszczonych niżej maleje wiarygodność kredytowa. Inwestor otrzymuje więc cały wachlarz ocenionych przez agencje ratingowe możliwości inwestycyjnych różniących się wysokością ryzyka inwestycyjnego. Może więc dopasować inwestycje do jego własnej skłonno-

[16]Jedynym udziałowcem Standard & Poor's Ratings Services była firma wydawnicza Mc Graw-Hill Co. Ibidem, s. 115.

[17] Dla potrzeb niniejszego opracowania ograniczony został wachlarz „produktów" agencji ratingowych do tzw. credit rating stanowiącego ocenę wiarygodności kredytowej.

[18] W systemie Moody's rating o pozycji AA+ oznacza niższe ryzyko inwestycyjne niż w tej samej grupie rating o pozycji AA lub AA-. W systemie S&P rating wiarygodności kredytowej Aa3 oznacza wyższe ryzyko inwestycyjne niż ocena Aa1 i Aa2, a najniższe ryzyko inwestycyjne w tej grupie ryzyka (kod Aa) reprezentuje ocena Aa1.

[19] W języku potocznym instrumenty charakteryzujące się niską jakością poziomu spekulacyjnego określa się mianem instrumentów śmieciowych.

ści do podejmowania ryzyka. Jednocześnie rating, prezentując i oceniając ryzyko, informuje inwestorów o wysokości stopy zwrotu rekompensującej ponoszone przez nich ryzyko. W miarę od przechodzenia od wyższych do niższych ocen ratingu inwestorzy będą domagać się wyższych stóp zwrotu, ponieważ ryzyko zwrotu kapitału rośnie wraz z obniżaniem się ocen ratingowych. Będą więc domagać się premii za to ryzyko, tym wyższej im niższe będą oceny ratingowe. Warto dodać, że ocena ratingowa jest wyłącznie opinią a nie gwarancją, że na rynku finansowym instrument zostanie dokładnie tak oceniony przez podmioty na nim funkcjonujące, że inwestor zrealizuje oczekiwaną stopę zwrotu.

Tabela 1. Rozbudowany credit rating Moody's i S&P.
Table1. Moody's and S&P extended credit rating

Moody's	**S&P**	**Poziomy**	**Opis oceny**
Aaa Aa1 Aa2 Aa3	AAA AA+ AA AA-	Poziom inwestycyjny (wysoka jakość emitenta i papieru)	Poziom Aaa (AAA) jest najwyższą oceną oznaczającą brak ryzyka spłaty zobowiązania (kapitał i odsetki) przez emitenta w terminie. Poziom Aa (AA) jest nieznacznie niższą oceną braku ryzyka.
A1 A2 A3 Baa1 Baa2 Baa3	A+ A A- BBB+ BBB BBB-	Poziom inwestycyjny (średnia jakość emitenta i papieru)	Poziom A (A) – odpowiednia zdolność obsługi emisji, możliwość obniżenia jakości w sytuacji zmiany koniunktury oraz zmian politycznych. Poziom Baa (BBB) – odpowiednia zdolność do obsługi papieru, jako niedostateczne ocenione są pewne elementy emisji.
Ba1 Ba2 Ba3 B1 B2 B3	BB+ BB BB- B+ B B-	Poziom spekulacyjny (średnia jakość emitenta i papieru)	Poziom Ba (BB) - średnia ochrona długu w każdych okolicznościach. Poziom B (B) – papier nie stanowi atrakcyjnej inwestycji. Brak wystarczającej gwarancji obsługi papieru.
Caa1 Caa2 Caa3 Ca1 Ca2 Ca3 C	CCC+ CCC CCC- CC+ CC CC- C D	Poziom spekulacyjny (niska jakość emitenta i papieru)	Poziom Caa (CCC) – emitent może albo nie obsłużyć zobowiązań albo nie obsłuży ich. Poziom Ca (CC) – emisje spekulacyjne z nowymi, odroczonymi terminami obsługi, spadkiem zyskowności. Poziom C – bardzo niska jakość papieru, zwłoka w obsłudze. Poziom D – bankructwo emitenta, zgłoszenie wniosku o upadłość, zaprzestanie obsługi długu

Źródło: opracowanie własne na podstawie D.Dziawgo, *Credit rating na międzynarodowym rynku finansowym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 78-79.

Przyznana przez agencję ocena ratingowa wpływa na koszt pozyskania kapitału przez emitenta. Koszt kapitału znacząco wpływa na wartość przedsiębiorstwa i w tym też sensie rating, pośrednio, wpływa na wartość firmy. Pogorszenie ratingu sprawia, że:

- Rośnie rentowność instrumentu dłużnego na rynku wtórnym. Rentowność rozumiana jest tu jako stosunek nominalnego oprocentowania instrumentu do jego ceny rynkowej. W instrumentach dłużnych, takich jak np. obligacje przedsiębiorstw, nominalne oprocentowanie pozostaje niezmienne przez cały okres od emisji do wykupu. Wskutek pogorszenia ratingu spadają ceny obligacji na rynku wtórnym. Stałe oprocentowanie, liczone od wartości nominalnej, w stosunku do niższej (obniżona bieżąca cena rynkowa) ceny obligacji sprawia, że rentowność (bieżąca stopa zwrotu z obligacji) rośnie. Z pewnością nie cieszy to emitentów [20] i inwestorów, którzy w portfelu posiadali obligacje przed obniżką ratingu.
- Rosną trudności pozyskania kapitału na rynku pierwotnym w przyszłości, co oznaczać może albo konieczność wzrostu nominalnego oprocentowania obligacji w celu zrekompensowania inwestorom wyższego ryzyka (niższy rating) albo w ogóle problemy w pozyskaniu kapitału[21]. Finalnie rośnie więc koszt pozyskania kapitału[22].

Sekurytyzacja aktywów
Securitization of assets

Kontrola wiarygodności kredytowej lub innymi słowy określenie stopnia ryzyka wypłacalności emitenta instrumentów finansowych stała się znacznie bardziej skomplikowana wraz z coraz szerszym wykorzystywaniem przez instytucje rynku finansowego techniki sekurytyzacji. Sekurytyzację pojmuje się najczęściej jako proces pozyskiwania kapitału poprzez emisję papierów wartościowych zabezpieczonych aktywami emitenta. Sama sekurytyzacja nie została wynaleziona w końcu dwudziestego wieku. A już na pewno nie jest wynalazkiem amerykańskim, choć na tak szeroką skalę została wykorzystana na prze-

[20] Rośnie rentowność obligacji portugalskich, hiszpańskich (6,95%) i włoskich (5,96%). Dla tych krajów oznacza to, że obniżenie ratingu przez wszystkie trzy wspomniane agencje doprowadziło do trudności pozyskania kapitału na rynku obecnie i w przyszłości. Bez wsparcia przez EBC i Europejski Fundusz Stabilizacji Finansowej rolowanie zadłużenia tych krajów na prywatnym rynku finansowym nie jest możliwe. Dla porównania rentowności obligacji polskich na dzień 8.08.2012 wynosiła 4,88%, natomiast obligacji niemieckich 1,41% a francuskich 2,12%. Co ciekawe, po raz pierwszy w historii aukcji rentowność niemieckich bonów skarbowych była ujemna. Oznaczało to, że inwestorzy płacili rządowi niemieckiemu za udzieleniu mu kredytu. Uznali więc, że warto w tak trudnych czasach „zaparkować" gotówkę w Niemczech i dodatkowo za to zapłacić. Źródłem tej ostatniej informacji jest publikacja na stronie www.investio.pl P.Zając, *Rentowność obligacji państw UE*.

[21] W takiej sytuacji znajduje się obecnie Grecja, której nikt nie chce pożyczyć pieniędzy ze względu na obniżony do pozycji śmieciowych rating rządowych dłużnych papierów wartościowych.

[22] Obniżka ratingu firmy Chrysler z poziomu Baa3 do poziomu Ba3 spowodowało wzrost obsługi zobowiązań o 38 mln rocznie. Obniżka ratingu General Motors i Forda z poziomu inwestycyjnego do spekulacyjnego doprowadziła do spadku notowań akcji. D.Dziawgo, op. cit., s. 89-90.

łomie dwudziestego i dwudziestego pierwszego wieku w USA. W osiemnastowiecznych Prusach wykorzystywano sekurytyzację do finansowania potrzeb państwa, w szczególności do finansowania najlepszej, pod względem organizacyjnym i „efektywnościowym", armii ówczesnej Europy. Polegała ona na tym, że państwo w celu pozyskania środków na finansowanie swoich wydatków emitowało obligacje zabezpieczone wierzytelnościami hipotecznymi[23]. Nowa fala sekurytyzacji zalała świat dopiero pod koniec lat siedemdziesiątych ubiegłego stulecia i początkowo rzeczywiście prowadziła do wzrostu płynności i efektywności rynków finansowych, obniżenia kosztu kapitału pozyskiwanego przez pożyczkobiorców[24]. Na rysunku 1 zaprezentowano schemat procesu sekurytyzacji aktywów. W prostokątach umieszczono instytucje uczestniczące w tym procesie. Strzałki pomiędzy instytucjami oznaczają kierunki dokonywania transakcji składających się na technologię sekurytyzacji, głównie, przepływy papierów wartościowych, gotówki a także innych elementów współpracy pomiędzy tymi uczestnikami rynku finansowego. Liczby zamieszczone w nawiasach przy poszczególnych strzałkach wskazują kolejność transakcji[25].

Zasadniczą przesłanką uruchomienia procesu sekurytyzacji przez przedsiębiorstwo inicjatora jest potrzeba uzyskania gotówki niezbędnej dla jego funkcjonowania: czy to w obecnych rozmiarach czy też dla potrzeb dalszego rozwoju. W tym celu inicjator wydziela ze swoich aktywów jednorodne ich grupy, których konieczną cechą jest to, że przynoszą one ich posiadaczowi regularne płatności: dochody oraz spłatę kapitału. Krótko mówiąc, te jednorodne aktywa są wierzytelnościami przysługującymi podmiotowi, który zrealizował generujące je transakcje. Najczęściej są to wierzytelności z tytułu udzielonych wcześniej kredytów hipotecznych, ale również wierzytelności z tytułu udzielonych kredytów konsumpcyjnych np. na zakup samochodów, wierzytelności z tytułu umów leasingowych, itp. Do instytucji, które najczęściej są inicjatorami procesu sekurytyzacji należą instytucje finansowe, w szczególności zaś banki[26].

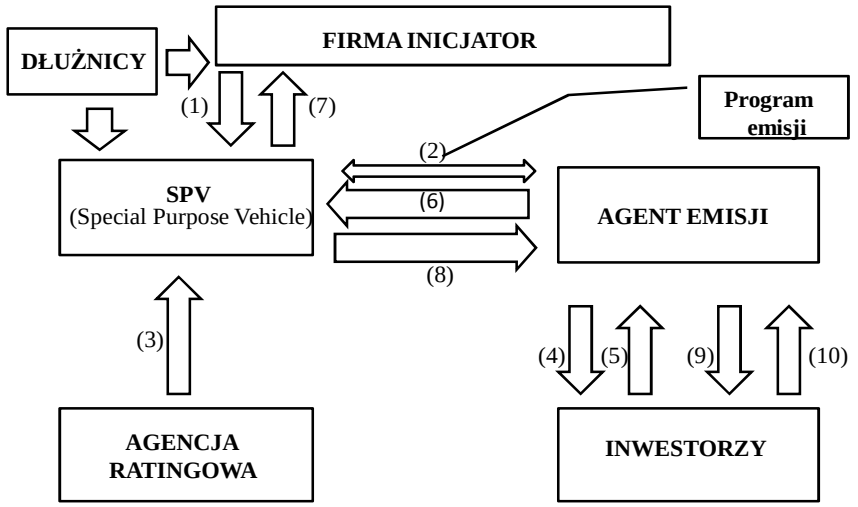
[23] A. Waszkiewicz, *„Papierowe bogactwo sekurytyzacji"* [w:] Bank i Kredyt nr 4/2004. W tym kontekście kuriozalny jest fakt, że „główna fala" sekurytyzacji, jaką można było zaobserwować przed światowym kryzysem finansowym zapoczątkowanym krachem na rynku nieruchomości w USA, dotyczyła właśnie papierów zabezpieczonych wierzytelnościami hipotecznymi.

[24] Niektórzy lewicujący autorzy współcześnie nazywają sekurytyzację maszynką do zadłużania się, która doprowadziła do niespotykanego dotychczas stopnia zadłużenia się przedsiębiorstw. M. Otte, *Der Crash kommt*, Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin 2009, s. 111. Otte podkreśla zmianę charakteru rynku finansowego, która dokonała się pod wpływem masowej sekurytyzacji. W wyniku sekurytyzacji klasyczny model udzielania przez banki kredytów hipotecznych zabezpieczonych nieruchomościami zastąpiony został niejako przez maszynkę do produkcji długów (Verschuldungsmaschinerie) opartą na wielokrotnym emitowaniu papierów zabezpieczonych wierzytelnościami powstałymi wskutek udzielenia kredytów hipotecznych.

[25] Choć w przypadku transakcji oznaczonej numerem (7) teoretycznie możliwa jest sytuację, w której zapłata za sprzedane przez inicjatora wierzytelności dokonana byłaby przed zrealizowaniem emisji papierów wartościowych. Praktycznie jest to jednak mało prawdopodobne.

[26] Zasadniczym rodzajem wierzytelności wydzielanej przez banki dla potrzeb pozyskania gotówki poprzez sekurytyzację są wierzytelności z tytułu udzielonych kredytów, zwłaszcza kredytów o charakterze

Rysunek 1. Sekurytyzacja aktywów
Figure 1. Securitization of assets



Źródło: opracowanie własne na podstawie W.Dębski, *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 53.

Schemat procesu restrukturyzacji składa się z poniżej zaprezentowanych kroków:[27]

1. Po wyodrębnieniu jednorodnych aktywów, które przynoszą regularne strumienie pieniężne wpływów inicjator sprzedaje je[28] spółce celowego przeznaczenia (Special Purpose Vehicle - SPV). Spółka ta może być utworzona przez inicjatora i praktycznie przez niego zarządzana. W tym przypadku sprzedane aktywa wykazane zostaną w bilansie skonsolidowanym grupy. Ryzyko ciążące na sprzedanych aktywach nie zostanie usunięte z bilansu inicjatora. Jeśli inicjator pragnie pozbyć się ryzyka i transferować je na inny podmiot, wówczas sprzedaje część swoich aktywów spółce celowego przeznaczenia utworzonej przez inny, niezależny od niego podmiot.[29] Sprzedawane aktywa powinny być aktywami, których prawdopodobieństwo spłaty jest wysokie.[30] Finalnie dzięki

długookresowym. Znakomicie spełniają kryteria sekurytyzacji wierzytelności przysługujące bankom z tytułu udzielonych kredytów hipotecznych.

[27] Por. W.Dębski, op. cit., s. 51-54, D.Dziawgo, op. cit., s. 32.

[28] Precyzyjniej rzecz ujmując, inicjator sprzedając aktywa sprzedaje wierzytelności wraz z przysługującymi im prawami. Klasycznym prawem przysługującym kredytowi udzielonemu na zakup domu czy też mieszkania jest hipoteka.

[29] O możliwych postaciach SPV oraz podobnych do nich uczestnikach procesu sekurytyzacji patrz W.Münchau, *Kernschmelze im Finanzsystem*, Carl Hanser Verlag, München 2008, s. 116-117.

[30] W. Dębski podkreśla tę istotną cechę aktywów sprzedawanych przez inicjatora spółce celowego przeznaczenia. Por. W.Dębski, op. cit., s. 51. jednakże historia fali sekurytyzacji poprzedzającej ostatni kryzys na rynku nieruchomości w USA pokazała dobitnie, że aktywa wyselekcjonowane do sekurytyzacji były „złej jakości", a co więcej, że rynek akceptował te aktywa. Dla uczestników rynku kupujących papiery wartościowe sekurytyzowane wierzytelnościami hipotecznymi problem polegał na tym, by jak najszybciej pozbyć się zakupionych papierów osiągając przy tym akceptowana stopę zwrotu. Kolejni inwestorzy traktowali te papie-

tej transakcji inicjator uzyskuje gotówkę i/lub jednocześnie pozbywa się ryzyka kredytowego transferując je na SPV.[31] Na rysunku 1 transakcja sprzedaży oznaczona jest jako (1), wpływ środków jako (7).

2. Spółka celowego przeznaczenia staje się właścicielem aktywów. Nie kupiła ich po to, by je trzymać i czekać na przyszłe wpływy wierzytelności pieniężnych. Buduje program emisji papierów wartościowych przy współpracy z agentem emisji, którym zazwyczaj jest bank lub biuro maklerskie. Na rysunku symbol (2).
3. W tym samym czasie, w którym przygotowywana jest emisja dłużnych papierów wartościowych agencja ratingowa bada jakość aktywów, które stanowić będą zabezpieczenie emitowanych papierów wartościowych. Na rysunku 1 badanie i rating oznaczone są symbolem (3). Jest to niezwykle ważny element procesu sekurytyzacji aktywów. Agencja ratingowa powinna ocenić jakość aktywów rozumianą jako prawdopodobieństwo terminowej spłaty wierzytelności przez podmioty, wobec których wierzytelności posiada spółka celowego przeznaczenia. Innymi słowy, agencja ratingowa ocenić winna ryzyko inwestowania w papiery będące przedmiotem emisji. Od szacunku ryzyka zależeć będą stopy zwrotu zaoferowane inwestorom. Wyższe ryzyko powinno być wynagrodzone wyższą stopą zwrotu oferowanego papieru wartościowego. Ryzyko niższe skutkuje zawsze niższą stopą zwrotu z inwestycji w papiery. Jeśli ocena ryzyka i wynikające z niej stopy zwrotu z inwestycji nie zadawalają emitenta w tym sensie, że chce on zmniejszyć oceniane przez agencję ratingową ryzyko i dzięki temu uzyskać wyższy rating emitowanego instrumentu, wówczas możliwe jest ubezpieczenie płatności poprzez np. tzw Credit Default Swaps (CDS). Są to instrumenty, które zakupuje emitent papieru w celu zabezpieczenia terminowości i wielkości strumieni pieniężnych generowanych przez emitowane papiery. Zakup CDS obniża jednocześnie ryzyko do pożądanych przez emitenta wielkości. Trudno przecenić znaczenie tego etapu nie tylko dla procesu sekurytyzacji ale przede wszystkim dla bezpieczeństwa rynku finansowego. Agencje ratingowe nie są bowiem tylko przedsiębiorstwami prywatnymi zorientowanymi w swej działalności na zysk. Są one jednocześnie – i jest to daleko bardziej ważne z punktu widzenia funkcjonowania rynku finansowego – instytucjami zaufania inwestorów. „Podział pracy" na rynku finansowym, w ramach którego agencje ratingowe uzyskały prawo do określania jakości oferowanych instrumentów finansowych, sprawił, że stały się one – i tak są postrzegane przez innych uczestników rynku, w szczególności przez inwestorów – wyroczniami w zakresie szacowania ryzyka inwestycji w instrumenty finansowe. Zostały obdarzone zaufaniem ludzi, którzy zgodnie z tymi szacunkami dokonują alokacji własnych i powierzonych

ry (CDO) jak „gorące kartofle", których należy jak najszybciej pozbyć się z dłoni przekazując je innym podmiotom. Określenie „gorące kartofle" pochodzi z pracy H-W.Sinn, *Kasino Kapitalismus*, Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin 2009, s. 127. Przyczyna takiego zachowania rynku przedstawiona jest w dalszej części niniejszego opracowania.

[31] Kwota uzyskana ze sprzedaży jest niższa od nominalnej, na jaką opiewają wierzytelności. Dyskonto jest negocjowane i zależy od wysokości rynkowych stóp procentowych i oceny ryzyka.

im pieniędzy. Zaufanie do agencji ratingowych można porównać chyba tylko z zaufaniem do banków jako instytucji zaufania publicznego. W tym też sensie każda błędna, nierzetelna ocena ratingu instrumentu czy to na poziomie pojedynczego przedsiębiorstwa-emitenta, czy też kraju-emitenta skutkuje istotnymi konsekwencjami finansowymi.

4. Po nadaniu ratingu agent emisji, bank lub biuro maklerskie, rozprowadza emisję wśród inwestorów, którzy ufając agencji ratingowym dokonują stosownych zakupów. Na rysunku 1 oferta oznaczona jest symbolem (4) a wpływ środków ze sprzedaży w banku agenta emisji symbolem (5). Agent emisji przekazuje środki uzyskane ze sprzedaży emisji spółce celowego przeznaczenia (6), która może dokonać na rzecz inicjatora zapłatę za zakupione aktywa (7).
5. Środki uzyskiwane od pierwotnych dłużników, wpływające na rachunek spółki celowego przeznaczenia jako nowego właściciela tych aktywów i praw im przysługujących, spółka ta przeznacza na obsługę zakupionych przez inwestorów wyemitowanych dłużnych papierów wartościowych (8) za pośrednictwem agenta emisji. Inwestorzy za pośrednictwem banku uzyskują kwoty stanowiące obsługę papierów (9). Operację kończy całkowity wykup papierów obejmujący spłatę kapitału i odsetek przysługujących instrumentowi finansowemu (10).

Kryzys na rynku kredytów hipotecznych w USA – niechlubna rola agencji ratingowych
Crisis in the mortgage credits market – disgraceful role of rating agencies

W powojennej historii USA najwyższy poziom stóp procentowych odnotowano w końcu lat siedemdziesiątych i początku osiemdziesiątych ubiegłego stulecia. Roczna stopa procentowa, po której banki udzielały kredytów średnioterminowych najlepszym swoim klientom wzrosła z 11,5% w roku 1978 do nieco ponad 20% we wrześniu 1981 roku[32]. W następnych latach stopa procentowa obniżyła się i nie przekraczała poziomu 9,5%[33]. Początek XXI wieku przyniósł radykalny spadek stopy procentowej w wyniku prowadzenia przez FED polityki taniego pieniądza w celu zapobieżenia recesji po tzw. „bańce internetowej"[34]. Stopa funduszy federalnych[35] pod koniec czerwca 2003 roku osiągnęła poziom 1% nie notowany od ponad czterdziestu lat[36]. Niski poziom stóp procentowych oznaczał potanienie kredytu, co w powiązaniu z początkowo niskimi cenami nieruchomości (domów i mieszkań) spowodowało wzrost popy-

[32] www.federalreserve.gov/releases/H15/data/Monthly/H15_PRIME_NA.txt

[33] Był to rezultat polityki walki z inflacją, którą to politykę zapoczątkował ówczesny szef Zarządu Rezerwy Federalnej (FED) Paul Volker.

[34] Na obniżkę stóp procentowych przez FED z pewnością miały wpływ społeczno-gospodarcze skutki ataku terrorystycznego na World Trade Center.

[35] Stopa funduszy federalnych jest stopą krótkoterminowych pożyczek międzybankowych.

[36] www.bankier.pl

tu na rynku nieruchomości. Ponadto, wzrost popytu i cen na rynku nieruchomości zachęcił banki do proponowania kredytobiorcom, którzy przed laty zaciągnęli kredyt na zakup domu lub mieszkania, by zrefinansowali zakup na korzystniejszych warunkach powiększając jednocześnie kwotę kredytu[37]. Cała gospodarka USA rosła nakręcając kolejną bańkę napędzaną kredytami hipotecznymi[38].

Euforia na rynku nieruchomości i wynikający z niej ogromny wzrost popytu na kredyt sprawiła, że w bankach wyczerpywały się zasoby gotówki ograniczające zdolność banków do kreacji dalszych kredytów. W celu pozyskania dodatkowej gotówki banki sekurytyzowały wierzytelności, początkowo, wierzytelności wynikające z udzielonych kredytów hipotecznych. Banki albo same emitowały papiery wartościowe zabezpieczone hipotekami ale najczęściej sprzedawały wierzytelności z tytułu udzielonych kredytów hipotecznych do spółek celowego przeznaczenia (SPV) a te następnie emitowały papiery wartościowe – najczęściej długoterminowe - zabezpieczone hipotekami. Jak wspomniano wcześniej, dla instytucji sprzedającej aktywa (bank) lepszą była sytuacja, w której SPV była niezależnym podmiotem. Wówczas ryzyko transferowane było do, przynajmniej formalnie, obcego podmiotu i znikało z bilansu banku; nie obciążało jego ryzyka. Nie jest istotne kto był emitentem tych papierów. Istotne jest to, że zalały one międzynarodowy rynek finansowy drenując go z kapitału.

Papiery wartościowe zabezpieczone aktywami emitenta określane są jako Assets Backed Securities (ABS)[39]. Rodzaj ABS-ów zabezpieczonych wyłącznie hipotekami, wierzytelnościami z tytułu udzielonych kredytów hipotecznych, określany jest jako Mortgage Backed Securities (MBS)[40]. Papiery te sprzedawane na rynku finansowym dostarczyły płynności bankom, które mogły w dalszym ciągu kreować kredyty. Powstało w ten sposób swoiste perpetuum mobile, które prowadziło do znanego już finału – pęknięcia bańki na rynku nieruchomości i rozprzestrzenienia się skutków kryzysu na gospodarkę światową, które są odczuwalne do dziś jako kolejne fazy tego samego kryzysu.

W strukturze MBS-ów znaczący udział miały wierzytelności z tytułu udzielonych kredytów hipotecznych typu subprime i Alt-A. Kredyty tego typu,

[37] Wzrost cen dotychczas kredytowanych przez banki nieruchomości sprawił, że wzrosło zabezpieczenie kredytu, wzrósł stosunek kwoty kredytu do rynkowej wartości kredytowanej nieruchomości. Stąd banki proponowały nie tylko obniżenie stopy procentowej lecz również powiększenie dotychczasowej wielkości kredytu.

[38] Dynamiczny wzrost akcji kredytowej prowadził do ciągłego wzrostu cen na rynku nieruchomości. Mediana ceny domów pomiędzy rokiem 2002 i 2005 wzrosła ze 158.300 dolarów do 208.500 dolarów. Wzrost cen nakręcany był również przez zakupy spekulacyjne.

[39] ABS-y były również rezultatem sekurytyzacji np. wierzytelności z tytułu umów leasingowych, kart kredytowych, kredytów konsumenckich, itp.

[40] W przypadku załamania się obsługi wierzytelności przez dłużnika właścicielowi ABS i MBS przysługiwało roszczenie do aktywu lub nieruchomości ale nie do emitenta papieru. Por. H-W.Sinn, op. cit., s. 128-129.

w odróżnieniu od kredytów prime, udzielane były osobom, które wprawdzie poddawały się badaniu zdolności kredytowej przez banki ale nie miały jej wystarczająco dobrej (subprime)[41], kiepską historię kredytową [42] albo w ogóle tej zdolności nie badano i przyjmowano ją na wiarę, na podstawie nieudokumentowanego oświadczenia kredytobiorcy (Alt-A, zwane również kredytami kłamców).

Instytucje finansowe, które znalazły się w posiadaniu papierów typu ABS i MBS postąpiły podobnie jak banki. W pogoni za zyskiem „udoskonaliły" proces sekurytyzacji sekurytyzując sekurytyzowane wcześniej aktywa. Udoskonalenie to nazwano strukturyzacją. Na podstawie istniejących ABS-ów i MBS-ów stworzono przy istotnej współpracy z agencjami ratingowymi derywat pod nazwą Collateralized Debt Obligations (CDO) o charakterze papieru dłużnego[43] zabezpieczonego wierzytelnościami zabezpieczającymi ABS i MBS[44]. Spółki celowego przeznaczenia wyposażone zostały w pakiety MBS-ów o różnym stopniu ryzyka wynikającego z jakości kredytów udzielonych przez banki. CDO stanowiły roszczenia ich posiadaczy do odsetek i kapitału z tytułu obsługi wierzytelności hipotecznych. W odróżnieniu od kredytów, nad jakością których czuwa władza monetarna, „produkcję" i jakość CDO nadzorowały agencje ratingowe. Pakiet wierzytelności z posiadanych MBS-ów został „ustrukturyzowany". CDO podzielone zostały na trzy transze różniące się ryzykiem obsługi: ryzykiem uzyskania odsetek i zwrotu kapitału. Kwoty odsetek i kapitału, które wpływały bieżąco wpływały od pierwotnych kredytobiorców hipotecznych z całej puli MBS-ów kierowane były kolejno na obsługę transz poczynając od transzy najmniej do najbardziej ryzykownej, przy czym na drugą kolejności transzę kierowano wpływy dopiero po całkowitym zaspokojeniu roszczeń posiadaczy transzy obarczonej niższym ryzykiem wypłacalności. Ten system obsługi porównać można by do trzech naczyń położonych na różnej wysokości. Kiedy woda napełni górne naczynie jej nadwyżka przelewa się do naczynia położonego niżej, by po jego napełnieniu spadać do naczynia trzeciego. Na agencje ratingowe spadł obowiązek określenia stopnia ryzyka załamania się obsługi CDO.

W tym celu uznane agencje ratingowe przyznawały rating poniżej ustrukturyzowanym CDO:

[41] Pewną rolę w kreowaniu kredytów typu subprime odegrał taże prezydent Clinton i uchwalona podczas jego kadencji nowela do Community Reinvestment Act „skłaniajaca" banki do udzielania kredytów klientom o słabej wypłacalności. Konsekwencja tej nowelizacji było pojawienie się tzw. kredytów ninja – no assets, no interest, no job. ibidem, s. 116-118.

[42] Do 1988 roku praktycznie nie było kredytów subprime w portfelach banków., podczas gdy już w roku 2006 ich liczbę szacuje się na sześć milionów. Udział wartości kredytów subprime oraz Alt-A w całkowitej kwocie udzielonych kredytów roku 2003 był równy 10% a w roku 2006 już 34%. ibidem., s. 120.

[43] W istocie rzeczy CDO był obligacją.

[44] W dalszej części będzie używany wyłącznie termin MBS jako najbardziej rozpowszechniony reprezentant papierów zabezpieczonych wierzytelnościami.

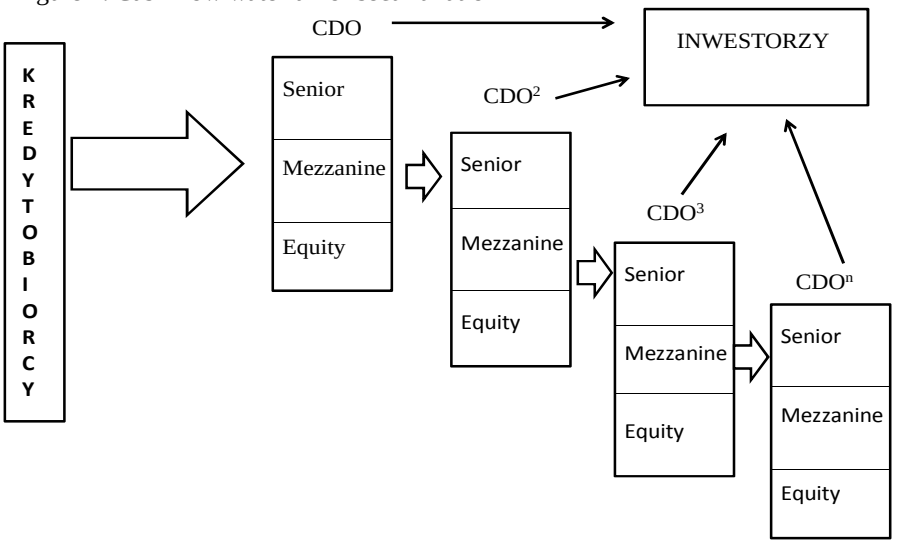
1. Senior-Debt-Tranche. Ryzyko tej transzy określały agencje ratingowe na poziomie AAA, który oznacza całkowity brak ryzyka wypłacalności[45].
2. Mezzanine-Tranche, która obarczona była większym ryzykiem niż transza poprzednia, bowiem posiadacze tej transzy obsługiwani byli dopiero po zaspokojeniu w całości roszczeń transzy senior wymagalnych w danej dacie.
3. Equity-Tranche. Posiadacze CDO tej transzy ponosili najwyższe ryzyko niewypłacalności pierwotnych dłużników. Każde pogorszenie obsługi kredytów przez dłużników pierwotnych powodowało skutkowało utratą nie tylko oprocentowania ale także i zainwestowanego przez nich kapitału.

Ze względu na różny poziom ryzyka, który reprezentowały transze CDO osiągały one różne ceny a stąd różnej wielkości stopy zwrotu. Stopa zwrotu była odwrotnie proporcjonalna do ryzyka. Najwyższe stopy zwrotu osiągała transza equity jako najbardziej ryzykowana, najniższą transza senior. Inwestorzy kupujący CDO ufali agencjom ratingowym i zawierzyli w rzetelność systemu oceny ryzyka niewypłacalności. Obligacjami CDO handlowano na szeroką skalę między bankami i innymi instytucjami finansowymi. Pojawiły się CDO, które tworzone były na podstawie wcześniejszych CDO. Powstały w ten sposób CDO kolejnych generacji. Mechanizm powstawania tych generacji przedstawiony został na rysunku 2. Zaprezentowany został na nim łańcuch sekurytyzacji aktywów (wierzytelności), będących rezultatem udzielonych wcześniej kredytów lub innych operacji, w wyniku których powstały wierzytelności o regularnych przyszłych płatnościach[46]. W odniesieniu do papierów wygenerowanych w związku z rynkiem nieruchomości wierzytelności powstały jako skutek udzielenia kredytów hipotecznych. Na początku tego łańcucha stały rzesze kredytobiorców, od których zależał sukces inwestycyjny tych wszystkich inwestorów, instytucji finansowych i osób fizycznych, które zakupiły pakiety CDO. Pakiety transzy senior o ratingu AAA kupowali inwestorzy instytucjonalni (np. fundusze emerytalne, banki, ubezpieczyciele, fundacje) w przekonaniu, że w ten sposób dokonują inwestycji redukując ryzyka do zera. Inwestorzy pozostałych transz CDO, w szczególności transzy mezzanine, ponownie dokonywali strukturyzacji tej transzy dzieląc ją na trzy znane już transze, po czym sprzedawali je dalej, transferując ryzyko na kupujących. W ten sposób powstało swoiste perpetuum mobile, które samo się nakręcało.

[45] Przypomnijmy tylko, że nie chodzi tu o ryzyko wypłacalności emitenta (SPV czy innej instytucji emitującej CDO) lecz o ryzyko braku obsługi przez podmiot, wobec którego opiewają roszczenia CDO. Na końcu tego łańcucha zawsze stał amerykański pan Smith, który zaciągnął kredyt hipoteczny w amerykańskim banku, sekurytyzowany poprzez MBS, itd.

[46] Łańcuch generowania CDO różnych transz patrz także D. Dziawgo, op. cit., s. 66.

Rysunek 2. Kaskada sekurytyzacji
Figure 2. Cash flow waterfall of securitization



Źródło: na podstawie H-W.Sinn, op.cit., s.135.

Sam koncept obligacji CDO umożliwiał przekształcenie wierzytelności o kiepskiej jakości w papiery o ratingu AAA. Nawet słabej jakości kredyty znajdujące się w puli MBS-u o podwyższonym ryzyku braku obsługi nie przestaną być obsługiwane wszystkie i w dodatku w tym samym momencie czasu. Nawet najgorsze kredyty hipoteczne w swojej masie generują określone statystycznie regularne płatności. Stąd też nawet z najgorszej jakości wierzytelności jakąś ich część można było przekształcić w transzę CDO senior o ratingu AAA, która była obsługiwana w pierwszej kolejności z wpływów uzyskiwanych od pożyczkobiorców. Zaufanie do agencji ratingowych było tak wielkie, że inwestorzy byli przekonani, że kupując AAA nie ryzykują niczym. Początkowo rzeczywistość potwierdzała ich przekonania, ponieważ od dłuższego czasu rynek nieruchomości dynamicznie wzrastał, ceny nieruchomości rosły, przedsiębiorstwa i ludzie bogacili się na handlu nieruchomościami i nie było widać końca tych pozytywnych zjawisk. W wyniku zabiegów opisanych powyżej agencje ratingowe swoiście przekształcały średnie jakościowo pakiety kredytów hipotecznych w portfel, który charakteryzował się stosunkowo wysokim udziałem aktywów o ratingu AAA oraz mniejszym udziałem aktywów z wysokim prawdopodobieństwem niewypłacalności[47]. Całkowicie uzasadnione jest w tej sytuacji pytanie formułowane nie tylko przez znawców problemu ale również przez

[47] H-W. Sinn twierdzi, że nie było to jawne oszustwo, ponieważ obliczenia matematyczne stojące za tą praktyką są zrozumiałe i logiczne. Jednakże u podstaw modeli szacujących ryzyko krachu stało założenie, całkowicie sprzeczne z - jak się okazało później - rzeczywistością, o niezależności różnego rodzaju ryzyk. H-W.Sinn, op. cit., s. 135, 145-146.

bankowców, dziennikarzy, a mianowicie, w jaki to sposób agencje ratingowe mogły dokonać oceny ryzyka obsługi stojących na końcu kaskady CDO bez odwołania się do konkretnych pojedynczych ryzyk kredytów hipotecznych udzielonych na początku tego długiego łańcucha przekształceń. Innymi słowy, w jaki to sposób wzięto pod uwagę ryzyko wynikające z kredytu, który przed laty uzyskał pan Smith, Jones i im podobni na zakup domu w ocenie ryzyka, poszczególnych transz CDO. Co więcej, agencje ratingowe nie mogą się tłumaczyć, że nie wiedziały o kredytach typu subprime i Alt-A.

Na anomalie w kreowaniu dobrych jakościowo CDO na podstawie słabej jakości materiału wyjściowego wskazują rezultaty badań empirycznych dwojga ekonomistów harvardzkich. Przebadali oni 4000 CDO. Agencje ratingowe przyznały najwyższy rating (AAA) 70% CDO, podczas gdy przeciętna ocena ABS-ów, na podstawie których generowano CDO, była równa B+, co w normalnych warunkach czyniłoby niemożliwą sprzedaż CDO na poziomie B+. Poziom B jest poziomem spekulacyjnym i tylko wyjątkowi inwestorzy-hazardziści mogliby zdecydować się na inwestycje w takie papiery[48]. Wspomniani ekonomiści z Harvardu słusznie określili to zjawisko mianem alchemii, co przypomina próby średniowiecznych alchemików zamiany mało wartościowych substancji w złoto. Współcześni alchemicy finansowi, w przeciwieństwie do średniowiecznych odnieśli sukces. Wyniki badań wskazują albo na złą wolę agencji ratingowych albo na błędne systemy pomiaru ryzyka. Na pewno ukazują ich nierzetelność[49].

Agencje biorące udział w strukturyzacji CDO były zainteresowane tym, by z danego pakietu czy to MBS czy wcześniejszych CDO uzyskać jak największą ilość instrumentów CDO transzy senior. Wówczas klient, na rzecz którego dokonywano strukturyzacji sprzedawał kolejne CDO zobowiązując się do wypłacania kupującemu niższych kwot tytułem odsetek. Transza senior była najbardziej pewna (AAA lub Aaa) i w związku z tym nie zapewniała wysokiej stopy zwrotu. Interes ten był intratny dla podmiotu, który kupił uprzednio MBS-y lub CDO średniej jakości. Mógł on więc po "wyprodukowaniu" jak największej liczby CDO transzy senior zarobić na różnicy między wyższą stopą zwrotu z CDO zakupionych wcześniej a stopa zwrotu, jaką był zobowiązany płacić za „puszczone" w obieg ustrukturyzowane, nowe CDO[50].

W roku 2006 kredytobiorcy w skali masowej przestali obsługiwać kredyty hipoteczne, początkowo kredyty typu subprime i Alt-A[51]. Następnie, ze wzglę-

[48] E. Benmelech, J. Długosz, The alchemy of CDO ratings, Working Paper, Harvard Business School, 2008.

[49] Wg raportu opracowanego przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy nie mniej niż 80% wolumenu wszystkich wyemitowanych transz CDO posiadało ranking AAA a zaledwie 2% stanowiły transze equity. H-W. Sinn, op. cit., s. 142.

[50] Ibidem, s. 141.

[51] Stało się to wskutek wzrostu stopy procentowej, upływu okresu łagodnej spłaty kredytów (upływ okresu karencji) oraz kumulacji rosnącej podaży domów i mieszkań.

du głównie na spadek cen domów, kryzys dotknął pozostałych kredytów, co doprowadziło do całkowitego załamania rynku kredytów hipotecznych a w ślad za tym całej gospodarki USA[52]. W 2007 roku ceny transz BBB CDO zaczęły gwałtownie spadać i pod koniec roku osiągnęły poziom 3% wartości z połowy roku 2006. W ślad za nimi, w połowie roku 2007, zaczęły spadać ceny transz AAA i osiągnęły poziom 30% wartości sprzed roku. Posiadacze CDO ponieśli ogromne straty. Kryzys ogarnął przede wszystkim instytucje finansowe posiadające w bilansach te „toksyczne aktywa" a następnie rozprzestrzenił się na sferę realnej gospodarki.

Od wielu lat społeczeństwo amerykańskie epatowane było przez agencje ratingowe i fundusze inwestycyjne oraz stojące za nimi autorytety z zakresu ekonomii matematycznej, pewnikami, że świat gospodarki, a w szczególności rynek finansowy można opisać i wyjaśnić bez reszty modelami matematycznymi, w tym modelami gwarantującymi sukces również na rynku derywatów[53]. Coraz bardziej posunięta finansjalizacja gospodarki[54] okazała się czynnikiem podważającym przewidywalność zdarzeń gospodarczych. Wyrazem tej finansjalizacji była autonomizacja rynku finansowego, na którym agencje ratingowe wyposażone w modele wyceny ryzyka postrzegane jak Pythia w starożytnych Delfach. Kryzys na rynku nieruchomości zapoczątkowany w 2006 roku w USA podważył poprawność merytoryczną tych modeli. Okazało się, że agencje nie dysponują modelami matematycznymi, które rzetelnie szacują ryzyko inwestycyjne w papiery wartościowe. Potwierdzają to same agencje ustami swoich ekspertów. W lipcu 2008 roku opublikowany został raport amerykańskiej Security Exchange Commission, instytucji nadzoru giełdowego, w którym ujawnione zostały, między innymi, dwa maile pracowników jednej ze znanych agencji ratingowych[55]. W pierwszym z nich jeden ze współpracowników pisał, że agencja nie może dokładnie ocenić (przedłożonych do oceny) papierów wartościowych w oparciu o środki jakimi dysponuje. Jednakże agencja jest wynagradzana przez zleceniodawców i obawia się spadku obrotów w przypadku przyznania papierom gorszego (niż oczekiwany) ratingu. Drugi mail został wysłany w grudniu 2006 roku o takiej treści: „Mam nadzieję, że będziemy wszyscy bogaci i na emeryturze, kiedy ten domek z kart runie"[56]. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że modele matematyczne nie były adekwatne do szacowania ryzyka związanego z transzami CDO. Transze zostały obliczone na bazie założe-

[52] Opisy mechanizmu kryzysu są już stosunkowo dobrze znane. Pominięto więc w opracowaniu szersze ich omówienie.

[53] Niech przestrogą będzie znana historia upadku Long Term Capital Management z lat 1998-99, którego partnerami byli nobliści w dziedzinie ekonomii z roku 1997, Merton Miller i Myron Scholes.

[54] Szerzej o finansjalizacji, jej skutkach i propozycji nowego ładu patrz P. H. Dembinski, *Finanse po zawale*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa 2011.

[55] Nie podano nazwy tej agencji.

[56] G. Spannbauer, *Finanzcrash*, Jochen Kopp Verlag, Rottenburg 2009, s. 27.

nia statystycznie niezależnych ryzyk, co oznaczało, że prawdopodobieństwo rozkładu strumieni pieniężnych, które generowały transz CDO (kapitał i odsetki) przybrało postać rozkładu normalnego. Stąd, na podstawie rozkładu normalnego tych ryzyk, można było stwierdzić, że transza senior będzie obsługiwana z ekstremalnie wysokim prawdopodobieństwem. Jednakże główny rodzaj ryzyka, którego agencje nie wkomponowały w model, to nie ryzyko tego, czy pojedynczy kredytobiorca (dłużnik) będzie w przyszłości zdolny obsłużyć kredyt lecz ryzyko powstające w sytuacji załamania całego rynku czyli ryzyko systematyczne. Ryzyko to było świadomie pomijane[57].

Agencje ratingowe zawiodły także w ocenie podmiotów, które na rynku finansowym należały do głównych graczy, a mianowicie, banków inwestycyjnych. Jeszcze w 2007 roku przyznały one wysokie oceny bankom, które wkrótce upadły bądź utraciły płynność i zostały przejęte jak Lehman Brothers (ocena S&P – A+, ocena Moody's – A1), Bear Stearns (odpowiednio: A i A2), Merril Lynch (odpowiednio: AA+ i A1). Agencje nie zauważyły zasadniczej słabości tych banków, a mianowicie, niedokapitalizowania. W największych bankach inwestycyjnych w USA udział kapitału własnego w całkowitym kapitale był bardzo niski i mieścił się w przedziale 3,2% (Morgan Stanley) i 4,6% (Merrill Lynch)[58]. Wcześniej również agencje doświadczały bolesnych pomyłek. Znana jest historia firmy Enron należącej do 2001 do pierwszej dziesiątki największych przedsiębiorstw w USA. Na pięć dni przed upadkiem Enronu, wskutek strat zatajanych przez „kreatywną księgowość", dwie agencje ratingowe (S%P oraz Moody's) utrzymywały niezmiennie dobra ocenę wiarygodności kredytowej[59]. Enron w końcu ogłosił upadłość ze stratami w wysokości 70 mld dolarów.

Podsumowanie
Conclusions

Agencje ratingowe są szczególnym elementem rynku finansowego, który winien zapewnić bezpieczeństwo obrotu w zakresie instrumentów finansowych. Jest podmiotem szczególnym, ponieważ - w odróżnieniu od innych podmiotów, których zadaniem jest monitoring i utrzymanie bezpieczeństwa rynku - uczestniczą w „technologii" generowania instrumentów finansowych i w tym znaczeniu ponoszą odpowiedzialność za oceny wiarygodności kredytowej nadawane emitentowi i instrumentowi. Zaufanie do agencji ratingowych jako do podmiotu szacującego ryzyko związane z instrumentami finansowymi zostało mocno nadwyrężone w czasie światowego kryzysu finansowego zapoczątkowanego

[57] H_W.Sinn, op. cit., s. 133-134. Autor ten twierdzi wprost, że agencje zdawały sobie sprawę z defektów i nieadekwatności modeli szacowania ryzyka.

[58] Dane wg. stanu na 2006 rok. Ibidem, s. 87.

[59] D. Müller, op. cit., s. 118-119.

załamaniem na rynku nieruchomości w USA. Uczestnicząc czynnie w procesach sekurytyzacji, początkowo opartych na wierzytelnościach hipotecznych a później na wierzytelnościach innych rodzajów agencje ratingowe bezpodstawnie przyznawały w masowej skali najwyższe ratingi instrumentom finansowym typu CDO i im podobnym pomimo tego, że jakość wierzytelności leżących u podstaw sekurytyzacji nie uprawniała do takich ocen. W szczególności ocena wiarygodności kredytowej instrumentów CDO nie mogła być rzetelna w takich przypadkach, kiedy powstawały kolejne generacje CDO znacznie „oddalone" od pierwotnego dłużnika. Błędne a nawet nierzetelne oceny wiarygodności kredytowej wprowadzały w błąd inwestorów szukających na rynku okazji inwestycyjnych w instrumenty finansowe. Matematyczne modele szacujące ryzyka związane z generowanymi instrumentami finansowymi zostały wyniesione do rangi niezawodnych narzędzi, podczas gdy modele te posiadają istotną wadę a mianowicie nie uwzględniają sytuacji krachu na całymi rynku, nie uwzględniają ryzyka systematycznego. Błędne oceny dotyczyły również pięciu największych banków inwestycyjnych a wcześniej firmy Enron.

Na zakończenie nasuwają się dwie refleksje. Pomimo roli jaką odegrały agencje ratingowe w ostatnich latach:

1. Nie poniosły one właściwie żadnych konsekwencji za błędy w ocenach wiarygodności kredytowej.
2. W dalszym ciągu wpływ agencji ratingowych na zachowanie się rynku finansowego jest ogromny. Wystarczy wspomnieć obniżenie ratingu obligacji rządów Grecji, Portugalii czy Hiszpanii[60].
3. Trudno obecnie wyobrazić sobie inny podmiot, który mógłby lepiej zastąpić agencje ratingowe, stąd też emitenci i inwestorzy - po krótkiej i łagodnej fali krytyki - w dalszym ciągu przywiązują dużą wagę do ocen przez nie formułowanych.

Literatura
Bibliography

Benmelech E., Dlugosz J., *The alchemy of CDO ratings*, Working Paper, Harvard Business School, 2008.

Dembinski P. H., *Finanse po zawale*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2011.

Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

Dziawgo D., *Credit rating na międzynarodowym rynku finansowym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.

Müller D., Crashkurs, *Droemer Verlag*, München, 2009.

Münchau W., *Kernschmelze im Finanzsystem*, Carl Hanser Verlag, München 2008.

[60] W sierpniu 2012 roku S&P podtrzymała rating dla Grecji na poziomie CCC i obniżyła perspektywę ze stabilnej na negatywną oraz potwierdziła rating dla Polski na poziomie A-. Fitch Ratings, trzecia potężna agencja ratingowa, podtrzymała rating dla Republiki Federalnej Niemiec na poziomie AAA z perspektywą stabilną.

Otte M., *Der Crash kommt*, Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin 2009.
Sinn, H-W., *Kasino Kapitalismus*, Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin 2009.
Sławiński A., *Rynki finansowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.
Spannbauer G., *Finanzcrash*, Jochen Kopp Verlag, Rottenburg 2009.
Waszkiewicz A., *Papierowe bogactwo sekurytyzacji*, Bank i Kredyt nr 4/2004.
www.banier.pl
www.federalreserve.gov.releases/H15/data/Monthly/H15_PRIME_NAtxt
www.investio.pl

Agencje ratingowe jako instytucje bezpieczeństwa rynków finansowych

Streszczenie

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja miejsca i roli agencji ratingowych na współczesnym rynku finansowym. Opracowanie dzieli się na dwie części. W części pierwszej autor prezentuje strukturę rynku finansowego i miejsce agencji ratingowych na tym rynku. Omawia następnie system ocen wiarygodności kredytowej na przykładzie agencji Moody's i S&P i konsekwencje wynikające z tych ocen dla emitentów i inwestorów. W drugiej części opracowania zaprezentowano mechanizmy procesu sekurytyzacji aktywów oraz rolę agencji ratingowych w generowaniu instrumentów finansowych typu CDO. W tej części opracowania wyeksponowano błędy i nierzetelne praktyki agencji ratingowych, które stanowiły istotne przesłanki dla powstania kryzysu na rynku finansowym zapoczątkowanego załamaniem na rynku kredytów hipotecznych w USA.

Rating agencies as institutions of financial markets security

Summary

The object of this Paper is presenting the position and role of rating agencies in the contemporary financial market. The Paper consists of two parts. In the first part the Author presents the structure of the financial market and the position of rating agencies in the market. He discusses then the system of creditworthiness assessment – the case of Moody's and S&P, and consequences resulting from the assessment for issuers and investors. In the second part of the Paper presented are the mechanisms of the process of securitization of assets and the role of rating agencies in generating of financial instruments of the CDO type. In that part of the Paper such mistakes and malpractices were exposed, that had led to emerging of crisis in the financial market, which had started with breakdown in the mortgage credits market in the USA.

DARIUSZ DENIS, ARKADIUSZ OLSZEWSKI
Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarstwa w Gdańsku

Historia usług finansowych w Malborku

History of financial services in Malbork

Historia bankowości zaczyna się wraz z wynalezieniem pieniądza jako miernika wartości i środka wymiany. Pierwszymi bankierami prawdopodobnie byli kupcy. To oni bogacąc się przez handel, gromadzili gotówkę i powiększali kontakty handlowe podejmując się roli bankierów. Ceny regulowało prawo popytu i podaży jedni bogacili się inni tracili majątki. Początkowo funkcję banków mogły pełnić świątynie. Kupcy od zawieranych transakcji płacili podatki do świątyń każdą operację rejestrowano na glinianych tabliczkach, które trafiały do archiwum świątyni. Świątynie gromadziły bogactwo w postaci pieniądza i to one mogły finansować działalność handlową udzielając kredytu kupcom, były też gwarantem bezpieczeństwa środków płatniczych. Już świat Mezopotamii ujednolicił wagę miny stanowiącej jedną sześćdziesiątą talentu (ważącego około 30 kg), miny z kolei na 60 szekli. „Ujednolicona waga" oznacza istnienie jakiegoś wzorca, do którego daną porcję kruszcu można porównać i samo to oznacza, że ów kruszec spełniał rolę proto-pieniądza. Obsługiwał wymianę, innymi słowy złoto, srebro i elektron[1].

Sumerowie założyli banki zbożowe już około 3 tys. lat p.n.e., które pożyczały zboże na 69%[2].

Pierwsze Banki Komercyjne powstały jednak w Babilonii w VII w p.n.e. i rozkwitły pod koniec VI w. Warunki, na jakich banki udzielały kredytów nie różniły się dużo od dzisiejszych. Umowy kredytowe sporządzano na glinianych tabliczkach, a kredytobiorca musiał być osobą o dobrej pozycji społecznej i miał zwrócić kredyt wraz z odsetkami, wynoszącymi 20-30% rocznie.

W przypadku wątpliwej pozycji dłużnika, bank żądał zabezpieczenia, brał zastaw: dom, ziemię, niewolników. Do czasu spłacenia zobowiązania bank czerpał korzyści z zastawu. W przypadku braku spłaty kredytu zastaw przechodził na własność banku. Pożyczając pieniądze na korzystnych warunkach domy

[1] S. Bratkowski, *Nieco inna historia cywilizacji. Dzieje banków, bankierów i obrotu pieniężnego*, Biblioteka Nowoczesności, Warszawa 2003.

[2] J. K. Solarz, *Tendencje rozwojowe sektora bankowego na świecie*, Materiały Podyplomowego Studium Bankowości i Finansów; GAB, Gdańsk 1998.

bankierskie gromadziły duże fortuny i pod względem bogactwa wyprzedzały świątynie, a nawet skarb państwa.



Lidyjska moneta z VII i VI w. p.n.e. wykonana z elektronu: z jednej strony widać na niej wizerunek lwa, z drugiej kwadratowe wgłębienie spowodowanie niedoskonałą jeszcze techniką bicia monet
Źródło: strona internetowa http://pl.wikipedia.org/w/index.php?title=Plik:BMC_06.jpg&filetimestamp=20060201105231

W V w. p.n.e. rodzina Murashu z miasta Nippur udzielała pożyczek właścicielom ziemskim, którzy usiłowali spłacić wysokie podatki nałożone przez perskie władze rządzące.

W Babilonii, pobierano za tę usługę od 40 do 70% rocznie. W bardzo krótkim czasie bank Murashu wszedł w posiadanie dużych obszarów ziemi, stad bydła i stawów rybnych. Prawdopodobnie w 417r. p.n.e. rząd perski zamknął firmę Murashu.

W Mezopotamii rozpowszechniony był też zwyczaj stosowania zastawu zamiast procentu. Mógł to być dom, winnica, ale również niewolnik lub członek rodziny. Kodeks dopuszczał niewolę za długi, ale ograniczał czas jej trwania do trzech lat. Jeśli jednak zastawiony został w ten sposób niewolnik, to po upływie terminu spłaty nie można było domagać się jego zwrotu. Jedyny wyjątek uczyniono dla niewolnicy, z którą dłużnik miał uprzednio dziecko. Taką niewolnicę mógł odkupić za zwrot kapitału[3].

Banki ateńskie przyjmowały depozyty i udzielały kredytów, prowadziły rachunki swoim klientom przelewając należności między kontami. Dyskontowały dokumenty sprzedaży jak weksle, kupowały poświadczoną w nich należność za gotówkę potrącając sobie określony procent. Wymieniały monety różnej produkcji wedle swoich tabel ich wartość. Bankierzy wyrośli właśnie z „trapezytów", czyli tych, którzy zajmowali się wymianą monet. Grecy zwali

3 W. Morawski, *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*, TRIO, Warszawa 2002

bank „trapeza" czyli „stół", co niedwuznacznie identyfikuje kantorowy rodowód ich banków[4].

Najbardziej rozwinięty system bankowy starożytności stworzyli królowie Egiptu z dynastii ptolemejskiej. W stolicach wszystkich prowincji i nawet w mniejszych miastach funkcjonowały oddziały banku podporządkowane centrali w Aleksandrii.

Główne źródło dochodów banków pochodziło zapewne z opłat za wykonywane usługi[5].

W okresie panowania Cesarstwa Rzymskiego nadzorowanie działania banku było obowiązkową służbą publiczną. Po upadku Cesarstwa Rzymskiego w V w. banki zniknęły z Europy.

Banki przetrwały w świecie islamskim, gdzie w VIII - IX w. prowadziły interesy głównie za pomocą czeków, gwarantowanych przez obligacje i przekazywanych za pomocą listów kredytowych.

Bankierami w świecie islamskim byli chrześcijanie lub żydzi, gdyż Koran zakazuje pożyczek pieniężnych udzielanych na procent.

Za początek odrodzenia się europejskiej bankowości można uznać powstanie we Włoszech banku w celu deponowania gotówki przez grupę kupców żydowskich około roku 800.

Nowoczesne banki powstały w Europie dopiero pod koniec XII w. w Wenecji w celu gromadzenia środków na wyprawy krzyżowe. Ich militarnym i finansowym organizatorem był zakon Templariuszy. Rycerze uczestniczący w wyprawach mogli otrzymywać daniny lub pieniądze na wykup z niewoli za pośrednictwem komandorii znajdujących się na północy i południu Europy.

Korzystały one z Pokoju Bożego, aby w murach klasztornych i kościelnych przechowywać kosztowności. Nie ma żadnej przesady w stwierdzeniu, że skarbiec zakonu Templariuszy stanowił w XIII w. kasę, która gromadziła i rozdzielała fundusze przeznaczone na finansowanie wypraw krzyżowych i rozmaitych potrzeb Ziemi Świętej. We wszystkich tych transakcjach pośrednikami byli kupcy włoscy. W XIV w. Florencja, Wenecja, Genua były centrum nadwyżek kapitału kupieckiego. Przez dwa następne wieki punkt ciężkości przeniósł się do Niderlandów[6].

W czasach przed państwowych dominowała gospodarka naturalna. Produkcja rolnictwa, łowiectwo i rybołówstwo, a także rzemiosło zaspokajała potrzeby samych producentów. Zakres gospodarki towarowej był więc marginalny. Nadwyżki produktów przekraczające potrzeby bezpośrednich wytwórców kierowano do wymiany lokalnej. W wymianie tej ważną rolę odgrywały okresowe

4 S. Bratkowski, *Nieco inna historia cywilizacji. Dzieje banków, bankierów i obrotu pieniężnego*, Biblioteka Nowoczesności, Warszawa 2003.

5 P. James, N. Thorpe, *Ancient inwentions (Dawne Wynalazki)*, Warszawa 1997, Świat Książki s. 298.

6 J. K. Solarz, *Koncepcje rozwoju systemów bankowych*, Kredyt i bank, Warszawa 1996.

spotkania handlowe zwane targami. Dzięki wędrownym kupcom rozwijał się też handel międzynarodowy. Eksportowano przede wszystkim niewolników, futra, miód, wosk i bursztyn, a importowano głównie wyroby metalowe. Jest wysoce prawdopodobne, że przeważała wymiana towaru za towar. Jednak stopniowo rosnącą rolę odbywały zapewne transakcje rozliczane z użyciem:

- pieniądza towarowego
- kruszcu
- pieniądza kruszcowego

Pieniądzem towarowym stały się towary dobrze sprzedające się, które zyskały rangę mierników wartości. Jako dogodne środki płatnicze zasłużyły na miano płacideł. Wydaje się, że do najważniejszych płacideł używanych na ziemiach polskich należy zaliczyć skórki zwierząt futerkowych- kun i wiewiórek, płaty płótna (chustki), grudy soli warzelnianej, bursztyn oraz pręty żelaza[7].

Na terenach dzisiejszego Malborka zamieszkująca tu ludność posługiwała się pieniędzmi obcymi: rzymskimi (I-II w p.n.e.), arabskimi (IX-X w.) czy zachodnioeuropejskimi (od ok. X w.). Prócz pieniędzy używano również skór, futra, bydła, sukna czy soli . Pierwsze monety miejscowe pojawiły się wraz z powstaniem państwa Krzyżackiego. Zakon Krzyżacki bił własne monety, najstarsza mennica znajdowała się w Toruniu powstała przed 1238 rokiem, następnie powstała kolejna w Elblągu, a pod koniec XIV wieku w Gdańsku i Malborku. Mennice wybijały cienkie jednostronne brakteaty – denary i szelągi. Jednostronna moneta z cienkiej blaszki, była tak wybita , że stempel był wypukły na awersie , a wklęsły na rewersie. Reformę monetarną przeprowadził wielki mistrz krzyżacki Winrich von Kniprode i zaczęto wybijać monetę większą – dwustronną.

W średniowieczu, powstały pierwsze domy bankowe, a na początku ery nowożytnej zakładano Banki Pobożne, udzielające nisko oprocentowanych pożyczek pod zastaw drobnych ruchomości[8].

Banki pobożne miały udzielać kredytu ubogiej ludności, aby uchronić ją przed koniecznością korzystania z pomocy lichwiarzy. Pożyczki w tych bankach były bezprocentowe albo pobierano od nich procent niższy niż zazwyczaj stosowano. Kapitał obrotowy Banki Pobożne czerpały z dobrowolnych ofiar, jałmużny[9]. Większość banków pobożnych upadła podczas wojen szwedzkich[10].

W XIX wieku nastąpił błyskawiczny rozwój bankowości. Pojawiły się małe spółdzielcze kasy pożyczkowo - depozytowe, obsługujące rzemieślników i rolników. W Niemczech zakładali je Friedriech W. Reiffeisen i Herman

[7] G. Wójtowicz, A. Wojtowicz, *Historia monetarna polski*; TWIGGER, Warszawa 2003.

[8] A. Grodek, *Idea banku narodowego*, SGH w W-wie, Warszawa 1996r.; reprint w zbiorze Bank Polski 1828-1885, NBP, Warszawa 1988.

[9] K. Mickiewicz, *Bank Spółdzielczy w Starogardzie Gdańskim w latach 1897-1997*, Starogard Gd. 1997.

[10] W. Morawski, *Historia Bankowości w Polsce"(Przed rozbiorami do 1795 r.*) Gazeta Bankowa nr 16, 2000, s. 20.

Schulze. W 1850 roku H. Schulze założył pierwszy bank ludowy w niemieckim Delitzsch, bank był ukierunkowany na potrzeby drobnych wytwórców - rzemieślników, kupców, rolników którym oferował krótkoterminowe kredyty wekslowe. Friedriech Wilhelm Reiffeisen był zwolennikiem tworzenia wspólnot rolnych, w czym pomagać miały spółdzielnie kredytowe. W 1862 roku założył pierwszą w historii kasę oszczędnościowo – pożyczkową, której zadaniem była ochrona miejscowych chłopów przed lichwą. Spółdzielcze kasy Reiffeisena opierały się na kilku fundamentalnych założeniach: mały zasięg działania, niskie udziały, solidarna odpowiedzialność członków za zobowiązania spółdzielni. Kasy zjednały sobie dużą przychylność społeczną i obecne były w wielu krajach Europy[11].



Brakteaty krzyżackie:
Korona podzielona na trzy prostokąty, w środku krzyż prosty (z lewej)
Brama zwieńczona na rogach kropkami, nad nią lilia i pod sklepieniem gwiazda (z prawej)
Źródło : strona internetowa http://numia.pl/nas.php/auction_product/show/

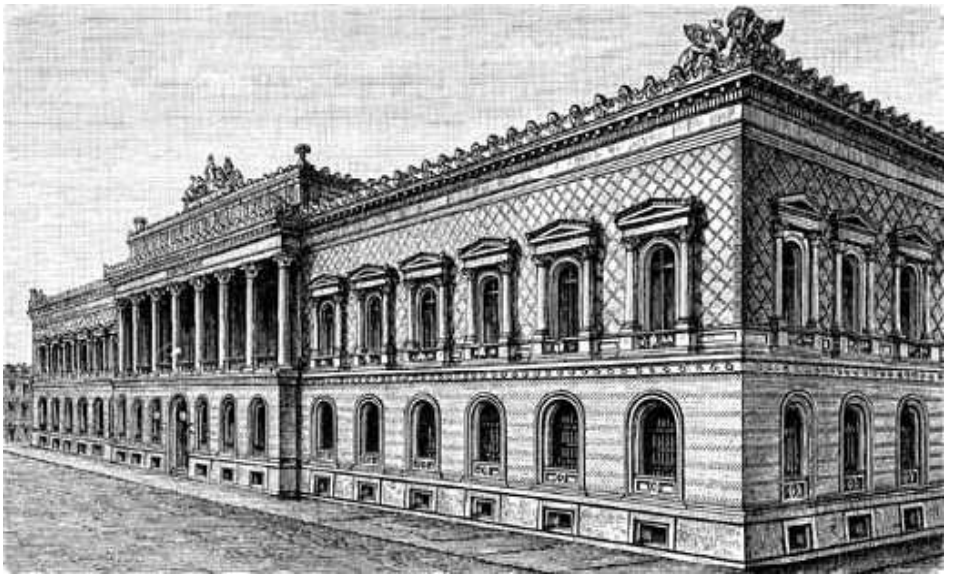
Na terenie Prus w latach 1847-1871działał Królewski Bank Pruski , który pełnił rolę banku centralnego Prus i Rzeszy Niemieckiej od 1871 do 1876. Najważniejszym wyzwaniem banku było stworzenie monopolu na emisję pieniądza w celu uzyskania przewagi nad innymi bankami inwestycyjnymi[12].

Przed zjednoczeniem się Niemiec w 1871 roku istniało 31 głównych banków i każdy z nich emitował własną walutę . W 1876 roku w miejsce Centralnego Banku Prus powstał centralny bank Rzeszy Reichsbank. Działająca w Elblągu placówka Reichsbanku, podlegającą dyrekcji w Berlinie , obsługiwała powiaty Elbląg, Malbork, Pasłęk, Morąg, Nidzica, Ostruda, Lubawa i Sztum.

[11] *Wzorem pionierów z Rochdale*, Śląski Przegląd Spółdzielczy, Lipiec 2008.

[12] J. Lichter, Preussische Notenbankpolitik in der Formationsphase des Zentralbanksystems 1844 bis 1857, Duncker & Humblot, Berlin 1999.

tamże D. Ziegler, *Zentralbankpolitische Steinzeit Preussische Bank und Bank of England im Vergleich*. Geschichte und Gesellschaft Heft 4 , 1993.



Reichsbank ul. Jägerstrasse w Berlinie
Źródło: strona internetowa http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/1/1a/Reichsbank_berlin_jaegerstr.jpg

Pierwszym Bankiem zlokalizowanym w Malborku była Miejska Kasa Oszczędnościowa (Stadtsparkasse) założona w1845 roku. Miasto założyło MKO i przejęło gwarancje. Zarządzało nią gremium złożone z dziewięciu członków. Zadaniem Kasy była ochrona klasy robotniczej przed zubożeniem i umożliwienie pozyskania środków pieniężnych. W kasie można było ulokować do 500 talarów oprocentowanych w wysokości 3,5 %[13].

Za zobowiązania kasy poręczało miasto bez ograniczeń i bezwarunkowo. Kasa była zlokalizowana w nowym ratuszu, dziś Urząd Miasta na Danziger Platz (u wylotu podcieni) miała nowe duże pomieszczenia kasowe i administracyjne wraz ze skarbcem pancernym i skrytkami do wynajęcia.

Kasa prowadziła rachunki żyrowe i dokonywała przelewów ekspresowych. Dzięki współpracy z Niemiecką Kasą Oszczędnościową (Deutsche Sparkasse) i Związkowi Żyrowemu (Giroverband) akredytywy podróżne były wszędzie honorowane. Poprzez szkolne kasy oszczędnościowe oraz skarbonki kasa promowała oszczędzanie. Hasło przewodnie brzmiało, że Kasa jest bankiem kręgów gospodarczych, bankiem urzędników i pracowników.

W 1856 roku powstała Kasa Związkowo Zaliczkowa (Vorschub - Vereins - Kasse) dla rzemieślników, która udzielała pożyczek do 200 talarów na okres sześciu miesięcy oprocentowanych w wysokości 5% i pobierała prowizję w wysokości 5%.

13 Hans Joachim Borchert, *Marienburger Geschichtsbuch*, RGFischer Verlag, Frankfurt 2006, s. 230.

W 1856 roku powstał także największy bank Malborski Gdański Prywatny Akcyjny Bank (Danziger Privat Actien Bank).

W 1868 roku (04 lipca) powstał Bank Rzemieślniczy, który zbankrutował w 1887 roku.



Sala operacyjna Miejskiej Kasy Oszczędnościowej (Stadtsparkasse)
Źródło: Uderschbuch der Stadt Marienburg, Marienburg 1926

Do okresu i wojny światowej na rynku Malborskim działało pięć instytucji finansowych. Były to:

- Gdański Prywatny Akcyjny Bank Filia Malbork (Danziger Privat Actien Bank)
- Powiatowa Kasa Oszczędnościowa (Kreissparkasse Marienburg)
- Wschodni Bank Przemysłu i Handlu (Ostbank fur Handel und Gewerbe)
- Oddział Reichsbanku (Kaiserliche Reichsbanknebenstelle)
- Miejska Kasa Oszczędnościowa (Stadtische Sparkasse)

Banki prowadzące działalność przyjmowały depozyty, których oprocentowanie wynosiło: w latach 1904 3-5%, w 1908 2-5%, w 1913 3-5,5% udziela kredytów oprocentowanych w następujących wysokościach: w 1904 4-7%, w 1908 4-7%, w 1913 4,5-8%

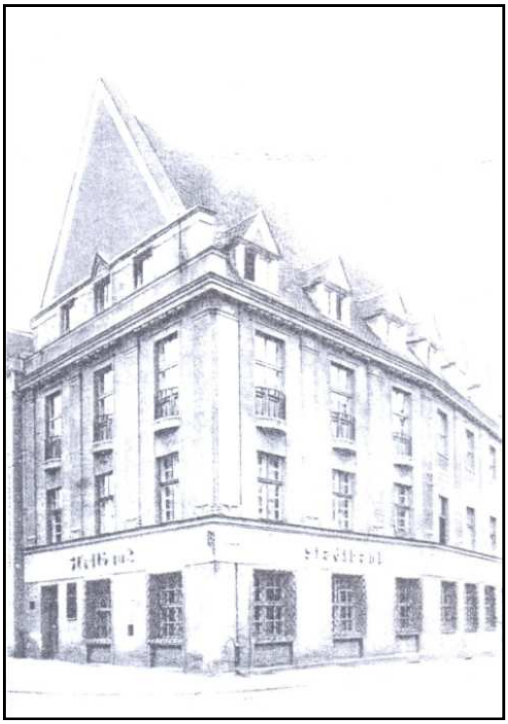
W latach dwudziestych XX wieku w Malborku działało dziewięć instytucji bankowych.

Na rynku funkcjonował Krajowy Bank Prowincji Prus Wschodnich (Landesbank der Provinz Ostpreuben) była to instytucja Związku Prowincjonalnego prowadząca działalnośc na jego rachunek z jego gwarancjami. Bank działał na

bazie kredytów komunalnych i listów zastawnych, obsługiwał pożyczki długoterminowe i kredyty hipoteczne. Udzielał kredytów Towarzystwom Kulturalnym i oraz pożyczek pod zastaw rolnikom i rzemieślnikom. Prowadził tez tak jak inne banki obnsługę kont bieżących, obrót wekslowy i czekowy, uczestniczył w zakupie i sprzedaży papierów wartościowych, walut obcych i dewiz.

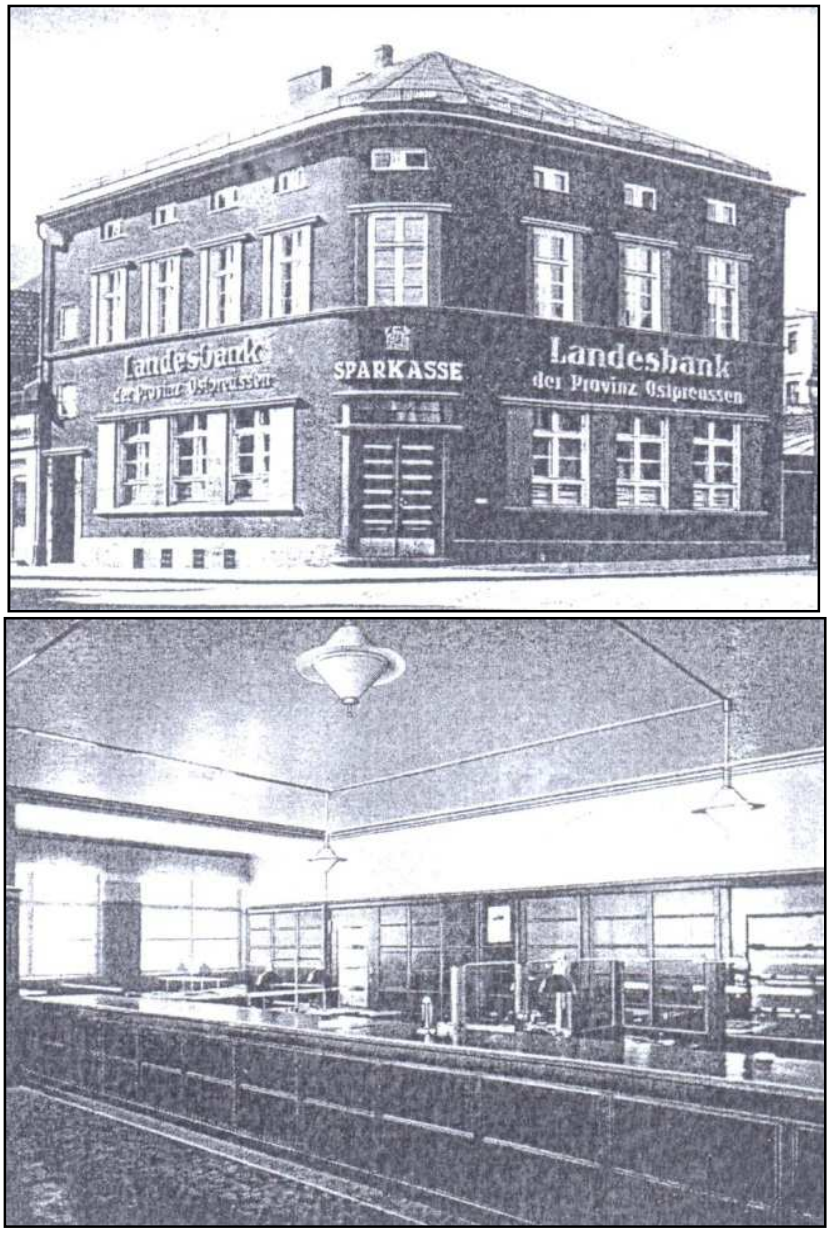
Działalność prowadził Gdański Prywatny Akcyjny Bank (Danziger Privat Actien Bank) później Bank Drezdeński, Miejska Kasa Oszczędnościowa (Stadtische Sparkasse),Wschodni Bank Przemysłu i Handlu (Ostbank fur Handel und Gewerbe).

Na rynku funkcjonował Bank Komunalny (Girozentrale fur die Ostmark Offentliche Kommunale Bank) pozyskiwał pieniądze na lokaty oraz udzielał kredytów, prowadził inne usługi bankowe pośredniczył w zakupie i sprzedaży papierów wartościowych w 1928 roku wybudował i uruchomił sejf nocny było to pierwsze takie urządzenie w Prusach Zachodnich.



Bank Komunalny (Girozentrale fur die Ostmark Offentliche Kommunale Bank)
Źródło: H. J. Borchert, *Marienburger Geschichtsbuch*, Frankfurt 2006.

W Malborku działało również Stowarzyszenie Malborska Klasa Oszczędnościowo Pożyczkowa (Marienburger Spar – und Darlehnskasse Verein), Malborski Bank Urzędniczy (Marienburger Beamtenbank), Oddział Reichsbanku oraz Bank der Ostpreubischen Landschaft. Banki działały w Malborku do 1945 roku.



Oddział Reichsbanku oraz Bank der Ostpreubischen Landschaft
Źródło: H.J. Borchert, *Marienburger Geschichtsbuch*, Frankfurt 2006

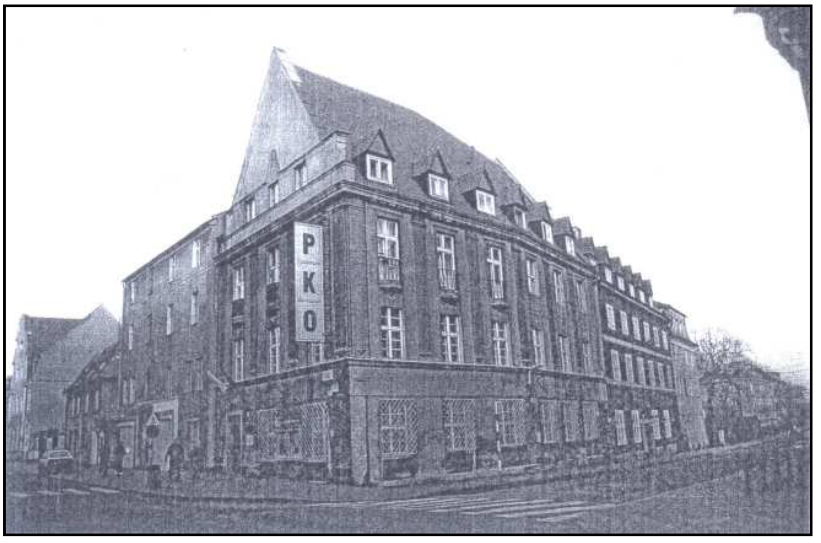
Po zakończeniu drugiej wojny światowej i włączeniu terenu Prus do Polski na terenie Malborka zaczęły funkcjonować banki polskie.

W dawnym budynku Danziger Privat Actien Bank po 1945 roku umieszczono Bank Rolny, który po reformie w 1975 roku został przekształcony w Bank Gospodarki Żywnościowej.



Danziger Privat Actien Bank dziś Bank Gospodarki Żywnościowej SA
Źródło: H. J. Borchert, *Marienburger Geschichtsbuch*, Frankfurt 2006

W dniu 17 sierpnia 1945 roku, uchwała zebrania założycielskiego powołano Bank Powszechny Spółdzielnia o ograniczonej odpowiedzialności w Malborku, zarejestrowany w Sądzie Okręgowym w Elblągu 15 kwietnia 1946 roku. Siedzibą banku był budynek po dawnym Banku Komunalnym przy ul. 17 Marca, późniejsza lokalizacja Powszechnej Kasy Oszczędności Banku Państwowego 1956 rok (dziś Powszechna Kasza Oszczędności Bank Polski SA) aktualnie w budynku miesci się Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo Kredytowa.



Bank Komunalny następnie siedziba Banku Spółdzielczego później PKO BP dziś SKOK
Źródło: strona internetowa, www.bs-malbork.com.pl

Do 1989 roku w Malborku działał Narodowy Bank Polski, Bank Gospodarki Żywnościowej oraz Bank Spółdzielczy.

Zmiana ustroju państwa i reforma gospodarcza umożliwiły powrót do polskiej tradycji bankowości oraz przystosowanie od 1989 roku struktur aparatu bankowego do potrzeb gospodarki rynkowej. W nowym, dwupoziomowym modelu bankowości NBP stał się „bankiem banków", a funkcje banku centralnego oddzielono statutowo od bezpośredniej działalności kredytowej.[14]

Nowe prawo bankowe umożliwiło wydzielenie z NBP dziewięciu państwowych banków komercyjnych, będących w zamierzeniu uniwersalnymi bankami komercyjnymi.[15]

W wyniku reformy bankowej z 1989 roku, ukształtowana w poprzednich latach struktura bankowości w Polsce, zaczęła się przystosowywać do zasad

i mechanizmów funkcjonowania gospodarki rynkowej.

Polski system bankowy został w historycznie krótkim czasie dwukrotnie zreformowany od podstaw, przy czym kierunki tych reform były względem siebie przeciwstawne. W 1945 r., banki były dystrybutorami środków finansowych, natomiast po 1989 r., podjęły próbę prowadzenia właściwej im w gospodarce rynkowej działalności.

Celem tych zmian było dostosowanie struktury bankowości i uprawnień decyzyjnych do wymogów wynikających z reform równolegle wdrażanych w gospodarce.

Zmiany ustrojowe i powrót do gospodarki rynkowej spowodowały potrzebę dokonania zasadniczych zmian w sposobie funkcjonowania systemu bankowego. Przywrócone zostało bankom prawo samodzielnego decydowania o swoich sprawach, a generowanie zysku stało się podstawowym celem działalności.[16]

Po zmianach system bankowy rozwijał się dynamicznie. Po powołaniu w 1989 roku ze struktur NBP dziewiątki banków komercyjnych, które w 1991 roku stały się jednoosobowymi spółkami Skarbu Państwa, banki zaczęły powstawać jak przysłowiowe „grzyby po deszczu". Trend ten nie ominął Malborka.

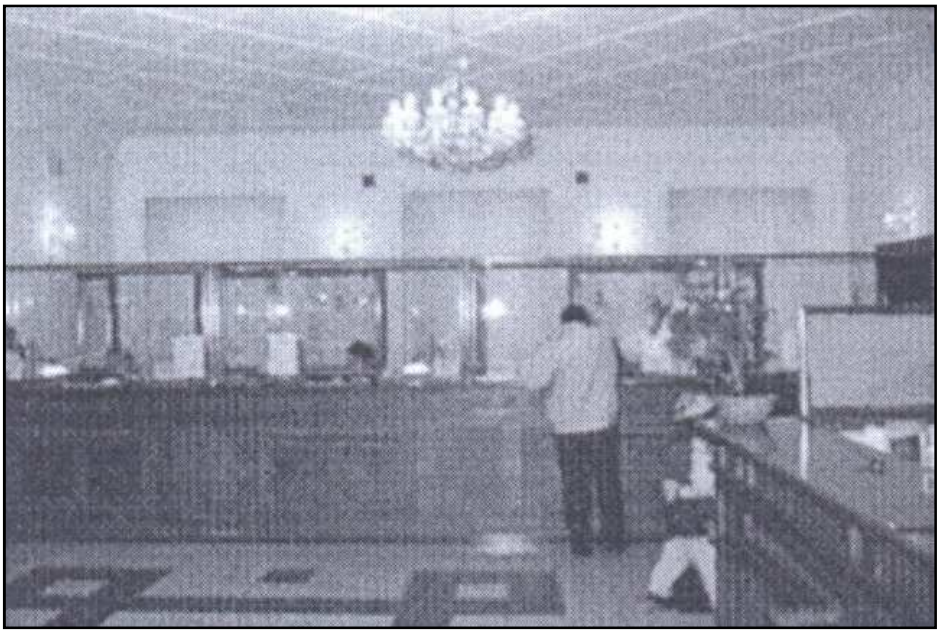
Aktualnie w Malborku działalność bankową prowadzi dziesięć banków nie licząc SKOKu, który nie jest bankiem w rozumieniu ustawy.

Jest to Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski SA, Bank Gospodarki Żywnościowej SA, Bank Spółdzielczy w Malborku, Bank Pocztowy SA, Polbank SA, Bank BPH SA, Bank Pekao SA, Bank Zachodni WBK SA, Bank Milenium SA, Lukas Bank SA.

14 Z. Krzyżkiewicz, *Operacje bankowe*, POLTEXT, Warszawa 1992.

15 Z. Krzyżkiewicz, *Międzynarodowe rozliczenia bankowe*, POLTEXT, Warszawa 1991.

16 M. Rajczyk, *Skuteczność banków komercyjnych*, Częstochowa 1996.



Bank Spółdzielczy w Malborku
Źródło: strona internetowa, www.bs-malbork.com.pl

Wszystkie banki starają się dbać o klientów i pozyskać nowych oferując szeroką gamę usług celem spełnienia oczekiwań aktualnych i potencjalnych usługobiorców.

Początkowo każdy z banków miał pewną własną specyfikę dotyczącą segmentu obsługiwanych klientów. Tak Bank Gospodarki Żywnościowej był nastawiony na obsługę sfery rolnej i podmiotów związanych z branżą żywieniową. Powszechna Kasa Oszczędności BP obsługiwała osoby fizyczne, a Bank Gdański dziś Bank Milenium przedsiębiorstwa produkcyjne i osoby prowadzące działalność gospodarczą.

Dziś każdy bank prowadzi obsługę segmentu osób fizycznych i działalności gospodarczej nie zależnie od sektora branży.

W każdym Malborskim banku możemy skorzystać z usług depozytowych, kredytowych, rozliczeniowych, obsłużyć transakcje zagraniczne i pozyskać informacje od doradców bankowych.

Banki zatraciły swój charakter i każdy w swym portfelu posiada bankowość detaliczną zaspakajając klienta indywidualnego w zakresie płatności, oszczędności i kredytowania, zapewniając kompleksowość obsługi. Posiada bankowość korporacyjną oferując wachlarz usług finansowych na rzecz prowadzących działalność gospodarczą. Oferuje bankowość hipoteczną związaną z udzielaniem kredytów hipotecznych oraz bankowość elektroniczną czyli bankomaty i możliwość wykonywania operacji nie wychodząc z domu bądz biura.

Można zauważyć, że tak jak rozrosło się miasto rozrósł się system bankowy i ilość placówek bankowych. Bank spełniając swą misję usługową ułatwia życie mieszkańcom zapewniając sobie odpowiednią wielkość zysku.

Literatura
Bibliography

Borchert H. J., *Marienburger Geschichtsbuch*, RGFischer Verlag, Frankfurt 2006.
Bratkowski S., *Nieco inna historia cywilizacji. Dzieje banków, bankierów i obrotu pieniężnego*, Biblioteka Nowoczesności, Warszawa 2003.
Grodek A., *Idea banku narodowego*, SGH w W-wie, Warszawa 1996, reprint w zbiorze Bank Polski 1828-1885, NBP, Warszawa 1988.
Ickiewicz K., *Bank Spółdzielczy w Starogardzie Gdańskim w latach 1897 – 1997*, Starogard Gd. 1997.
Krzyżkiewicz Z. *Operacje bankowe*, POLTEXT, Warszawa 1992.
James P., Thorpe N., *Ancient inwentions(Dawne wynalazki*), Świat Książki, Warszawa 1997.
Krzyżkiewicz Z. *Międzynarodowe rozliczenia bankowe*, POLTEXT, Warszawa 1991.
Morawski W., *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*, TRIO, Warszawa 2002.
Morawski W., *Historia bankowości w Polsce (Przed rozbiorami do 1795)*, Gazeta Bankowa nr 16, 2000.
Rajczyk M., *Skuteczność banków komercyjnych*, Częstochowa 1996.
Solarz J.K., *Tendencje rozwojowe sektora bankowego na świecie*, Materiały Podyplomowego Studium Bankowości i Finansów; GAB, Gdańsk 1998.
Solarz J.K., *Koncepcje rozwoju systemów bankowych*, Kredyt i bank, Warszawa 1996.
Wójtowicz G., Wójtowicz A., *Historia monetarna polski*, TWIGGER, Warszawa 2003.
Wzorem pionierów z Rochdale, Śląski Przegląd Spółdzielczy Lipiec 2008

Historia usług finansowych w Malborku

Streszczenie

Artykuł stanowi zwięzły opis historii bankowości w Malborku. Autorzy przybliżają kolejne etapy jej rozwoju w tym mieście, kreśląc tło historyczne od najdawniejszych czasów funkcjonowania systemów bankowych w kulturach starożytnych, przez czasy średniowiecza i kolejne wieki, aż po współczesność. Następnie wymieniają i przybliżają placówki malborskie, opisując charakter ich działalności oraz specyfikę.

History of financial services in Malbork

Summary

This article is a short description of the history of banking in Malbork. The authors shows us another steps of banking development, complementing the story by historical background – from the oldest ancient banking systems, through next centuries – till now days. Furthermore he describes Malbork's offices with they specifications and nature of business.

ZBIGNIEW DZIEMIANKO
Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego w systemie edukacji obronnej polskiego społeczeństwa w latach 1927-1939

State Office of Physical Education and Military in the education system of defense of Polish society in 1927-1939

Edukacja obronna to ogół procesów oświatowo-wychowawczych, realizowanych głównie przez rodzinę, szkołę, wojsko, kościoły, środki masowego komunikowania, organizacje społeczne i stowarzyszenia, zakłady pracy oraz specjalnie powołane instytucje, ukierunkowanych na kształtowanie systemu wartości i upowszechnianie wiadomości ważnych dla bezpieczeństwa kraju[1].

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

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

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

[1] M. Kucharski, *Edukacja obronna*, Warszawa 2002, s. 89.
[2] R. Rosa, *Filozofia bezpieczeństwa*, Warszawa 1995, s. 26.

Wyrazem realizacji hasła „*Naród pod bronią*" miało stać się przysposobienie wojskowe jak najszerszych rzesz społeczeństwa, którego celem miało być wyrobienie czynnego patriotyzmu, rozwijanie hartu woli, obowiązkowości i karności, pomnażanie sił fizycznych i hartu ciała, nauczanie podstawowych sprawności wojskowych, budzenie zamiłowania do służby wojskowej. Przysposobienie wojskowej (pw) miało być istotnym przeżyciem w dziedzinie obywatelskiej, miało być szkołą charakteru i czynu patriotycznego, miało być odprężeniem po zajęciach szkolnych i zawodowych, a dla młodzieży miejskiej – odbywane przeważnie w terenie - miało być przeciwwagą warunków życia w mieście[3].

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

Sytuacja w odrodzonej po 123 latach Polsce przedstawiała się we wszystkich dziedzinach życia tragicznie. W wyniku działań wojennych i świadomej dewastacji przemysłu ze strony zaborców na terenie Polski wydobycie węgla kamiennego spadło z 41 mln ton w 1913 roku do 25,3 mln ton w roku 1919, rudy żelaznej z 474 tys. ton do 310 tys. ton, produkcja stali z 1 619 tys. ton do 657 tys. ton. W górnictwie i przemyśle poziom produkcji w tym okresie oceniano na 15-20% stanu z 1913 roku[4]. Straty, jakie poniósł polski przemysł, to około 10 mld. franków francuskich. Większość strat (96%) była spowodowana grabieżą niemiecką (56%) i austriacką (22%) oraz ewakuacją przeprowadzoną przez Rosjan (18%). Zniszczenia będące wynikiem bezpośrednich działań wojennych to zaledwie 4%[5].

Jednym z podstawowych zadań powstającego państwa polskiego było stworzenie jednolitego organizmu ekonomicznego z fragmentów trzech różnych systemów polityczno - gospodarczych pozostałych po zaborcach. Każdy zabór miał inny system podatkowy, celny i pieniężny. W latach 1918 - 1921 na terenach, które weszły w skład Rzeczypospolitej Polskiej, obowiązywały następujące rodzaje pieniędzy: ruble carskie, ruble rosyjskiego Rządu Tymczasowego (tzw. kierunki) i ruble radzieckie, marki niemieckie i marki polskie emitowane przez Polską Krajową Kasę Pożyczkową (utworzoną podczas niemieckiej okupacji kongresówki), korony austriackie oraz karbowańce Zachodniej Ukraińskiej Republiki Ludowej. Utrudniało to odbudowę gospodarki i handlu, powo-

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

[4] K. Krzyżanowski, *Wydatki wojskowe Polski w latach 1918-1939*, Warszawa 1976, s. 16.

5 Z. Landau, J. Tomaszewski, *Gospodarka Polski międzywojennej*, t. I. *W dobie inflacji 1918-1923*, Warszawa 1976, s. 66-67; J. Bankiewicz, B. Domosławski, *Zniszczenia i szkody wojenne*. [w:] *Polska w czasie wielkiej wojny 1914-1918*, t. III, *Historia ekonomiczna*, Warszawa 1936, s. 2; R. Górecki, *Gospodarczy dorobek Polski w latach 1918-1939*, Londyn 1946, s. 8.

dowało duże trudności z ujednoliceniem podatków, cen i płac. Jedną z przeszkód do szybkiego wprowadzenia jednolitej waluty - marki polskiej i uporządkowania gospodarki finansowej kraju był brak własnej drukarni banknotów i mennicy państwowej. Przez wiele miesięcy nie istniał ani budżet państwa, ani system podatkowy. Dopiero wiosną 1920 roku przeprowadzono wymianę różnorodnych pieniędzy na marki polskie[6].

Odbudowa przemysłu po zniszczeniach wojennych wymagała ogromnych środków finansowych, których nie posiadało ani odradzające się państwo polskie, ani zubożałe społeczeństwo, a kapitał obcy nie kwapił się do inwestycji na terenach, które były jeszcze objęte działaniami wojennymi.

Odbudowa kraju po zniszczeniach wojennych i rozbudowa w krótkim czasie armii spowodowały duże spiętrzenie wydatków z budżetu państwa. Wobec niewielkich dochodów Skarbu Państwa wydatki finansowano inflacyjną emisją pieniędzy papierowych (marek polskich), dokonywaną na podstawie uchwał sejmowych. Upoważniały one rząd do zaciągania kredytu w Polskiej Kasie Pożyczkowej. Liczba drukowanych pieniędzy rosła bardzo szybko: 30.12.1918 roku emisja wynosiła 1,02 mld. marek polskich, 30.06.1919 roku 1,8 mld. marek polskich, 30.12.1919 roku 5,3 mld. marek polskich, a w połowie 1920 roku już 21,7 mld. marek polskich. Okres wojny polsko-rosyjskiej przyniósł jeszcze szybszy wzrost inflacji[7]. *„Koszty wewnętrzne wojny polsko-bolszewickiej oraz deficyty budżetowe - od listopada 1918 roku do początku 1924 roku - pokryte zostały podatkami inflacyjnymi, które zapłaciło polskie społeczeństwo[8].”*

Koncentrowanie wysiłków państwa na zadaniach wojennych prowadziło do zaniedbywania innych dziedzin, ważnych dla gospodarki i kraju. Wojna polsko-rosyjska oraz system gospodarki wojennej opóźniały uruchomienie przemysłu oraz odbudowę ze zniszczeń spowodowanych i wojną światową. Wydatki na armię w latach 1919-1921 wynosiły około 50-70% budżetu państwowego. Ponadto pożyczki zaciągane przez Polskę w latach 1918-1921 przeznaczano również w większej części na wyekwipowanie armii. Z ogólnej sumy kredytów zagranicznych wynoszącej 1 370 816 tys. franków szwajcarskich na potrzeby wojskowe zużytkowano 1 045 mln, co stanowiło około 73% całości[9].

Czynnikiem utrudniającym budowę państwa polskiego była jego wielonarodowość. Według spisu ludności z 1921 roku Polacy stanowili 69,2% ogółu ludności (17,7 mln). Największą mniejszość narodową stanowili Ukraińcy 15,2%, (3,9 mln), następnie Żydzi - 8% (2,04 mln), Białorusini - 4% (1,07 mln), Niem-

[6] H. Zieliński, *Organizowanie się państwa polskiego pod rządami Moraczewskiego* [w:] *Historia Polski*, t. IV, cz. 1. Warszawa 1984, s. 134.

[7] K. Krzyżanowski, *Wydatki wojskowe Polski w latach 1918-1939*. Warszawa 1976, s. 23.

[8] *Polskie Siły Zbrojne w II wojnie światowej* / dalej: PSZ /, t. I, cz. 1. Londyn 1951, s. 141.

[9] K. Sandomierski, *Przemysł uzbrojenia w Polsce w latach 1918-1927*, MiD WIH, I/3/ 51, s. 6.

cy- 3% (769 tys.), Rosjanie - 0,2% (48,9 tys.), Czesi - 0,1 (30,6 tys.), Litwini- 0,1% (24 tys.) i inni 0,2% (10.4 tys.)[10].

Z tych danych wynika że 30% społeczeństwa Rzeczypospolitej nie posługiwała się językiem polskim w domu i nie czuła się Polakami.

Kolejnym czynnikiem utrudniającym odbudowę państwa polskiego, poza wcześniej omówionymi, był wysoki poziom analfabetyzmu społeczeństwa. II Rzeczypospolita odziedziczyła pa zaborcach nie tylko zacofanie gospodarcze, społeczne i kulturowe, ale także edukacyjne.

Na początku XX wieku na ziemiach polskich istniały różne systemy edukacji, przy czym na terenie zaboru rosyjskiego nie było obowiązku powszechnego nauczania. Obowiązek ten był przestrzegany tylko w zaborze pruskim. W Galicji, pomimo istnienia odpowiednich ustaw i zarządzeń, tylko połowa dzieci w 1910 r. pobierała naukę szkolną. W Królestwie Polskim nauka w szkółkach ludowych trwała przeciętnie 3-4 lata, w zaborze austriackim istniały 6-klasowe szkoły na wsi i 7-klasowe w miastach, natomiast w zaborze pruskim obowiązywała nauka w 8-klasowych szkołach ludowych. W rezultacie na ziemiach zaboru rosyjskiego analfabeci stanowili 65% ludności, w Galicji 56%, a w zaborze pruskim 0,6%. Ponadto, tylko w Galicji język polski był używany w szkolnictwie na wszystkich poziomach edukacji, podczas gdy w zaborze rosyjskim, tylko w niektórych szkołach prywatnych można było pobierać nauki w języku polskim. W szkołach zaboru pruskiego obowiązywał język niemiecki.

W 1921 roku w Polsce 33,1% społeczeństwa nie umiało czytać i pisać[11]. Istotne znaczenie miał dla walki z analfabetyzmem dekret z 7 lutego 1919 r. o powszechnym obowiązku szkolnym dzieci w wieku 7-14 lat[12]. Sam dekret nie rozwiązywał jednak problemu analfabetyzmu w Polsce z uwagi na rzadką sieć szkół, brak kadr nauczycielskich. Nawet w Wielkopolsce wykonywanie obowiązku szkolnego wynosiło w 1919/1920 r. zaledwie 68% młodzieży w wieku szkolny. W roku szkolnym 1921/1922 (na terenie całej Polski) był wykonywany w 66,2%, a w woj. Wschodnich tylko 30,5%[13].

Wymienione powyżej trudności w znaczący sposób ograniczały lub uniemożliwiały rozwój edukacji obronnej w Polsce po uzyskaniu niepodległości.

Program pw w Polsce, którego podstawowym zadaniem było kształcenie żołnierza-obywatela, obejmowało trzy zasadnicze, wzajemnie przenikające się, kierunki działania: ***wychowanie obywatelskie, przygotowanie fizyczne oraz wyszkolenie wojskowe – uzupełniało je przysposobienie fachowe (zawodowe).***

[10] P. Stawecki, *Polityka wojskowa Polski 1921-1926*, Warszawa 1981, s. 18-19, T. Kowalski, *Mniejszości narodowe w siłach zbrojnych drugiej Rzeczypospolitej Polskiej (1918-1939)*, Toruń 1997, s. 15.

[11] H,. Zieliński, *Historia Polski 1914-1939*, Wrocław 1985, s. 308.

[12] Dz. U. 1919, Nr 14, poz. 147.

[13] T. Jędruszczak, (red.*), Historia Polski*, t. IV 1918-1939, cz. 1, s. 255.

Ta właśnie kolejność odzwierciedlała rzeczywiste oczekiwania sił zbrojnych w stosunku do przysposobienia wojskowego[14].

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

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

- przygotowanie przez wojsko rezerw osobowych oraz ich doszkalanie pod kątem potrzeb przyszłej wojny, w tym zwłaszcza zorganizowanie systemu szkolenia kadr oficerskich,
- zainteresowanie wojska przysposobieniem wojskowym przedpoborowych poprzez włączenie do tego szkoły średniej i przekazanie realizacji pozostałych zadań wytypowanym stowarzyszeniom i organizacjom proobronnym,
- obarczenie przez rząd i wojsko stowarzyszeń i organizacji proobronnych całkowitą odpowiedzialnością za prowadzenie edukacji obronnej w pozostałych grupach społeczeństwa[15].

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

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

[15] L. Wyszczelski, *Społeczeństwo a obronność w Polsce (1918-1939)*, Toruń 2007, s. 192.

w tym kierunku ogółu społeczeństwa, a także uzyskiwanie funduszy, terenów ćwiczeń, obiektów sportowych itp.[16]

W pierwszych latach po uzyskaniu niepodległości, rozwój różnych form edukacji obronnej następował oddolnie, z inicjatywy różnego rodzaju organizacji i stowarzyszeń. Nie opracowano i nie wdrożono jednolitego programu przygotowania społeczeństwa na wypadek wojny. Występowała rywalizacja w zakresie, kto ma kierować i wpływać na kierunki rozwoju tych przygotowań. Pierwsze dwa projekty ustaw zablokowało Ministerstwo Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego (MWRiOP), które nie chciało dopuścić do wpływu wojska na placówki oświatowe, twierdząc że to doprowadzi do szkodliwej militaryzacji placówek oświatowych. Następny kompromisowy projekt ustawy, oddający znaczące kompetencje w tym zakresie MWRiOP, zablokowały stowarzyszenia pw, które dostrzegły zagrożenia dla swojej niezależności.

Do 1926 r. władze państwowe i wojskowe w niewielkim stopniu zajmowały się problematyką edukacji obronnej polskiego społeczeństwa. Starano się obarczyć tym zadaniem organizacje i stowarzyszenia. Organizacje te dobrowolnie przejęły na siebie obowiązek przysposobienia wojskowego swych członków[17].

Edukacja obronna społeczeństwa do 1926 r., mimo iż w zasadzie prowadzona była tylko przez organizacje społeczne i stowarzyszenia, i to tylko te, które wyznaczone zostały przez siły zbrojne do prowadzenia przysposobienia wojskowego, zyskiwała coraz szerszy zakres oddziaływania, chociaż daleki od potrzeb. Świadczą o tym następujące dane: przysposobieniem wojskowym młodzieży na dzień 1 listopada 1925 r. objęto 139 243 uczestników, z tego 100 333 działających w stowarzyszeniach i 38 910 zgrupowanych w hufcach szkolnych[18]. Stanowiło to jednak zaledwie 7% rocznika poborowego, nie wliczając w to młodzieży szkolnej. Nawet w grupie młodzieży były obszary, gdzie edukacja obronna prawie nie docierała, dotyczyło to głównie regionów wiejskich. Minimalne postępy poczyniono w prowadzeniu jej na uczelniach wyższych. Brakowało organu koordynującego w skali państwa. Wskazać należy także, na małe stosunkowo zainteresowanie społeczne tą formą działalności[19].

Po przewrocie majowym w 1926 r. wojsko przejęło kierownictwo nad działaniami związanymi z przygotowaniem społeczeństwa na wypadek wojny. Inicjatywa w tym zakresie wyszła od marszałka Józefa Piłsudskiego, co określało rangę tego problemu.

W październiku 1926 r. Józef Piłsudski polecił ppłk. Juliuszowi Ulrichowi, przygotowanie szczegółowych rozwiązań dotyczących powołania państwowego aparatu odpowiedzialnego za realizację programu przygotowania rezerw. Ze względu na potrzebę szybkiego uregulowania problemu zdecydowano, że na-

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

[17] A. Koc, *Przysposobienie wojskowe poza ramami wojska*,[w:] *Wychowanie wojskowe*, Warszawa 1923, s. 182.

[18] F. Wład, *Zagadnienie przysposobienia wojskowego w Polsce*, „Bellona" 1926, t. XXII, z.1, s. 32.

[19] J. Odziemkowski, *Armia i społeczeństwo II Rzeczypospolitej*, Warszawa 1996, s. 99.

stąpi to na podstawie decyzji rządu[20]. W rezultacie 28 stycznia 1927 r. na mocy rozporządzenie Rady Ministrów w *sprawie utworzenia Państwowego Urzędu Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego, Rady Naukowej Wychowania Fizycznego, oraz Wojewódzkich, Powiatowych i Miejskich komitetów Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego*, rozwiązano Radę Naczelną Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego przy Ministerstwie Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego i powołano Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego (PUWFiPW) oraz Radę Naukową Wychowania Fizycznego.

Na czele PUWFiPW postawiono dyrektora mianowanego przez Ministra Spraw Wojskowych w porozumieniu z Ministrem Spraw Wewnętrznych i Ministrem Wyzwań Religijnych i Oświecenia Publicznego. Szczegółowy zakres działania i organizację miał ustalić rozporządzeniem Minister Spraw Wojskowych w porozumieniu Ministrem Wyzwań Religijnych i Oświecenia Publicznego oraz z Ministrem Spraw Wewnętrznych. Określono struktury niższego szczebla w postaci wojewódzkich, powiatowych i miejskich komitetów wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego.

Przy Ministrze Spraw Wojskowych została utworzona Rada Naukowa Wychowania Fizycznego, której celem było prowadzenia badań naukowych, wydawania opinii i stawiania wniosków w zakresie powszechnego wychowania fizycznego w sprawach wniesionych do Rady przez PUWFiPW.

W skład Rady Naukowej Wychowania Fizycznego weszli: Minister Spraw Wojskowych, względnie wyznaczony przez niego zastępca, jako przewodniczący; osoby powołane przez Ministra Spraw Wojskowych w porozumieniu z Ministrami Spraw Wewnętrznych oraz Wyzwań Religijnych i Oświecenia Publicznego z pośród uczonych i znawców wychowania fizycznego, oraz wybitnych higienistów i pedagogów; dyrektor PUWFiPW; delegowany przez Ministra Wyzwań Religijnych i Oświecenia Publicznego urzędnik Ministerstwa Wyzwań Religijnych i Oświecenia Publicznego oraz Dyrektor Departamentu Służby Zdrowia w Ministerstwie Spraw Wewnętrznych. Ogólna liczna członków Rady Naukowej Wychowania Fizycznego nie mogła przekroczyć 25 osób. Kadencja członków Rady Naukowej Wychowania Fizycznego trwała 2 lata.

Minister Spraw Wojskowych powołał do życia w poszczególnych województwach Wojewódzkie Komitety Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego, których zadaniem było koordynowanie i popieranie działalności organów państwowych, samorządowych i społecznych na obszarze danego województwa w sprawach wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego.

[20] J. Ulrych, *Wychowanie fizyczne i przysposobienie wojskowe. Założenia i wytyczne Marszałka Józefa Piłsudskiego, „Niepodległość”*, t. 6, Londyn 1958, s. 213.

W skład Wojewódzkiego Komitetu Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego wchodzili: wojewoda, dowódca okręgu korpusu, kurator okręgu szkolnego miejsca siedziby województwa, względnie delegaci tych osób; czterech dalszych członków powołanych przez Ministra Spraw Wojskowych, względnie przez osobę do powołania ich przez Ministra Spraw Wojskowych upoważnioną.

Wojewódzki Komitet Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego działał w myśl ogólnych dyrektyw PUWFiPW, składał mu sprawozdania ze swej działalności i przedstawiał swoje wnioski w zakresie wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego. Ponadto wykonywał ogólny nadzór nad Powiatowymi i Miejskimi Komitetami Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego. W miastach powiatowych mogły być utworzone, w miarę potrzeby Powiatowe Komitety Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego, których zadaniem było koordynowanie na obszarze powiatu działalności organów państwowych, samorządowych i społecznych w sprawach wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego oraz popieranie wychowania fizycznego w powiecie.

Na czele komitetu powiatowego stał starosta; z urzędu w jego skład wchodzili jeszcze komendant najbliższego garnizonu (lub delegowany przez niego oficer), powiatowy komendant wf i pw (w randze oficera) oraz inspektor szkolny. Pozostałych członków powoływał jego przewodniczący spośród miejscowych działaczy społecznych.

W poszczególnych miastach, nie będących miastami powiatowymi, mogły być utworzone osobne Miejskie Komitety Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego dla odnośnych miast, które powoływał przewodniczący Wojewódzkiego Komitetu Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego.

W skład Powiatowego (Miejskiego) Komitetu Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego wchodziły w charakterze członków osoby powołane przez przewodniczącego Wojewódzkiego Komitetu Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego. Ponadto członkami tego Komitetu byli wyznaczeni przez władze wojskowe - oficer przysposobienia wojskowego, oraz oficer instrukcyjny. Liczebność członków Powiatowego (Miejskiego) Komitetu nie mogła przekraczać 20 osób.

Przewodniczącego Komitetu wyznaczał przewodniczący Wojewódzkiego Komitetu Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego (był to burmistrz lub prezydent miasta). Powiatowe (Miejskie) Komitety Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego mogły tworzyć w poszczególnych miejscowościach powiatu, względnie miastach będących siedzibą Miejskiego Komitetu, miejscowe komisje sportowe, składające się z powołanych przedstawicieli miejscowych klubów i organizacji sportowych. Miejscowe Komisje

sportowe mały za zadanie współpracę z Powiatowymi (Miejskimi) Komitetami Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego. Przewodniczący miejscowej komisji sportowej był wyznaczony przez władze wojskowe oficer instrukcyjny lub instruktor wychowania fizycznego, o ile zaś w danej miejscowości oficera takiego nie było, przewodniczącego wyznaczał przewodniczący Powiatowego (miejskiego) Komitetu.

Najniższym szczeblem tej cywilnej struktury organizacyjnej były gminne podkomitety wf i pw, z wójtem oraz nauczycielem wyznaczonym przez inspektora szkolnego na czele. Tak jak w poprzednim przypadku pozostałymi członkami (podkomitet mógł liczyć 10-15 członków) byli miejscowi działacze społeczni. Do wybuchu wojny podkomitety działały w niewielkiej liczbie gmin.

Wraz z obniżaniem się szczebla komitetu zwiększał się udział czynnika społecznego. Kierownictwo zawsze jednak należało do przedstawicieli władz państwowych, co miało zapewnić rzeczywistą nad nimi kontrolę[21].

21 marca 1927 roku ukazało się rozporządzenie Ministra Spraw Wojskowych w porozumieniu z Ministrem Wyznań Religijnych i Oświeceniu Publicznego oraz Ministrem Spraw Wewnętrznych z dnia 21 marca 1927 r. co do wykonania §3 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 28 stycznia 1927 r. w sprawie utworzenia *Państwowego Urzędu Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego, Rady Naukowej Wychowania Fizycznego oraz. Wojewódzkich, Powiatowych i Miejskich Komitetów Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego. które między innymi określało skład PUWFiPW i zakres działania*. W skład PUWFiPW uchodzili: dyrektor; personel stały, składający się z osób wojskowych i cywilnych, mianowany przez Ministra Spraw Wojskowych; delegaci ministerstwa Wyznań Religijnych i Oświnienia Publicznego oraz Ministerstwa Spraw Wewnętrznych wyznaczeni przez odnośnych Ministrów w porozumieniu z Ministrem Spraw Wojskowych. Do zakresu działania PUWFiPW należało kierownictwo wszelkimi pracami. dotyczącymi powszechnego wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego, a w szczególności: ustalanie wytycznych powyższych prac i o ich kolejności; przedstawianie zainteresowanym Ministrom wniosków i opinii do wydania niezbędnych ustaw i rozporządzeń, jak też co do wydawania przez poszczególnych Ministrów zarządzeń w zakresie wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego; wykonywania nadzoru nad instytucjami i organizacjami wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego, oraz odbywanie w tym celu wizytacji tychże; przedstawianie Ministrowi Spraw Wojskowych wniosków co do obsady personelu stałego PUWFiPW, co do składu Rady Naukowej Wychowania Fizycznego, oraz co do składu Wojewódzkich Komitetów Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego,

[21] Monitor Polski 1927, Nr 26., poz. 59; J. Kęślik, *Naród pod bronią. Społeczeństwo w programie polskiej polityki wojskowej 1918-1939*, Wrocław 1998, s. 77-78.

jako też co do obsady innych stanowisk wojskowych w zakresie prac wojska nad wychowaniem fizycznym i przysposobieniem wojskowym; przedstawianie zainteresowanym ministerstwom postulatów co do przewidywania w poszczególny częściach budżetu państwowego kredytów na cele wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego; opiniowanie wniosków, projektów i zarządzeń Ministerstwa Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego oraz Ministerstwa Spraw Wewnętrznych w zakresie wychowania fizycznego i przysposobieni a wojskowego; udzielanie dyrektyw Wojewódzkim Komitetom Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego; wydawanie czasopism i wydawnictw, poświeconych wychowaniu fizycznemu i przysposobieniu wojskowemu. Ponadto PUWFiPW mógł zwracać się bezpośrednio do poszczególnych władz i urzędów w zakresie dotyczącym wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego[22].

Wraz z powołaniem PUWFiPW zlikwidowano Wydział Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego w Departamencie Piechoty MSWojsk. Tym samym powstała w Polsce jedna centralna instytucja odpowiedzialna za organizację i koordynację edukacji obronnej w Polsce[23].

W skład PUWFiPW weszły następujące wydziały: Wydział Ogólno-Organizacyjny, Wydział Wychowania Fizycznego, Wydział Przysposobienia Wojskowego, Kancelaria.

28 lutego 1927 roku dyrektorem PUWFiPW mianowano ppłk. dypl. Juliusza Ulrycha. Dyrektor PUWFiPW w stosunku do podległego mu personelu miał uprawnienia dyscyplinarne dowódcy brygady. Osobiście wyznaczał zakres obowiązków swojemu zastępcy[24].

Rozwiązana przyjęte przy tworzeniu PUWFiPW okazały się niezadawalające. Nadal występował pewien dualizm w kierowaniu edukacją obronną społeczeństwa. Do 1929 r. MSWojsk. posiadało Referaty Przysposobienia Wojskowego w poszczególnych Dowództwach Okręgów Korpusów, współpracujących ze strukturami PUWFiPW oraz otrzymujących z tego źródła dofinansowanie. Stopniowo wojsko ograniczało swoją niezależność w utrzymywaniu pionu odpowiedzialnego za przysposobienie wojskowe, chociaż formalnie mu on podlegał, starając się za to przejąć pełną odpowiedzialność merytoryczną za ten obszar edukacji[25].

W połowie 1928 r. dokonano reorganizacji PUWFiPW. Struktura urzędu przedstawiała się następująco: na czele urzędu stał dyrektor i zastępca dyrektora, oraz następujące komórki organizacyjne: kancelaria, wydział ogólny, wy-

[22] Monitor Polski Nr 26/27, poz. 59.

[23] CAW, akta PUWFiPW, I.300.69; *Dodatek tajny nr 4 do Dziennika Rozkazów nr 10 z 24.03.1927 r.*

[24] P. Rozwadowski, *Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego 1927-1939*, Warszawa 2000, s. 27.

[25] M. Wiśniewska, L. Wyszczelski, *Bezpieczeństwo narodowe polski w latach 1918-1939*. Teoria i praktyka. Toruń 2009, s. 447.

dział wychowania fizycznego, wydział przysposobienia wojskowego, samodzielny referat wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego kobiet, biuro projektów i badań technicznych. Zatrudnionych było 24 oficerów, 23 urzędników i 6 pracowników pomocniczych.

W nowej strukturze wyodrębniono wydziały i referaty, ze ściśle określonymi kompetencjami i zakresem odpowiedzialności. Utworzony w miejsce wydziału ogólnoorganizacyjnego wydział ogólny i podzielono na trzy referaty: organizacyjno-personalny, komitetów i prasy oraz prac specjalnych.

Referat organizacyjno-personalny miał za zadanie formułować ogólne zasady i wytyczne, wnioski i opinie dotyczące wydawania ustaw i rozporządzeń w sprawach organizacji wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego. Do obowiązków referatu należało również ustalenie i korygowanie podziału terytorialnego jednostek przysposobienia wojskowego oraz prowadzenie ewidencji oficerów i urzędników pracujących na rzecz wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego.

Referat komitetów i prasy koordynował współdziałanie PUWFiPW z komitetami wojewódzkimi i powiatowymi, udzielał im wskazówek i dyrektyw oraz sporządzał sprawozdania o ich działalności. Poza tym referat ten, zgodnie z nazwą, zajmował się public relations, tworząc wizerunek instytucji i propagując sport oraz szkolenie paramilitarne. Jako kanał informacji służyła głównie prasa, zarówno subwencjonowana przez PUWFiPW, jak i mająca typowo komercyjny charakter.

Do tytułów wspieranych finansowo przez PUWFiPW należały: kwartalniki, „Mocarstwowiec", „Na Czatach", miesięczniki, „Wychowanie Fizyczne", „Przegląd Strzelecki", „Harcmistrz", „Młody Hufiec", „Na Straży", „Obrona", „Skaut", „Federacja", „Kierownik Młodzieżowy", „Morze", „Młody Lotnik", „Młoda Polka", „Orlę", „Powstaniec", „Czaty", „Znak", „Wiadomości", „Młodość" i „Weteran", wydawany w Stanach Zjednoczonych, dwutygodniki, „Naród i Wojsko", „Reduta", „Sport Wodny", „Start", „Młoda Wieś", „Młody Polesiak", „Sokół", „Sternik", tygodniki, „Stadion", „Strzelec", „Harcerz", „Junak", „Wici", „Siew", „Wychodźca", „Żołnierz Polski", „Placówka", a także „Kolejowe PW", „Podoficer Rezerwy", „Strażnica", „Straż nad Wisłą".

Referat do spraw specjalnych prowadził działalność związaną z mobilizacją, tj. opracowywał instrukcje i ogólne założenia funkcjonowania struktur przysposobienia wojskowego w czasie wojny. Ponadto, powierzono temu referatowi również prace studyjne dotyczące sportu i przygotowania obronnego w innych krajach oraz prowadzenie stosownych działań wśród Polonii.

Wydział wychowania fizycznego dzielił się na trzy referaty: wychowania fizycznego w wojsku, sportowy oraz szkolno-naukowy.

W referacie wychowania fizycznego w wojsku przygotowywano programy szkolenia i instrukcje dla wojska dotyczące wychowania fizycznego oraz powa-

dzono ewidencję instruktorów. Przyjmowano sprawozdania z DOK, sporządzano statystyki i wnioski dla ministra spraw wojskowych, nadzorowano zawody sportowe oraz przedstawiano postulaty w sprawie zaopatrzenia w sprzęt sportowy dla jednostek wojskowych.

Referat sportowy odpowiedzialny był przede wszystkim za współpracę ze Związkiem Polskich Związków Sportowych oraz prowadzenie ewidencji, statystyk i utrzymywanie kontaktów z poszczególnymi towarzystwami i klubami. Referat ten zajmował się również organizowaniem (oraz współorganizowaniem) sportowych zawodów ogólnopolskich i międzynarodowych, ustalał program rozbudowy urządzeń sportowych i opiniował wnioski o udzielanie subwencji i kredytów na cele inwestycyjne w infrastrukturze obiektów sportowych lub nawet sam z takimi wnioskiem występował.

Referat szkolno-naukowy nadzorował Centralny Instytut Wychowania Fizycznego, okręgowe ośrodki wychowania fizycznego, kursy i obozy. Współpracował z Wydziałem Higieny Szkolnej i Wychowania Fizycznego Ministerstwa Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego oraz zajmował się organizacją badań naukowych w dziedzinie wychowania fizycznego.

Niezwykle istotne znaczenie dla procesu przygotowania obronnego społeczeństwa miała działalność Wydziału Przysposobienia Wojskowego. Do jego zadań należała organizacja szkolenia militarnego obywateli znajdujących się poza strukturami sił zbrojnych. W celu ścisłej realizacji zamierzeń wyodrębniono referaty: organizacyjno-ewidencyjny, stowarzyszeń przysposobienia wojskowego i wyszkolenia.

Referat organizacyjno-ewidencyjny był odpowiedzialny za organizację jednostek przysposobienia wojskowego. Komórka ta spełniała ważną rolę logistyczną. Pracownicy zajmowali się zapotrzebowaniem i rozdzielaniem broni, amunicji, umundurowania, sprzętu szkoleniowego oraz aprowizacją. Referat prowadził też ewidencję i kontrolę kadry wojskowej, instruktorów kontaktowych i honorowych, przyjmował i sporządzał sprawozdania, statystyki, nadzorował obozy i kursy.

Twórcom nowej struktury organizacyjnej PUWFiPW przyświecała idea usprawnienia działań i szerszej kontroli działań związanych z przygotowaniem społeczeństwa do obrony państwa. Referatowi stowarzyszeń przysposobienia wojskowego powierzono ewidencję i statystykę stowarzyszeń sportowych i paramilitarnych. Szczególnie ważne było opiniowanie działalności tych stowarzyszeń pod kątem zgodności z interesem państwa oraz rozpatrywanie wniosków o subwencje i dotacje. Poza tym referat zajmował się wszelkimi uroczystościami, obchodami i świętami przysposobienia wojskowego organizowanymi przez organizacje paramilitarne.

Do zadań referatu wyszkolenia należało opracowanie programów, instrukcji i wytycznych do szkolenia, kontrolowanie stanu wyszkolenia, w szczególności umiejętności strzeleckich, sporządzanie statystyk i sprawozdań[26].

Referat wyszkolenia nadzorował działalność kilkudziesięciu organizacji, które dzielono na:

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

Do pierwszej grupy organizacji należała Federacja Polskich Związków Obrońców Ojczyzny została powołana w 1928 roku do prowadzenia szkolenia wojskowego, wychowania obywatelskiego i fizycznego. Skupiała związki rezerwistów i kombatantów. Ważniejsze z nich to[27]: Związek Legionistów Polskich; Związek P.O.W; Związek Legionistów Puławskich; Związek Żołnierzy i Polskiego Korpusu Wschodniego; Związek Inwalidów Wojennych; Legia Inwalidów; Związek b. Ochotników Armii Polskiej; Związek Ociemniałych Żołnierzy; Związek Sybiraków; Legion Śląski; Związek Oficerów w s. s.; Związek b. Uczestników Straży Kolejowej; Stowarzyszenie Weteranów Armii Polskiej we Francji; Związek Osadników; Związek Murmańczyków; Związek Wzajemnej Pomocy Uczestników Powstania 1863; Związek Oficerów Internowanych; Związek b. Członków Straży Obywatelskiej; Związek b. Kurierów i Brygady Legionów Polskich; Związek b. Powstańców Śląskich; Związek Obrońców Lwowa; Związek Weteranów Powstań Narodowych; Centralny Związek Marynarzy Rezerwy; Związek Powstańców i Wojaków OK VIII; Związek b. Wojskowych Polskich w Belgii; Związek Legionistek Polskich; Związek b. Drużyniaczek; Stowarzyszenie Peowiaczek; Stowarzyszenie Strzelczyń 1912-1914; Związek Żydów Uczestników Walk o Niepodległość Polski.

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

Do grupy towarzystw wychowania fizycznego i społecznego należały: Towarzystwo Gimnastyczne „Sokół"; Stowarzyszenie Katolickiej Młodzieży Męskiej; Stowarzyszenie Katolickiej Młodzieży Żeńskiej; Katolicki Związek Młodzieży Męskiej; Katolicki Związek Młodzieży Żeńskiej; Związek Pracy Obywatelskiej Kobiet; Organizacja Młodzieży Pracującej; Związek Młodych Pionierów; Związek Młodzieży Ludowej; Związek Młodzieży Wiejskiej „Wici"; Le-

[26] P. Rozwadowski, *Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego 1927-1939*, Warszawa 2000, s. 28-31.

[27] CAW, akta WINO,I.300.68. 25. Schemat Organizacji Komitetu Koordynacyjnego przy DOK I, CAW, akta WINO, I.300.68. 25.

gion Młodych; Y.M.C.A.; Rodzina Wojskowa; Stowarzyszenie Służby Obywatelskiej; Polski Biały Krzyż; Polski Czerwony Krzyż; Związek Młodzieży Przemysłowej i Rękodzielniczej; Robotniczy Instytut Oświatowy im. Żeromskiego; Centralne Towarzystwo Ogrodów jordanowskich; Straż Przednia.

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

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

Dla sprawnego funkcjonowania PUWFiPW istotne znaczenie miało jego możliwości finansowe. Wskutek reformy w miejsce referatu rachunkowo-budżetowego powołano samodzielny referat zaopatrzenia, w którego strukturze wyodrębniono, jako komórki niższego szczebla, referaty: organizacyjny, budżetowy, materiałowy.

W referacie organizacyjnym powstawały dokumenty normatywne dotyczące finansów i logistyki działań prowadzonych przez PUWFiPW. Opracowywano instrukcje finansowe, rozporządzenia w zakresie gospodarowania środkami i materiałami. Pracownicy tego referatu kontrolowali zarówno rozdział, jak i wykorzystanie środków przez organizacje, stowarzyszenia i struktury powołane w celu powszechnego przygotowania militarnego społeczeństwa. Rozdział funduszów następował na podstawie informacji o środkach już przydzielonych i analizie zapotrzebowania poszczególnych organizacji i zaleceń opracowanych

w komórkach urzędu. W celu racjonalnego wykorzystania środków w poszczególnych wydziałach i referatach sporządzane były plany i preliminarze finansowe. Prace planistyczne dotyczące finansów zbiegały się w referacie budżetowym. Opracowywano w nim budżet PUWFiPW, który przedstawiano do akceptacji ministrowi spraw wojskowych. Referat, będący odbiorcą i dystrybutorem pieniędzy z Ministerstwa Spraw Wojskowych, prowadził ewidencję kredytów, dokonywał ich rozdziału między DOK oraz kontrolował prawidłowość ich zużycia przez okręgowe urzędy wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego oraz organizacje i stowarzyszenia.

W referacie materiałowym opracowywano normy materiałowe, prowadzono ewidencję zakupu i rozdziału sprzętu oraz sporządzano wnioski do Banku Gospodarstwa Krajowego o pożyczki na inwestycje sportowe.

W czasie konsultowania projektu organizacji pracy PUWFiPW z daleko idącymi wnioskami wystąpiły referentki wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego. Powołując się na swoje roczne doświadczenia w pracy, zaproponowały utworzenie samodzielnego referatu wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego kobiet. Uzasadniły to między innymi tym, że rozdzielanie pracy kobiecej między wydział wychowania fizycznego i wydział przysposobienia wojskowego prowadziło do rozbieżności między działaniami na rzecz wychowania fizycznego a przysposobieniem wojskowym kobiet. Poza tym, ich zdaniem, zarówno ze względów wychowawczych, jak i administracyjnych istniał większy związek między poszczególnymi działami pracy kobiet niż np. między przysposobieniem wojskowym kobiecym i męskim. W zreformowanej strukturze powołano samodzielny referat wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego kobiet. Etat referatu przewidywał stanowisko kierowniczki i dwóch referentek. Na referentkę wychowania fizycznego kobiet i dzieci nałożono obowiązek opracowania wytycznych, programów i instrukcji, nadzór nad wychowaniem fizycznym w szkolnictwie żeńskim (wyższym i ogólnokształcącym), organizację kursów i obozów dla nauczycielek, prowadzenie ewidencji instruktorek, utrzymywanie współpracy ze związkami i stowarzyszeniami sportowymi kobiet oraz opiekę nad ogrodami jordanowskimi.

Referat przysposobienia wojskowego kobiet miał za zadanie formułowanie wytycznych w sprawie organizacji, zaopatrzenia i wyszkolenia wojskowego kobiet, utrzymywanie ścisłej współpracy i nadzoru nad stowarzyszeniami kobiecymi. Zajmował się też organizacją kursów i obozów dla kobiet, sporządzał sprawozdania, prowadził ewidencję instruktorek przysposobienia wojskowego kobiet.

Kierowniczką samodzielnego referatu przysposobienia wojskowego kobiet została Maria Wittek (wcześniej referentka PUWFiPW). Jednocześnie pełniła też funkcję naczelnej komendantki Organizacji PWK.

W procesie reorganizacji utworzono Biuro Projektów i Badań Technicznych przy PUWFiPW. Miało to zapobiec problemom, przed jakimi stawał urząd w czasie realizacji inwestycji. Na początku 1928 roku dyrektor wystąpił z wnioskiem o utworzenie organu techniczno-doradczego, będącego jednocześnie biurem projektowym. W celu stworzenia sprawnej struktury prowadzono konsultacje z istniejącymi już instytucjami o podobnym charakterze: Korpusem Kontrolerów Departamentu Budownictwa MSWojsk. i Ministerstwem Robót Publicznych. Według instrukcji organizacyjnej, biuro tworzyły referaty: architektoniczno-urbanistyczny, inżynieryjno-konstrukcyjny, do badań technicznych i norm sportowych, kalkulacji cen i kosztorysów. W skład personelu wchodzili urzędnicy kontraktowi: architekt - kierownik biura, inżynier - planista, inżynier - konstruktor, dwóch techników, delegaci Ministerstwa Robót Publicznych, delegat Departamentu Budownictwa MSWojsk., także osoby delegowane w miarę potrzeb przez dyrektora PUWFiPW.

Biuro Projektów zajmowało się opracowywaniem dla PUWFiPW fachowych opinii technicznych, dotyczących urządzeń, budowli i innych inwestycji służących wychowaniu fizycznemu. Do Biura należało też układanie programów rozbudowy obiektów sportowych, współpraca w tej dziedzinie z instytucjami państwowymi i społecznymi oraz opracowywanie projektów, kosztorysów i urbanistyczne rozplanowanie budowli sportowych.

Biuro sprawowało fachowy nadzór nad pracami budowlanymi prowadzonymi przez miasta, samorządy, komitety wf i pw, związki i organizacje subwencjonowane przez PUWFiPW[28].

Nowy model instytucji, służący usprawnieniu jej funkcjonowania, był opracowany na podstawie doświadczeń z pierwszych dwu lat działalności. Opracowano procedury, obieg dokumentów, etat. Praktyka pokazała jednak, że nowe struktury również wymagały reorganizacji. Zdecydowały o tym naciski oddolne, a także zmodyfikowanie koncepcji realizowania idei przysposobienia wojskowego i wychowania fizycznego. W miejsce wydziałów wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego utworzono teraz wydział społeczny i wydział wyszkolenia. Samodzielny referat zaopatrzenia przekształcono w wydział zaopatrzenia.

Nowy etap działalności PUWFiPW przypadł na rok 1932. Wówczas to powstał jednolity system przysposobienia wojskowego. Przysposobieniem wojskowym w kraju kierował odtąd tylko PUWFiPW, jednak przy silnym nadzorze sił zbrojnych. Zlikwidowano szczebel struktur wojewódzkich, zastępując go wojskowym podziałem administracyjnym kraju. Zadania te przejęły DOK, którym podporządkowano pewną ilość urzędów okręgowych PUWFiPW umiejscowionych z reguły przy dowództwach związków taktycznych, wobec których

[28] P. Rozwadowski, *Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego 1927-1939*, Warszawa 2000, s. 31-34.

dowódcy OK sprawowali ogólne zwierzchnictwo, zaś same urzędy merytorycznie podlegały centrali w Warszawie. W 1932 r. dokonano ostatecznego przydziału komend powiatowych i miejskich PUWFiPW do poszczególnych pułków. Po dokonanej reorganizacji funkcjonowało 100 komend odwodowych, 242 komendy powiatowe, 53 miejskie oraz 14 ośrodków wychowania fizycznego. Zatrudnionych w nich miało być etatowo 400 oficerów, 639 podoficerów zawodowych i 1400 szeregowców. Oznaczało to opiekę i jednocześnie pełną kontrolę sił zbrojnych nad przysposobieniem wojskowym[29].

W 1933 r. PUWFiPW postanowił nie zwiększać, z uwagi na kryzys ekonomiczny, liczby ćwiczących w oddziałach przysposobienia wojskowego, za to stawiano na uzyskiwanie większych efektów jakościowych. Wyszkoleni członkowie formacji przysposobienia wojskowego mieli odciążać armię w wykonywaniu zadań niebojowych. Wykorzystywani mieli być do pełnienia służby wartowniczej, służby obserwacyjno-meldunkowej, ochrony ważnych obiektów i szlaków komunikacyjnych. Szczególną rolę przywiązywano do pozyskiwania osób przygotowujących się do służby zawodowej.

W ramach przysposobienia wojskowego na pierwszym miejscu stawiano wychowanie obywatelskie. Dążono do kształtowania inteligencji oraz świadomości narodowej i państwowej. Służyć temu miało uczestnictwo w szkoleniach, świętach i uroczystościach. Za szczególnie pożądane cechy osobowe uznawano wyrabianie: lojalności, dyscypliny, odpowiedzialności, poczucia sprawiedliwości i umiejętności przywódczych[30].

Wychowanie wojskowe było traktowane jako zdobycie podstawowych wiadomości i przymiotów niezbędnych żołnierzowi. Starano się rozbudzać chęć zdobywania nowych umiejętności. Poprzez wyszkolenie wojskowe starano się wyrabiać tężyznę fizyczną, moralną, dzielność, posłuszeństwo dla rozkazu, prawość i inne cechy osobowościowe. Popularyzację tej formy edukacyjnej starano się prowadzić przez uzyskiwanie stopni przysposobienia wojskowego, które dawały prawo ubiegania się o pewne przywileje podczas odbywania służby wojskowej.

PUWFiPW sam nie prowadził obozów szkoleniowych przysposobienia wojskowego, prowadziły je hufce szkolne oraz stowarzyszenia i organizacje mające takowe uprawnienia. Jego rola sprowadzała się do zabezpieczenia kadry instruktorskiej, części sprzętu oraz udzielania niewielkiego wsparcia finansowego. Tą formą edukacji i przygotowania obronnego obejmowano jednak w sumie ograniczoną liczbę uczestników przysposobienia wojskowego. Co prawda po 1926 r. młodzież męska szkół średnich praktycznie w całości uczestniczyła w przysposobieniu wojskowym, ale znacznemu osłabieniu uległa działalność na tym polu organizacji i stowarzyszeń proobronnych, poza Związkiem Strzelec-

[29] Tamże, s. 59.

[30] CAW. GISZ I.302.4.1471, *Instrukcja wyszkolenia dla oddziałów przysposobienia wojskowego*.

kim. W hufcach szkolnych przysposobienia wojskowego w 1927 r., których było 863, zrzeszonych było około 50 tys. młodzieży. Jednak tylko niewielka część tej młodzieży mogła uczestniczyć w letnich hufcach przysposobienia wojskowego. W 1928 r. zorganizowano łącznie - dotyczyło to hufców szkolnych i stowarzyszeń - 55 obozów letnich skupiających nieco ponad 8 tys. uczestników. Pewną formą zastępczą wobec ograniczonych możliwości prowadzenia obozów przysposobienia wojskowego były organizowane kilkudniowe ćwiczenia dla młodzieży, podczas zgrupowań oddziałów przysposobienia wojskowego. Cieszyły się one dużym powodzeniem, ale i one nie obejmowały swoim działaniem wszystkich chętnych. Młodzież bardzo ceniła uzyskiwane stopnie przysposobienia wojskowego i to nie tylko dlatego, iż dawały pewne ulgi podczas odbywania służby wojskowej.

Na początku lat 30. PUWFiPW uznał, iż dla sił zbrojnych są szczególnie ważne obozy specjalistyczne przygotowujące w deficytowych dla nich specjalnościach. Była to jednak droga forma edukacyjna i stąd organizowano niewielką liczbę takich obozów. Mimo tych ograniczeń zamierzano propagować edukację specjalistyczną z racji potrzeb wojska. Stąd zaczęto rozwijać specjalistyczne formy przysposobienia obronnego młodzieży. Było to wojskowe przysposobienie: lotnicze, broni pancernej, radiotelegrafistów, wodne, narciarskie i konne.

Specjalistyczne przysposobienie wojskowe pomyślane było pod kątem dostarczenia wojsku fachowców w deficytowych specjalnościach. Przysposobienie lotnicze uruchomione zostało na początku lat 30. Powstało m.in. pod wpływem doświadczeń państw ościennych oraz popularności sportu lotniczego wśród młodzieży. Sprawy organizacyjne dotyczące lotniczego przysposobienia wojskowego przeprowadzono w 1932 r., kiedy PUWFiPW wydał instrukcję organizacji pw. lotniczego oraz ukazały się inne dokumenty wykonawcze. Celem tej formy szkolenia było przygotowywanie przede wszystkim poborowych, mających ukończone 18 lat, do służby w lotnictwie, z tym, że rekrutowano ich głównie spośród członków aeroklubów, bowiem warunkiem przyjęcia było posiadanie uprawnień pilota szybowcowego i ukończony i stopień przysposobienia wojskowego. Przewidywano także podtrzymywanie kondycji lotniczej rezerwistów, którzy nie ukończyli 40 lat i mieli uprawnienia pilota wojskowego. Szkolenie odbywało się na zasadach stacjonarnych w cyklu rocznym przy aeroklubach, jednostkach lotniczych i zakładach przemysłu lotniczego oraz na obozach prowadzonych od maja do października.

Siły zbrojne w latach 30 zgłaszały pilne zapotrzebowanie na szkolenie poborowych przewidywanych do służby w broni pancernej. 8 kwietnia 1933 r. odbyła się konferencja przedstawicieli PUWFiPW i Dowództwa Broni Pancernej MSWojsk. na której zadecydowano o szkoleniu w ramach przysposobienia wojskowego poborowych rocznie 1300 ochotników. Kandydatów rekrutować mia-

no spośród absolwentów II stopnia przysposobienia wojskowego, którzy kierowani mieli być na obozy letnie prowadzone przy formacjach broni pancernej. Dopiero po ukończeniu obozu i zadaniu egzaminów poborowi mieli trafiać do służby w broni pancernej. Do 1935 r. nie udało się jednak praktycznie uruchomić tej formy specjalistycznego przysposobienia wojskowego poborowych.

Wojskowe przysposobienie radiotelegraficzne PUWFiPW uruchomił w 1933 roku i było prowadzone w oparciu o wojskowe jednostki łączności i szkoły techniczne o profilu radiotelegraficznym. Obejmowało ono ściśle wyselekcjonowaną i w sumie nieliczną grupę ochotników.

Wodne oraz narciarskie przysposobienie wojskowe uruchomiono w pierwsze połowie lat 30, ale miało ono początkowo niewielki wymiar. Znacznie popularniejsze było przysposobienie wodne szeroko reklamowane przez Ligę Morską i Kolonialną. W stosunkowo skromnym wymiarze partycypował w nim PUWFiPW

Wobec nieobligatorności uczestnictwa młodzieży szkół średnich w prowadzonym w tych szkołach przysposobieniu obronnym armia na początku lat 30 postanowiła wprowadzić takowy obowiązek dla młodzieży męskiej mającej ukończone 16 lat.

4 lutego 1931 r. wydane zostało wspólne rozporządzenie MSWojsk. i MWRiOP, wprowadzające przymusowe uczestnictwo w zajęciach z przysposobienia wojskowego w tych szkołach średnich - dotyczyło to także seminariów nauczycielskich i szkół zawodowych o statusie szkoły średniej - w których funkcjonowały już hufce szkolne. Po reformie jędrzejewiczowskiej ustroju szkolnego w 1932 r. przysposobienie obronne prowadzone było w III i IV klasie gimnazjum ogólnokształcącego i na i oraz II roku nauki w liceach i szkołach równorzędnych, najczęściej w wymiarze dwóch godzin tygodniowo. PUWFiPW sprawował nadzór nad tą formą edukacji oraz opracowywał jego programy. Doprowadzono do tego, że niemal 100% młodzieży męskiej szkół średnich ogólnokształcących i 93% szkół zawodowych uczestniczyło w zajęciach z przysposobienia obronnego, ale nie rozwiązywało to problemu powszechności tej edukacji wśród młodzieży, bowiem naukę w szkołach średnich kontynuowało nadal zaledwie niecałe 10% młodzieży.

W programie przysposobienia wojskowego od 1931 r. znajdowało się wychowanie obywatelskie i wojskowe oraz wyszkolenie wojskowe (wraz z wychowaniem fizycznym).

Na początku lat 30 PUWFiPW postanowił objąć przysposobieniem wojskowym także młodzież pozaszkolną oraz szkół powszechnych. W związku z tym *opracowano Program wyszkolenia dla oddziałów pw młodzieży pozaszkolnej w wieku przedpoborowym i hufców szkół niższych*. Zakładano dobrowolność w tworzeniu hufców i dobrowolność uczestnictwa w nim młodzieży.

Siły zbrojne dążąc do powszechności przygotowania wojskowego młodzież; uciec się musiały do pomocy organizacji społecznych i stowarzyszeń prowadzących tego typu działalność. Zaszła potrzeba powierzenia tej działalności nie tylko organizacjom jawnie prorządowym - Związek Strzelecki, ale i tym, które miały inne oblicze polityczne lub chciały zachować neutralność polityczną. Stowarzyszenia i związki proobronne miały liczący się udział w prowadzeniu przysposobienia wojskowego młodzieży. O skali prowadzonego przedsięwzięcia może świadczyć to, że przykładowo w 1935 r. na 2688 tys. młodzieży męskiej w wieku 13-22 lat członkami stowarzyszeń o charakterze proobronnych było 460 tys., z tego blisko 30% objęto szkoleniem przedpoborowym, aż 97,6% przez Związek Strzelecki. Z kolei na 584 tys. tej młodzieży w wieku 17-19 lat do stowarzyszeń należało: 217 tys., z których 63% uczestniczyło w szkoleniu przedpoborowym, 97,6% było szkolonych przez Związek Strzelecki. Świadczy to o dominującej roli Związku Strzeleckiego na tym polu. Śladowy udział w tej formie edukacyjnej miały jeszcze: FPZOO, Związek Młodzieży Wiejskiej, ZHP, Stowarzyszenie Opieki nać Młodzieżą Niepracującą i Związek Młodzieży Katolickiej.

Działania PUWFiPW zmierzające do objęciem jak najszerszym zakresem przysposobienia wojskowego młodzieży przyniosły wymierne efekty, chociaż trudno mówić o powszechności tej akcji. Dane statystyczne publikowane przez Mały. Rocznik Statystyczny wskazują, iż w 1927 r. tą formą szkolenia miano objąć 60 tys. osób, w 1930 r. - 265 tys., zaś w latach 1934-1935 około 200 tys. osób. Dużą popularnością cieszyły się zwłaszcza obozy przysposobienia wojskowego. Miało ich być w 1927 r. - 55, w 1932 r. - 456, w 1933 r. - 470, a w 1934 r. – 516. Wśród obozów przysposobienia wojskowego dominowały organizowane przez organizacje i stowarzyszenia proobronne, ale przy wydatnej pomocy PUWFiPW.

PUWFiPW koncentrował uwagę na przysposobieniu wojskowym, głównie młodzieży. Powstała natomiast luka obejmująca sferę edukacji obronnej pozostałych grup społeczeństwa. Podobnie jak w poprzednim okresie ciężar tej działalności spoczywał na organizacjach kombatanckich, społecznych i stowarzyszeniach, co nie oznacza, iż wyłączone one zostały z realizacji zadań z zakresu edukacji obronnej młodzieży. W grudniu 1926 r. MSWojsk. ustaliło nowy wykaz tych organizacji, którym przyznano prawo do szkolenia przedpoborowych. Były to: Związek Strzelecki, ZHP, Związek Towarzystw Gimnastycznych Sokół, Związek Powstańców i Wojaków, Związek Powstańców Śląskich, ZMW, Związek Osadników Wojskowych, Związek Straży Pożarnych RP, Zjednoczenie Młodzieży Polskiej oraz Komitet Społeczny Przysposobienia Kobiet do Obrony Kraju. Jednak już w kilka miesięcy później z grona tego wye-

liminowany został Sokół i kolejne, by w 1933 r. pozostawić tylko Strzelca, ZHP, FPZOO i ZMW[31].

Na podstawie rozkazu Ministra Spraw Wojskowych 4/56/Org./34 z dnia 22.02.1935 r. zarządzono reorganizację wewnętrzna PUWFiPW[32]. Struktura organizacyjna przedstawiała się następująco: dyrektor; zastępca; sekretariat; wydział ogólny, w skład którego wchodziły: referat organizacyjny, referat przysposobienia wojskowego ds. specjalnych, referat ewidencyjny, referat pracy i propagandy; wydział wychowania fizycznego i sportu, w skład którego wchodziły: referat programowy i studiów, referat wyszkolenia wf, referat opieki lekarskiej, referat urządzeń sportowych i sprzętu, referat wf za granicą; wydział przysposobienia wojskowego, w skład którego wchodziły: referat junacki, referat młodzieżowy, referat rezerwistów; wydział zaopatrzenia, w skład którego wchodziły: referat budżetowy, referat materiałowy, referat cenzury; wydział wychowania fizycznego i przysposobienia wojskowego kobiet, w skład którego wchodziły: referat wychowania fizycznego kobiet, referat przysposobienia wojskowego kobiet, referat wychowania fizycznego dzieci, komendantka centralnego wyszkolenia kobiet, referentka wyszkolenia.

10.09.1937 r. Minister Spraw Wojskowych i Minister Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego wydali rozporządzenie o rozszerzeniu przysposobienia wojskowego na całą młodzież przedpoborową33. Przysposobienie wojskowe młodzieży uznano za obowiązkowy przedmiot. Pierwszy etap pw odbywać się miał w szkołach powszechnych, od klasy trzeciej. W gimnazjach i liceach lub szkołach równorzędnych objęto obowiązkowym szkoleniem objęto dziewczęta.

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

Pierwszy projekt objęcia pw młodzieży akademickiej i reaktywowania Legii Akademickiej[34] na Politechnice Warszawskiej, opracował w 1929 roku Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego (PUWFiPW). Z powodu braku chętnych projekt ten został w sierpniu 1932 roku zakończony[35].

Ponowną próbę wprowadzenia pw na wyższych uczelniach w Polsce podjęto pod koniec 1937 r. MSWojsk. wydało 22 grudnia 1937 r. zarządzenie w sprawie

[31] M. Wiśniewska, L. Wyszczelski, *Bezpieczeństwo narodowe polski w latach 1918-1939*. Teoria i praktyka. Toruń 2009, s. 449-453.

[32] CAW, akta PUWFiPW, 300.69.41.

[33] Dziennik Urzędowy MWRiOP, 1937, nr 12, poz. 369.

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

[35] Rozwadowski P., *Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego 1927-1939*. Warszawa 2000, s. 112

organizacji przysposobienia wojskowego na wyższych uczelniach, co oznaczało kolejną próbę reaktywowania tego szkolenia.

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

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

Na czele komend Legii Akademickiej postawiono: w Krakowie mjr Jana Fryderyka Chodorowskiego, we Lwowie mjr Jana Krysa, w Wilnie mjr Stanisława Chudyba, w Poznaniu mjr Franciszka Tabaczyńskiego i w Lublinie mjr Jana Lasotę. W Warszawie na początku 1939 r. komendantem został wyznaczony mjr Czesław Naruszewski[36].

15 stycznia 1938 r. minister spraw wojskowych zatwierdził przygotowane przez PUWFiPW *Tymczasowe wytyczne organizacji i regulaminu Legii Akademickiej*[37]. Ponadto MSWojsk. i MWRiOP przygotowały programy szkolenia z zakresu przysposobienia wojskowego na wyższych uczelniach.

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

11 lutego 1938 r. powołana została Naczelna Komenda Legii Akademickich, którą kierował ppłk dypl. Tadeusz Tomaszewski. Naczelna Komenda podlegała MSWojsk. poprzez PUWFiPW. Niezwykle ważnym dla szkolenia i rozwoju Legii Akademickiej był fakt iż na uczelniach, w których powołano Legię Akademicką, pracowało i studiowało około 1,5 tys. oficerów rezerwy i 3 tys. podchorążych rezerwy[38].

Celem pw realizowanym w uczelniach wyższych było:

1. przygotowanie wojskowe młodzieży akademickiej pod względem psychicznym, moralnym i fizycznym;

[36] Wyszczelski L., *W obliczu wojny. Wojsko Polskie 1935-1939*. Warszawa 2008, s. 444; Wyszczelski L., *Społeczeństwo a obronność w Polsce (1918-1939)*. Toruń 2007, s. 318

[37] CAW akta GISZ, 302.4.1490. Tymczasowe wytyczne organizacji i regulaminu Legii Akademickiej

[38] CAW akta GISZ, 302.4.1490; Rozwadowski P., *Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego 1927-1939*. Warszawa 2000, s. 124; Wyszczelski L., *W obliczu wojny. Wojsko Polskie 1935-1939*. Warszawa 2008, s. 444

2. wyrobienie poczucia indywidualnej i zbiorowej odpowiedzialności za sprawy obrony i potęgi militarnej państwa, oraz karna i ofiarna praca nad podniesieniem jego potęgi;
3. przygotowanie ludzi we wszystkich zawodach cywilnych zdolnych do skutecznej i czynnej współpracy z wojskiem;
4. utrzymywanie w sprawności ogólnej i pogłębianie wiedzy wojskowej młodszych dowódców – rezerwistów oraz przygotowanie do zadań wojennych wszystkich tych którzy w wojsku nie służyli względnie od służby w nim zostali zwolnieni.

Cele te zamierzano zrealizować poprzez:

- właściwe przysposobienie wojskowe, realizowane w Legiach Akademickich,
- uzupełnienie studiów elementami wiedzy wojskowej, które mało być realizowane po opracowaniu nowych programów nauczania poszczególnych przedmiotów przez MWRiOP oraz senaty szkół akademickich na podstawie wniosków specjalnej komisji powołanej przez Ministra Spraw Wojskowych i Ministra WRiOP poza ramami Legii Akademickiej,
- przysposobienie przemysłowo-gospodarcze (wiedza z zakresu ekonomiki obronnej i roli zaplecza dla frontu)[39].

Początkowo przysposobieniem wojskowym objęto studentów czterech pierwszych semestrów oraz wyłoniono potrzebną liczbę oficerów rezerwy dla starszych lat studiów, powoływanych na stanowiska dowódców, instruktorów i referentów Legii Akademickiej. Prowadzono je w trzech grupach:

- przysposobienie wojskowe naturalne, obejmujące wszystkich tych, którzy nie odbyli czynnej służby wojskowej, a komisja poborowa uznała ich za zdolnych do przysposobienia wojskowego oraz szeregowców rezerwy i tzw. pospolitego ruszenia;
- przysposobienie wojskowe wyższego stopnia obejmujące podchorążych i podoficerów rezerwy; z tej grupy wybierano dowódców, referentów i instruktorów;
- przysposobienie do wojskowej służby pomocniczej obejmujące studentki oraz tych studentów, którzy ze względów zdrowotnych lub uzyskania kategorii zdrowia „E" nie zostali zakwalifikowani do grupy pierwszej. Grupę tę zamierzano uzupełniać w razie potrzeby studentami zakwalifikowanymi do dwóch poprzednich. Przewidywano szkolenie tych studentów na przodowników wojskowej służby pomocniczej.

W kwietniu 1938 r. Sejm uchwalił ustawę o *powszechnym obowiązku wojskowym*[40]. Ustawa nakładała na obywateli obowiązki na rzecz obrony kraju. Szkoleniem w zakresie pw objęto różne grupy zawodowe i społeczne. Zaktywizowano szkolenie w zakresie specjalistycznego przysposobienia wojskowego takich jak: przysposobienia wojskowego konnego; przysposobienia wojskowe-

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

[40] Dz.U. RP 1938 nr 9.

go morskiego i wodnego; narciarskiego przysposobienia wojskowego; lotniczego przysposobienia wojskowego, przysposobienia wojskowego broni pancernej; przysposobienia wojskowego radiotelegraficznego; pocztowego przysposobienia wojskowego; przysposobienia wojskowego kolejowego, których działalność koordynował i wspierał PUWFiPW.

Zgodnie z wykazem obsady personalnej w lutym 1939 roku w PUWFiPW było zatrudnionych 101 pracowników wojskowych i cywilnych[41]. Obsada personalna przedstawiała się następująco: Dyrektor PUWFiPw gen. bryg. Kazimierz Sawicki; Naczelny Komendant Legii Akademickiej płk. dypl. Tadeusz Tomaszewski; Pomocnik Dyrektora ppłk Stanisław Klementowski; Główny Inspektor ppłk Ignacy Bobrowski; Zastępca Naczelnego Komendanta Legii Akademickiej mjr dypl. Edward Wojciechowski; Szef Wydziału mjr Bolesław Pogonowski; w dyspozycji Dyrektora PUWFiPW mjr Franciszek Orawiec; Szef Sztabu Naczelnej Komendy Legii Akademickiej mjr dr Zdzisław Szydłowski; Szef Wydziału mjr Henryk Jiruszka; Szef Wydziału mjr Kazimierz Kierowski; Kierownik Referatu mjr Józef Uhacz; Inspektor mjr Władysław Sekwenda; Inspektor mjr Ryszard Kłosiński; Szef Wydziału mjr Jan Cichocki; Szef Wydziału Naczelnego Legii Akademickiej mjr Walerian Tumanowicz; Komendant Legii Akademickiej Politechniki Warszawskiej mjr Czesław Naruszewicz; Kierownik Referatu: mjr Stanisław Młodzianowski; kpt Józef Szeremeta; kpt. Stanisław Wójcik; kpt. Wacław Kuliszewski; kpt. Ludwik Iskierko; kpt. Edmund Wojtal; kpt. Tytus Żychowski; kpt. Juliusz Zdanowski; kpt. dr Marian Grodzki; kpt. Piotr Ilkowski; kpt. Władysław Grzeszkiewicz; kpt. Karol Godlewski; kpt. Kazimierz Gruchiński; kpt. Piotr Laurentowski; Komendant Legi Akademickiej uczelni kpt. Murad Grankowski; Oficer Specjalny kpt. Jan Kryska; Legia Akademicka kpt. Ludwik Szeląg; Referent kpt. Marian Warmuzek; Szef Wydziału Naczelnego Komendanta Legii Akademickiej Józef Weisbach; Komendant Legii Akademickiej uczelni: kpt. Jan Janikowski; kpt. Wacław Miciński; kpt. Feliks Gwiazda; Komendant Główny Związku Strzeleckiego płk Józef Tunguz-Zawiślak; Zastęca Komendanta Związku Stzreleckiego ppłk Stefan Leukos-Kowalski; Inspektor Terenowy mjr dypl. Antoni Dąbrowski; kpt. Stanisław Zarębski; Szef sztabu Związku Stzreleckiego mjr Marian Jankowski; Referent Związku Strzeleckiego mjr Stanisław Stawarz; kpt Marian Kurleto; Inspektor Terenowy Związku Strzeleckiego mjr Karol Olechowski; Kierownik Referatu Związku Strzeleckiego kpt. Wojciech Bursa; Kierownik Referatu Związku Strzeleckiego kpt. Mieczysław Marcinek.

PUWFiPW był instytucją, która w latach 1927-1939 kierowała przygotowaniem polskiego społeczeństwa do działań na wypadek wojny. Objęła swoją działalnością praktycznie całe polskie społeczeństwo, poza przygotowaniem do

[41] CAW, akta PUWFiPW, 300.69.189. *Wykaz pełnej obsady personalnej PUWFiPW – luty 1939.*

walki zbrojnej ukształtowała nowoczesny patriotyzm, który stał się znaczącym elementem wychowania obywatelskiego.

Literatura
Bibliography

Bankiewicz J., Domosławski B., *Zniszczenia i szkody wojenne* [w:] *Polska w czasie wielkiej wojny 1914 - 1918*, t. III, Historia ekonomiczna. Warszawa 1936.

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

Górecki R., *Gospodarczy dorobek Polski w latach 1918-1939*. Londyn 1946.

Jędruszczak T., (red.), *Historia Polski, t. IV, cz.1*. Warszawa 1984.

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

Kowalski T., *Mniejszości narodowe w siłach zbrojnych drugiej Rzeczypospolitej Polskiej (1918-1939)*, Toruń 1997.

Kucharski M., *Edukacja obronna*. Warszawa 2002.

Krzyżanowski K., *Wydatki wojskowe Polski w latach 1918-1939*, Warszawa 1976.

Landau Z., Tomaszewski J., *Gospodarka Polski międzywojennej*, t. I. W *dobie inflacji 1918-1923*. Warszawa 1976.

Odziemkowski J., *Armia i społeczeństwo II Rzeczypospolitej*, Warszawa 1996, s. 99.

Polskie Siły Zbrojne w II wojnie światowej, t. I, cz. 1. Londyn 1951.

Rosa R., *Filozofia bezpieczeństwa*. Warszawa 1995.

Rozwadowski P., *Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego 1927-1939*, Warszawa 2000.

Sandomierski K., *Przemysł uzbrojenia w Polsce w latach 1918-1927*, MiD WIH, I/3/ 51.

Stawecki P., *Polityka wojskowa Polski 1921-1926*, Warszawa 1981.

Ulrych J., *Wychowanie fizyczne i przysposobienie wojskowe. Założenia i wytyczne Marszałka Józefa Piłsudskiego*, „Niepodległość", t. 6, Londyn 1958.

Wiśniewska M., Wyszczelski L., *Bezpieczeństwo narodowe polski w latach 1918-1939. Teoria i praktyka*. Toruń 2009.

Wład F., *Zagadnienie przysposobienia wojskowego w Polsce*, Bellona 1926, t. XXII, z.1.

Wyszczelski L., *Społeczeństwo a obronność w Polsce (1918-1939)*, Toruń 2007.

Zieliński H,. *Historia Polski 1914-1939*, Wrocław 1985.

Zieliński H., *Organizowanie się państwa polskiego pod rządami Moraczewskiego. w Historia Polski, t. IV, cz.1*. Warszawa 1984.

Źródła archiwalne:

Centralne Archiwum Wojskowe (CAW) w Warszawie.

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

Akta Wojskowego Instytutu Naukowo-Oświatowego (WINO).

Akta Generalnego Inspektoratu Sił Zbrojnych (GISZ).

Źródła drukowane:
Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej 1919; 1938.
Monitor Polski 1927.
Dziennik Urzędowy MWRiOP, 1937.

Państwowy Urząd Wychowania Fizycznego i Przysposobienia Wojskowego w systemie edukacji obronnej polskiego społeczeństwa w latach 1927-1939

Streszczenie

W publikacji przedstawiono problematykę edukacji obronnej polskiego społeczeństwa w okresie dwudziestolecia międzywojennego. Omówiono uwarunkowania i główne etapy rozwoju edukacji obronnej w tym okresie. Opisano i scharakteryzowano PUWFiPW jako organ odpowiedzialny za kierowanie tą działalnością w latach 1927-1939.

State Office of Physical Education and Military in the education system of defense of Polish society in 1927-1939

Summary

The issue of defense education of Polish society in 20-year interwar period has been presented in the paper. The conditions and main stages of defense education development within this period have been discussed. State Office of Physical Education and Military has been described and characterized as the institution responsible for administering its development in 1923-1939.

HENRYK LISIAK
Uniwersytet Medyczny im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu

Społeczeństwo województwa łódzkiego wobec zagrożenia Państwa w roku 1920

The People of Łódź in the Face of a Threat to the State In 1920

Problematyka wojny polsko-bolszewickiej 1920 roku ma bardzo bogatą literaturę przedmiotu, jednakże dominują opracowania związane z działaniami militarnymi. Znamy np. szczegóły kampanii wojennych, historie pułków, dokonania różnego szczebla dowódców; mamy mnie lub bardziej szczegółowe kalendaria wojenne, obszerne monografie na temat bitwy warszawskiej, nadniemeńskiej, a także walk o Lwów[1]. Sumując te opracowania (z lat międzywojennych i powojennych, w kraju, jak i za granicą), znamy bardzo szczegółowo obraz wydarzeń frontowych od wiosny 1919 do jesieni 1920 roku. W przeciwieństwie do strony militarnej, stosunkowo znacznie mniej wiemy „o froncie cywilnym", a więc stosunku społeczeństwa do toczącej się wojny na wschodzie oraz jego postawie w krytycznych miesiącach lata 1920 roku, kiedy rozstrzygały się losy niepodległego bytu Polski. W ostatnich latach powstało kilka opracowań na ten temat (do najcenniejszych należy praca Janusza Szczepańskiego[2] omawiająca postawy społeczeństwa w okresie inwazji sowieckiej na Polskę), do zbadania pozostało jednak wiele kwestii związanych z obrazem kraju w dobie najazdu. Dla przykładu, w bardzo niewielkim tylko stopniu posiadamy wiedzę wokół postaw mieszkańców II RP w tym okresie, m.in. na terenie Wielkopolski, Pomorza oraz większości obszaru Kongresówki (poza Mazowszem) i Galicji (tak wschodniej, jak i zachodniej).

Skreślony niżej tekst jest próbą naszkicowania wycinka aktywności społeczeństwa woj. łódzkiego, w przełomowych dla państwa i narodu dniach lata

[1] L. Wyczelski, *Wojna polsko-rosyjska 1919-1920*, t. 1 i 2, Warszawa 2010; Z. M. Musialik, *Wojna polsko-bolszewicka 1919-1920*, Włocławek 1991; N. Davies, *Biały orzeł - czerwona gwiazda: wojna polsko-sowiecka 1919-1920*, Warszawa 1988, A. Przybylski, *Wojna polska 1918-1921*, Warszawa 1930 (by wymienić tylko najbardziej znane pozycje).

[2] J. Szczepański, *Społeczeństwo Polski w walce z najazdem bolszewickim 1920 roku*, Warszawa –Pułtusk 2000. Zob. też: M. B. Markowski, *Społeczeństwo województwa kieleckiego wobec wojny polsko-bolszewickiej*, Kielce 1998;A. Leinwand, *Polska Partia Socjalistyczna wobec wojny polsko –radzieckiej 1919-1920*, Warszawa 1964; H. Lisiak, *Społeczeństwo odradzającej się Rzeczypospolitej wobec wojny z Rosją sowiecką w latach 1919-1920*, Poznań 1998.

1920 roku. Ze zrozumiałych względów autor nie pretenduje do całościowego naświetlenia postaw ludności w tym okresie. Artykuł ogranicza się do przedstawienia różnych form wspierania walczącego państwa przez mieszkańców „ziemi łódzkiej", w świetle działalności Obywatelskich Komitetów Obrony. Komitety te, będące siłą napędową tworzącego się frontu wewnętrznego, pozostawiły cenną dokumentację ze swej działalności[3], dzięki której możemy zbudować pewien ogólny obraz postaw społeczeństwa wobec idącego ze wschodu bolszewickiego zagrożenia.

Dla przejrzystości tekstu, kilka zdań wprowadzenia przed przystąpieniem do zasadniczego wątku.

Od listopadowych narodzin niepodległego państwa w 1918 roku do sierpnia 1920 roku, kiedy zwycięstwo nad Wisłą zadecydowało o prawie 20 letnim żywocie II Rzeczypospolitej, to bodaj najtrudniejszy czas dla społeczeństwa i państwa polskiego okresu międzywojennego. Począwszy od końca 1918 roku, Polakom przyszło mierzyć się z wielkimi wyzwaniami wewnętrznymi i zewnętrznymi. Te ostatnie to przede wszystkim batalia militarna o granice. Przełom października i listopada zapoczątkował wojnę polsko-ukraińską o Lwów i Galicję Wschodnią. W końcu grudnia tego roku Wielkopolanie wystąpili przeciwko zaborcy niemieckiemu. Kilka miesięcy później, na Białorusi zapłonął trzeci front, gdzie żołnierz polski podjął walkę z posuwającymi się na zachód wojskami bolszewickimi. Starcia polsko rosyjskie na Białorusi zapoczątkowały niewypowiedzianą przez żadną ze stron wojnę o ziemie leżące na wschód od Bugu. Rosja zamierzała na ziemiach byłego Wielkiego Księstwa Litewskiego utworzyć republiki rad i włączyć je w poczet sowieckiego imperium. Ewentualna obecność nad Bałtykiem (i Bugiem) dawała jej istotny wpływ na politykę europejską, stanowiąc tym samym ogromne zagrożenie dla suwerenności nowych państw powstałych po wojnie światowej, a w pierwszym rzędzie największego z nich, Polski. Potencjalność współpracy sowiecko - niemieckiej zagrożenie to potęgowała. Polacy mając tego świadomość, starali się nie opuścić do materializacji takiego scenariusza. Zamierzano nie tylko zatrzymać marsz bolszewickiej Rosji na zachód, ale także, wykorzystując rewolucyjny zamęt nad Wołgą i Donem, zakreślić granice wschodnią Rzeczypospolitej na tyle daleko, by chroniły będącą jeszcze w powijakach państwowość.

Wojna z leninowską Rosją przechodziła różne fazy. Początkowo górą była armia polska: w kwietniu wyparto wojska sowieckie z Wilna, by w następnych miesiącach kontynuować udaną ofensywę ku wschodowi, w końcu 1919 roku siły polskie stanęły na linii Berezyny i Uborci. W drugiej dekadzie maja 1920 roku linia graniczna opierała się na górnym odcinku (Rzeczyca-Kijów) biegu Dniepru. To położenie zmieniło się zasadniczo na przełomie wiosny i lata 1920

[3] *Obrona Państwa w 1920 roku*. Księga Sprawozdawczo-Pamiątkowa generalnego Inspektora Armii Ochotniczej i Obywatelskich Komitetów Obrony Państwa, pod red. W. Ścibor-Rylskiego, Warszawa 1923.

roku. Zajęcie Kijowa przez wojska polskie i próba utworzenia związanego z Polską wolnego państwa ukraińskiego, wywołały gwałtowna reakcje Moskwy[4]. W końcu maja ruszyła rosyjska kontrofensywa na froncie północnym. Armia polska wobec niebezpieczeństwa okrążenia została zmuszona do opuszczenia Kijowa. Rozpoczął się dwrót. Na początku czerwca nieprzyjacielowi udało się przerwać front (na krótko) pod Samhorodkiem. Wyczerpanym odwrotem oddziałom polskim coraz trudniej było powstrzymywać pozostającego w natarciu (i w przewadze liczebnej) nieprzyjaciela. Katastrofalnie przedstawiał się rozwój wypadków na północy. W lipcu wojska sowieckie zajęły bez większego oporu Wilno i Grodno. Nie zdołano także utrzymać linii frontu na Bugu. Lepsza sytuacja była na południu, gdzie skutecznie broniono Lwowa. Na początku sierpnia bolszewicy wdarli się na rdzenne ziemie Polski zajmując białostocczyznę i część Mazowsza. Zagrożona była stolica. Niepodległość Polski stanęła pod znakiem zapytania, tym bardziej, że kraj nie był przygotowany na podjęcie walki z nieprzyjacielem. Począwszy od polowy 1919 roku, a więc od pasma zwycięstw na froncie wschodnim społeczeństwo nie wykazywało większego (a raczej koniecznego) zainteresowania wysiłkiem armii. Żołnierz walczył osamotniony, bez moralnego, jak i materialnego, na ogół, wsparcia rodaków. W kraju panowała opinia o słabości przeciwnika, a jednocześnie niezwyciężoności żołnierza polskiego. Od takiego spojrzenia na wojnę niebyły również wolne ugrupowania polityczne. Ignorując zmiany na wewnętrznym froncie Rosji, gdzie bolszewicy okazali się zwycięzcami w wojnie domowej, politycy swą uwagę skupili na kwestiach zwianych z walką o władzę[5], której temperatura wzrastała powodując ostre podziały i konflikty w łonie społeczeństwa. Mimo rosnącego zagrożenia ze wschodu ,społeczeństwo skoncentrowane na sporach wewnętrznych, nie czyniło żadnych przygotowań obronnych. Fala strajków dezorganizowała w większym lub mniejszym stopniu życie niektórych miast, przede wszystkim stolicy. Nie było siły zdolnej spacyfikować stosunki wewnętrzne. Poważnym problemem stawały się takie zjawiska, jak niestawiennictwo i dezercja w wojsku[6]. Setki zbiegłych z frontu żołnierzy ukrywało się. W czerwcu, mimo klęsk na froncie i zagrożenia państwa przez ponad dwa tygodnie nie zdołano utworzyć rządu. Powołano go ostatecznie w końcu czerwca, lecz nie był to oczekiwany przez społeczeństwo gabinet koalicyjny, lecz pozaparlamentarny. Strajki trwały jeszcze na początku lipca, a więc wtedy, gdy armia znajdowała się w nieustannym odwrocie. Jedną z głównych przyczyn takiej rzeczywistości był zawiniony przez władze, a także skłócone ugrupowania polityczne brak informacji w społeczeństwie o położeniu militarnym, jaki i brak

[4] Szerzej na ten temat zob.: T. Kutrzeba, *Wyprawa kijowska 1920 roku*, Warszawa 1937.

[5] Archiwum Akt Nowych, Prezydium Rady Ministrów(AAN PRM) Rektyfikaty, Rkt 49, s. 234.

[6] Wiele szczegółowych danych na ten temat [w]: O *niepodległą i granice – raporty i komunikaty naczelnych władz wojskowych o sytuacji wewnętrznej Polski 1919-1920*, t.2, Warszawa-Pułtusk 1999/2000.

wezwania do przygotowań obronnych. Do walki z inwazją i zatrzymania „rewolucyjnego marszu" wojsk Lenina, wezwała dopiero utworzona na początku lipca Rada Obrony Państwa (ROP)[7]. Organ ten swymi decyzjami szybko opanował niebezpieczną sytuację. W wielkiej, mierze dzięki jej aktywności, wyrażającej się w podejmowaniu szybkich decyzji i ich egzekwowaniu, narodził się patriotyczny czyn. Ogromne znaczenie w jego narodzinach miało adresowane do całego społeczeństwa wezwanie ROP o ofiarę z mienia i życia w obronie Rzeczypospolitej, podpisane przez Naczelnika Państwa, Józefa Piłsudskiego. Z początkiem lipca wyraźnie ucichły konflikty wewnętrzne. Dokonywał się (choć nie bez licznych przeszkód) proces jednoczenia się ogółu społeczeństwa w obliczu niebezpieczeństwa. W Warszawie powołano Ogólnopolski Komitet Wykonawczy Obrony Państwa. W ślad za nim, najczęściej z jego inicjatywy, w całym kraju powstawały różnego szczebla Komitety Obrony Państwa (niektóre przybierały nazwę Komitetów Obrony Narodowej). W kilku miejscowościach Komitety Obywatelskie funkcjonowały już wcześniej. Wkrótce kraj został pokryty siecią Komitetów organizujących przede wszystkich wsparcie dla armii. Najbardziej patriotycznie usposobiona część społeczeństwa, złożyła ofiarę „z krwi", wstępując do „Armii Ochotniczej", pozostali w różnych innych angażowali się w tworzenie frontu obronnego w swych miejscach zamieszkania. Walcząca armia doświadczała coraz więcej wsparcia materialnego, a nad wszystko moralnego. Wszystkie te czynniki złożyły się na ostateczne zwycięstwo nad Wisłą, Wkrą i Niemnem, przedłużając o prawie 20 lat niepodległy byt II Rzeczypospolitej.

Zważając na powyższy kontekst, przyjrzyjmy się reakcjom społeczeństwa województwa łódzkiego na rzucone przez ROP wezwanie „Do Broni". W roku 1920 województwo to zamieszkiwało ponad 2 mln mieszkańców. Według danych ze spisu powszechnego z 1921 roku ludność województwa liczyła 2 252 769 mln[8] (mężczyźni- 1 070 424, kobiety 1 182 345; ludność wiejska - 1 413 926, ludność -1 838 844); miasto Łódź, w połowie roku 1920 - 430 tys.[9]. W skład województwa wchodziły 42 miasta i 235 gmin wiejskich. Liczebność poszczególnych powiatów przedstawiała się następująco (dane z roku 1920): brzeziński - 142 560, kaliski -224 659, kolski –142 394, koniński - 142 459, łaski-196 198, łęczycki 158 024, łódzki -120 998, piotrkowski- 241 616, radomski-220 836, sieradzki-199 773, słupecki-122 947, turecki- 145 943, wieluński-201 219[10].

Pierwszym zwiastunem tworzenia się frontu obronnego w woj. łódzkim było zawiązywanie się lokalnych Komitetów Obrony Państwa. Wojewódzki Komitet

[7] P. K. Marszałek, *Rada Obrony Państwa 1920 roku*. Studium prawno historyczne, Wrocław 1995.

[8] *Statystyka Polski*, t.14, Warszawa 1928.

[9] *Wiadomości Ministerstwa Aprowizacji* 1920, nr 27, s. 584.

[10] Ibidem, s. 581-582.

Obrony Narodowej (przemianowany wkrótce na Wojewódzki Komitet Obrony Państwa) powołano 10 lipca. Na jego czele stanął wojewoda łódzki, Antoni Kamiński[11]. W świetle komunikatów wojskowych można wnioskować o dużej pracowitości Komitetu[12]. W jego działalności brały udział wszystkie warstwy społeczne i najważniejsze ugrupowania polityczne, poza PPS, która zdecydowała się na samodzielną działalność (jej przedstawiciel wkrótce złożył mandat członka WKON)[13]. Na podkreślenie zasługuje fakt, że zanim powstał WKON, podejmowały działalność Komitety w niektórych miastach i powiatach[14]. Ich organizacja opierała się na pracy kilku zazwyczaj sekcji lub komisji. Do najważniejszych należały: werbunkowa, propagandowa, opieki nad żołnierzem, finansowa, sanitarna, gospodarcza, do spraw uchodźców, samoobrony, konna. Na szczeblu powiatowym i miejskim w większości przypadków powstawały także sekcje plebiscytowe (w perspektywie zbliżającego się plebiscytu na Górnym Śląsku) nazywane też górnośląskimi, organizujące wsparcie moralne i materialne dla powstańców śląskich (II Powstanie Śląskie wybuchło z 19/20 sierpnia 1920r.) jak i generalnie na rzecz powrotu Śląska do państwa polskiego. Sekcja Werbunkowa skupiała się przede wszystkim na rejestracji ochotników i kierowaniu ich do odpowiednich jednostek wojskowych lub oddziałów zapasowych; Sekcja Propagandowa poprzez działania informacyjne, edukacyjne i nawoływania do zwarcia szeregów starała się krzepić ducha walki i skłaniać m.in. do wstępowania w szeregi ochotnicze, zapisywania się do Czerwonego Krzyża, podejmowania dodatkowej pracy na rzecz państwa, a także składania ofiar materialnych; Sekcja Finansowa zajmowała się głównie zbieraniem ofiar i gromadzeniem funduszów, a także ich wydatkowaniem; Sekcja Gospodarcza zbierała i gromadziła ofiary materialne (m.in. żywność materiały przemysłowe, odzież, różnego rodzaju sprzęty i przedmioty przydatne żołnierzowi oraz organizowała szycie odzieży, wytwarzanie obuwia itp.); Sekcja Sanitarna organizowała m.in. szpitale i uzdrowiska dla żołnierzy, a także w różny sposób niosła pomoc walczącemu żołnierzowi, wysyłając na front paczki żywnościowe i najbardziej przydatne mu przedmioty codziennego użytku; Sekcja ds. Uchodźców udzielała pomocy rzeszom uchodźców - najczęściej żywnościowej, lokalowej i finansowej; zadaniem Sekcji Samoobrony (Bezpieczeństwa) było tworzenie Straży Obywatelskich wspierających lub zastępujących siły policyjne (dużą część funkcjonariuszy policji kierowano na front) w utrzymaniu porządku

[11] *Obrona Państwa*, op. cit s. 304.

[12] O *niepodległość i granice.* Raporty i komunikaty władz wojskowych o sytuacji wewnętrznej w Polsce 1919 -1920, pod red. M. Jabłonowskiego, P. Staweckiego T. Wawrzyńskiego, t. 2.Warszawa –Pułtusk 1998/1999, s. 503;AAN, PRM ,Rektyfikaty, RKt 49,t.4, s. 254-255.

[13] W piśmie do przewodniczącego Komitetu Obrony Narodowej województwa łódzkiego przedstawiciel PPS oznajmiał m.in. :"(…) akcję werbunkową i propagandę PPS prowadzi samodzielnie i przeto w tego typu instytucjach ogólno-narodowych udziału nie bierze". Obrona Państwa, op. cit. s. 311.

[14] *„Naprzód*" 1920, nr 184.

publicznego; Sekcja Konna natomiast zajmowała się rejestracją i kupnem, a także przyjmowaniem podarowanych koni dla armii.

Jako pierwsi w województwie łódzkim Komitet Obywatelski powołali mieszkańcy Tomaszowa Mazowieckiego. Tamtejszy KO powstał już 7 lipca, a więc niemal natychmiast po apelu „Do Broni" podpisanego przez Naczelnika Państwa i Naczelnego Wodza J. Piłsudskiego. Z krótkiego sprawozdania wynika, że Komitet w Tomaszowie w ciągu 5 miesięcy swej działalności zebrał ponad 250 tys. marek. Najwięcej, bo niemal połowę (120 95o mk) ludność złożyła w lipcu. Co bardzo wymowne, stosunkowo wielka sumę, bo ponad 38 tys. mk mieszkańcy miasta i okolic złożyli na „plebiscyt Górnośląski"[15].

Również 7 lipca podjął działalność Obywatelski Komitet Obrony Państwa w Koninie[16] (ludność powiatu – 133 tys.[17]). W przeciwieństwie wielu innych Komitetów, uznanie budzi intensywność Sekcji Propagandy Obronnej, która urządziła około 50 wieców[18]. Mówcy akcentowali przede wszystkim trzy kwestie: niebezpieczeństwo bolszewizmu, wpłacanie na Pożyczkę Odrodzenia oraz wstępowanie do armii ochotniczej[19]. Działania Sekcji wsparły organizacje kobiece, zapowiadając różne formy ostracyzmu wobec mężczyzn pozostających poza szeregami obrońców[20]. Bardzo istotną rolę odegrała Sekcja Straży Obywatelskiej. Jej członkowie zastąpili kierowanych na front policjantów przyjmując wszystkie posterunki Policji Państwowej w Koninie. Na wsiach przeprowadzano lotne kontrole. Nie dysponujemy materiałami ilustrującymi działalność sekcji Gospodarczej, z całą pewnością jednak ,lista ofiar materialnych była podobna, jak w innych powiatach. Mamy natomiast informacje o mówiące o „dobrowolnej mobilizacji koni"[21]. Zebrano ich 381sztuk. Większa własność (głównie ziemianie) dała bezpłatnie 79 sztuk tych zwierząt, miasto Konin 3 sztuki , natomiast włościanie sprzedali 299 sztuk[22]. Z wyliczeń Sekcji Konnej (w oparciu o dane statystyczne z 1919 r., - ziemiaństwo posiadało 959, zaś włościanie 5 039 sztuk ponad dwuletnich koni) wynikało, że ci pierwsi oddali armii nieco ponad 8% a drudzy ponad 5% posiadanych koni.[23] Z perspektywy potrzeb frontu była to bardzo niewielka ofiara. Tę ostatnią cyfrę można przyjąć jako dość miarodajne świadectwo poczucia odpowiedzialności za państwo

[15] *Obrona Państwa*, op.cit., s. 316.

[16] Ibidem, s. 324.

[17] *Wiadomości Ministerstwa Aprowizacj* , op cit. s. 586

[18] Ibidem, s. 325; „*Gazeta Kaliska*" nr 157. Sekcja Propagandowa apelując o wstępowanie do Armii Ochotniczej ostrzegała jednocześnie ogłoszenie nazwisk osób zdolnych do noszeni broni, i ostracyzmem społecznym wobec uchylających się od służby wojskowej.

[19] *Gazeta Kaliska*" nr 170.

[20] Ibidem

[21] *Obrona Państwa*, op.cit., s. 325.

[22] Z doniesień prasowych wynikało, że do końca lipca ofiarowano wojsku 150 koni." Gazeta Kaliska" 1920 nr 170.

[23] Ibidem

w szerokich masach społecznych, nade wszystko w „kraju za miastem". Do armii ochotniczej zgłosiły się 503 osoby. Reprezentacja powiatu konińskiego była jednak liczniejsza; duża część młodzieży, przede wszystkim członków różnych organizacji wstąpiła do wojska w innych miastach, m.in. w Warszawie i Łodzi. Wpływy w gotówce przekroczyły 4,5 mln . Na potrzeby ludności Górnego Śląska sejmik powiatowy przeznaczył niemal 1,5 mln marek[24].

Bardzo szybko, bo już 9 lipca utworzono Komitet Obrony Państwa na powiat wieluński (ludność powiatu – 201 tys.). Jego kierownictwo stanowiła najaktywniejsza grupa działaczy społecznych. Szczególnie liczną reprezentacją stanowili duchowni. Niemal w połowie gmin oni właśnie stanęli na czele Gminnych Komitetów Obrony Państwa[25]. Pracowano bardzo energicznie i z determinacją, o czym świadczyć może przeprowadzenie 35 wieców (na tych zgromadzeniach najmocniej akcentowano konieczność współdziałania społeczeństwa z walcząca armią)[26]. Ze sprawozdania wynika, że nie tylko agitowano do wstępowania w szeregi ochotnicze, ale prowadzono także rejestrację osób zdolnych do noszenia broni, co dowodzi dobrze układającej się współpracy z władzami administracyjnymi powiatu. Do potencjalnych żołnierzy wysłano znamienną w treści odezwę:

„Potrzeba Ojczyzny winna być miarą ofiary i poświęcenia się jej synów. Groźna fala bolszewicka bije w żywą tamę piersi synów Polski - lecz tama ta prysnąć może, jeżeli świeże, gorące dłonie nie wesprą jej w porę. Wstępowanie zatem do szeregów armii ochotniczej musi być żywiołowe, dlatego też Komitet uważa, iż W.P jako prawy syn Ojczyzny powinien bezzwłocznie wstąpić do wojska. W razie zaniechania przez Pana tego świętego obowiązku w obecnej, nagłej potrzebie Ojczyzny, społeczeństwo Wieluńskie zdobędzie się na odpowiedni ostracyzm względem osoby Pańskiej"[27].

Do punktów werbunkowych Armii Ochotniczej zgłosiło się 476 wolontariuszy. Nie sposób jednak powiedzieć jaki wpływ miała na to odezwa Komitetu. Zdecydowaną większość tej grupy stanowili przedstawiciele inteligencji[28]. Oznaczało to dużą absencję reprezentacji wsi. Można przypuszczać, że wiele decyzji o włożeniu munduru zapadło wcześniej, w szczególności w odniesieniu takich organizacji. jak harcerstwo czy „Sokół". Na uwagę zasługują także inne formy ofiarności. Sekcja Gospodarcza zebrała m.in. 1 175 jaj, 448,5 m. płótna, 352 sztuki różnej bielizny, 54 funty pierza , 897 f. miedzi, 1 953 f. mosiądzu, a także pewne ilości zboża i mąki. Z działalności Sekcji Finansowej szczególnie podkreślić należy zebranie 315 złotych obrączek. Złoto i inne kosztowności

[24] *Obrona Państwa*, op. cit. s. 349.

[25] Ibidem, s. 354.

[26] Ibidem.

[27] Ibidem.

[28] Ibidem, s. 335.

złożone zostały w Warszawie, w Wydziale Skarbu Narodowego Polskiej Krajowej Kasy Pożyczkowej. (Wartość ofiar w gotówce sięgała 2 mln marek, 1 976 888 mk i 7 fenigów). Główną pozycję tej sumy stanowił podatek nałożony na mieszkańców przez sejmik powiatowy. Na wyposażenie żołnierzy idących na front, a także na potrzeby uchodźców oraz rodzin ochotników, Rada Miejska uchwaliła zaciągnąć pożyczkę w wysokości 0,5 mln mk.[29].

Ogromną ofiarność wykazało społeczeństwo powiatu łęczyckiego (ludność powiatu -158 tys.). Zebrana przez tamtejszy KON kwota była czterokrotnie wyższa niż w powiecie wieluńskim i przekroczyła 8 mln mk (8 198 877). Co ważne, większość tych środków i ofiar nie pochodziła z podatku nałożonego przez władze samorządowe (mk 2 146 030 f. 96), lecz z datków ludności. Np. „na rzecz żołnierza polskiego" wpłynęło mk 448 576 f. 62, „na rzecz inwalidów„ - mk 926 235; oraz co wielce znamienne „na obronę Górnego Śląska" - mk 2 663 364 f. 01[30]. Była to prawdopodobnie największa ofiara finansowa ludności jednego powiatu w skali kraju.

Stosunkowo szybko do walki z najazdem zorganizowało się społeczeństwo powiatu tureckiego[31] (ludność powiatu – 146 tys.[32]). Powiatowy Komitet Obrony Państwa podjął działalność 12 lipca. Chociaż w jego skład weszli przedstawiciele różnych instytucji i organizacji, główną rolę odgrywali przedstawiciele samorządu i ziemian. Obok Komitetu Powiatowego i miasta Turek, prace prowadziło także kilkanaście podomitetów wiejskich[33]. Wśród kilku działających tam sekcji na szczególne podkreślenie zasługuje Sekcja Przemysłowa. Dzięki jej staraniom, z materiałów złożonych przez społeczeństwo szyto m.in. odzież i bieliznę na potrzeby żołnierza. Na front (w paczkach indywidualnych), a także do szpitali w Kaliszu i Uniejowie wysłano rzeczy o wartości około 1,5 mln mk. Wśród nich było kilka tysięcy koszul, kalesonów, onucek, skarpetek. Ponadto dary stanowiły m.in.: igły, nici, lusterka, mydło, szczoteczki do zębów, koperty, ołówki, pasta do butów, zapalniczki, zapałki, papierosy, tytoń, a także marmolada, wędliny i pierniki[34]. Dla powstańców górnośląskich przesłano dary o wartości kilkuset tysięcy marek. Związek Ziemian ofiarował na potrzeby armii 5% posiadanych koni. Nieco słabsza wydaje się dynamika działań Sekcji Rejestracyjno-Agitacyjnej: 12 odczytów i 6 pogadanek to stanowczo za mało wobec skali zagrożenia. Prawdopodobnie najmniej czasu poświęcono ludności wiejskiej, dotarcie do której było kluczem powodzenia akcji ochotniczej. Gdy czytamy, że „3 gminy ochotnika nie dały zupełnie" można sądzić, że jedną z ważnych przyczyn tej absencji była słabość propagandy obronnej poprzez

[29] *Gazeta Kaliska* z 30.07.1920.

[30] *Obrona Państwa* ,op. cit. s. 332.

[31] Ibidem, s. 349; „ *Wyzwolenie*" nr 199,z 20 .o7 .1920.

[32] *Wiadomości Aprowizacyjne*, op. cit. s. 585.

[33] *Obrona Państwa*, op. cit . s. 350.

[34] Ibidem.

„żywe słowo". Ogółem do służby wojskowej zakwalifikowano 351 ochotników. Byli wśród nich przedstawiciele włościan (9o osób), urzędnicy państwowi i samorządowi (23 osoby), strażacy ochotniczych straży pożarnych (27 osób), nauczyciele szkół powszechnych (21 osób), ziemianie (14 osób). Zakwalifikowano także 25 uchodźców z terenów kresowych, w tym 14 skautów z Podola. W sprawozdaniu występuje także nieostra kategoria „ mieszkańców miasta" (86 osób) oraz „młodzieży"(50 osób). Liczba chętnych do walki, którzy stanęli przed komisjami zaciągowymi a ich kandydatury zostały odrzucone (wiek, stan zdrowia) nie jest znana. Istotnym przejawem aktywności mieszkańców powiatu była ich działalność w Straży Obywatelskiej. Liczyła ona ponad 500 osób. Straż poza służbą patrolową odbywała także ćwiczenia wojskowe. W gotówce zebrano ponad 4,5 mln mk. W tym z podatku nałożonego przez władze samorządowe ponad 3,5 mln mk.[35]. Z listy darów społeczeństwa wymienić należy dużą ilość płótna (o wartości 390 tys. mk) przekazaną Komitetowi przez tkaczy tureckich, oraz kilkadziesiąt koni ofiarowanych przez ziemian[36].

Dzień 14 lipca to inauguracja działań Komitetu Obrony Państwa w Kole (ludność powiatu-142 tys.[37]). Jego wyróżnikiem był rzadko spotykany w skali kraju pluralizm społeczno-polityczny, co pozwalało jego działaczom docierać do większości środowisk powiatu[38]. W jego skład wchodziło duchowieństwo, robotnicy, chłopi, ziemianie, rzemieślnicy, przedstawiciele Gminy żydowskiej i protestanckiej, oraz reprezentanci głównych ugrupowań politycznych[39]. Szczególny nacisk Komitet pożył na propagandę obronną. Prelegentami na wiecach i zebraniach byli obok posłów i członków władz Komitetu także nauczyciele i proboszczowie. Ich wysiłek przyniósł owoce: zebrano ponad 7 mln marek gotówce, (w tym 5,5 z podatku uchwalonego przez sejmik, jako danina przymusowa), zaś ponad 6 mln złożono na Pożyczkę Odrodzenia. Około 400 osób wstąpiło do Armii Ochotniczej. Najszybciej swą gotowość do służby woskowej zgłaszali ziemianie i inteligencja, w następnej kolejności robotnicy i chłopi. Jak wynika ze sprawozdania udział tych ostatnich był bardzo niewielki. Wśród wolontariuszy odnotowano także obecność dwóch przedstawicieli ludności żydowskiej[40].

Niemal równolegle z kolskim podjął działalność OKOP na powiat piotrkowski (ludność powiatu - ponad 241tys.[41]). Na jego czele stanęli przedstawicie samorządu, duchowieństwo, ziemianie i kupcy. Komitet reprezentowany był przez najważniejsze siły polityczne. Na podkreślenie zasługuje utworzenie aż

[35] Ibidem, s. 352.

[36] *Wyzwolenie*" nr 199 z 20 .o7. 1920.

[37] *Wiadomości Ministerstwa Aprowizacji "* , op. cit, s. 584.

[38] *Obrona Państwa*, op. cit., s. 318

[39] Ibidem.

[40] Ibidem s. 319.

[41] Wiadomości Ministerstwa Aprowizacji 1920, nr 27 , s. 581.

10 sekcji. Na potrzeby frontu ludność zebrała ponad 2 mln. mk. Najwięcej wpłynęło z opodatkowania mieszkańców gmin (sejmik opodatkował ludność od 6 do 30 mk od morgi, w zależności od jakości gruntu i jego dochodowości. Nie wiadomo jaka kwota wpłynęła od ludności miejskiej, wobec której Rada Miejska uchwaliła odpowiedni podatek. Najcenniejszą ofiarą, jaka złożyli mieszkańcy powiatu to ponad tysięczny orszak ochotników[42]. Można stąd wnioskować, że była w tej grupie także liczna reprezentacja wsi, choć szczegółowych danych brak. Nie wiadomo też jaki odsetek stanowili wśród nich dość licznie zamieszkali w Piotrkowskiem Żydzi . Odnotowano ich udział w Straży Obywatelskiej, lecz jak czytamy w sprawozdaniu : „Z ludności żydowskiej brały udział w ćwiczeniach tylko nieliczne jednostki (…) Polacy ćwiczyli chętnie i gromadnie”[43].

W połowie lipca postał KON na powiat słupecki (ludność powiatu -122 497 mieszkańców[44]). Powołał go starosta słupecki na zebraniu burmistrzów, wójtów, sołtysów, przedstawicieli duchowieństwa i przedstawicieli różnych warstw społecznych. Główną rolę w organizowaniu ludności odgrywały 22 Komitety gminne i parafialne . Obecność komitetów parafialnych oznacza aktywność miejscowego duchowieństwa. Członkowie tych lokalnych komitetów odwiedzali mieszkania i zbierali ofiary od ludności. Dzięki temu żywność szybciej docierała do potrzebujących, przede wszystkim szpitali i grup uchodźców. Na terenie powiatu urządzono 34 wiece. W roli mówców często występowali uchodźcy, dzieląc się swymi doświadczeniami dotyczącymi bolszewickiej rzeczywistości. Szczególnie ważną rolę w kampanii propagandy obronnej odegrali duchowni. Największy wiec odbył się w Słupcy gromadząc ponad 10 tysięcy uczestników z całego powiatu (samo miasto Słupca liczyło wówczas 9 900 mieszkańców[45]) słuchaczy. Zważając, że tak wielkie zgromadzenia miały miejsce na ogół w wielkich miastach świadczy to o wielkim zainteresowaniu mieszkańców powiatu losami ojczyzny, ale także o pracy informacyjnej miejscowych władz oraz Komitetów Obrony Państwa wszystkich szczebli. Podniosłości nastroju na wiecu dowodzi żądanie zebranych (pod adresem państwa) ogłoszenia pospolitego ruszenia. O zrozumieniu ciężkiego położenia państwa świadczą w pewnej mierze zapisy do czerwonego Krzyża. W lipcu jego szeregi liczyły około 20 tys. członków[46] (kilka miesięcy wcześniej prawdopodobnie około kilkuset osób; w całym kraju na początku 1920 Czerwony Krzyż liczy 30 tys. członków[47]). Liczba ta jest trudna do zweryfikowania, gdyby taka była powiat zajmowałby pod tym względem pierwsze miejsce w kraju. Można przypuszczać, że właśnie

[42] *Obrona Państwa*, s. 336.

[43] Ibidem, s. 336.

[44] *Wiadomości Ministerstwa Aprowizacji*, op cit. , s. 584.

[45] Ibidem , op. cit. s. 580.

[46] Ibidem, s. 347.

[47] *Czerwony Krzyż* 1920 nr 11, s. 198.

dzięki tak dużej liczbie członków CK dobrze funkcjonowała akcja pomocy żołnierzowi i uchodźcom. CK zebrał na potrzeby KON - 550 tys, mk. Ogółem ludność powiatu słupeckiego bezpośrednio z ofiar zebrała około 2 mln marek (nie licząc kwot pochodzących z sejmiku powiatowego). Nie wiadomo jaka kwotę zebrano z podatku przymusowego. Ogółem komitet dysponował kwotą ponad 4 mln mk[48].

Działalność KON-u na powiat radomski (ludność powiatu – 221 tys.[49]) prawdopodobnie ruszyła w połowie lipca. Jednak jak można wnioskować nie wykazał on tyle rozmachu widocznego w niektórych innych powiatach, mogą o tym świadczy prace sekcji propagandowej, która zapisała na swym koncie 16 wieców w powiecie i 2 w mieście. Ludność złożyła w formie dobrowolnej ofiary około 70 tys. mk[50]. Największe kwoty pochodziły od Związku Ziemian i Związku Ziemianek. Danina przymusowa przyniosła około 6 mln. mk. Wśród ofiarodawców wybija się nazwisko ziemianina Stanisława Kobyłeckiego. Wspomniany ziemianin nie mogąc uczestniczyć osobiście w walce ofiarował ze swego majątku 60 morgów na dwa gospodarstwa dla żołnierzy ochotników walczących na froncie. Z kilkudziesięciu kandydatów obdarowanych zostało dwóch, byli nimi: Adam Kostrzewa sierżant 2 pułku piechoty syberyjskiej i sierżant Jan Norberciak z 26 pułku piechoty[51]. Jest to czyn godny szczególnego podkreślenia, gdyż przypadki takie w skali kraju były bardzo rzadkie.

Dość późno zawiązał się Obywatelski Komitet Obrony Państwa na powiat łódzki. Z mało rozbudowanego, a raczej lakonicznego sprawozdania nie dowiadujemy się jakie siły polityczne i społeczne tworzyły Komitet Obywatelski organizujący społeczeństwo do walki z najazdem. Jednak uwagę zwracają dwie sprawy: nieobecność Sekcji Propagandy oraz ostrych tarć politycznych (z tego w jednej z gmin nikt z miejscowych działaczy nie chciał objąć stanowiska pełnomocnika gminnego Komitetu Powiatowego). Ludność 19 gmin ofiarowała na rzecz walczącego państwa niecałe 168 tys. mk. Większość tej kwoty stanowiły przekazy od organizacji społecznych i przedsiębiorstw (m.in. Związek ziemian 60 tys. mk a Towarzystwo Elektrycznych Kolei Dojazdowych 60 tys. mk), od gmin wpłynęło nieco ponad 57 tys. mk. Na Pożyczkę Odrodzenia złożono zaledwie 245 800 mk. Gminy (poza dwoma) sięgnęły po gotówkę dopiero po ogłoszeniu podatku obowiązkowego zasilając skarb państwa sumą 15 mln marek[52]. Liczba ochotników z powiatu nie jest znana.

Nie zdołał wyzyskać w pełni możliwości ofiarnych społeczeństwa KON pracujący na terenie miasta Łodzi. W jego łonie, szczególną przedsiębiorczością

[48] *Obrona*, op,cit. ,s.348

[49] *Wiadomości Ministerstwa Aprowizacji"*, op. cit., s. 580.

[50] *Obrona Państwa*, s. 349.

[51] Ibidem

[52] Ibidem, s. 333.

wykazała się Sekcja Gospodarcza, m.in. organizująca w prywatnych mieszkaniach szycie bielizny dla żołnierzy[53]. Źródłem przeszkód w pracach łódzkiego Komitetu nie były problemy personalne czy organizacyjne, lecz egoistyczna, klasowa polityka partii lewicowych , w pierwszym rzędzie Polskiej Partii Socjalistycznej (mającej większość w organach samorządowych miasta). Socjaliści, wbrew nakazowi chwili, nie włączyli się do tworzącego się ogólnonarodowego frontu obronnego, podejmując samodzielną, a raczej separatystyczna akcję w tym kierunku. Te działania, ze względu na robotniczy charakter miasta i dominację polityczną lewicy rozsadziły a tym samym osłabiły potencjał ofiarny ludności. Większość środowisk robotniczych dając posłuch swym przywódcom nie włączyła się do budowy jednolitego frontu. Rozczłonkowane i zdezorientowane masy robotnicze nie zasiliły też skarbu Komitetu. Można zakładać , że składano ofiary w Komórkach tworzonych przez PPS, lecz brak informacji na ten temat. Na szczególnie negatywną ocenę zasługuje postawa Rady Miejskiej Łodzi (w większości byli to przedstawiciele ugrupowań lewicowych), która, mimo widma klęski militarnej i załamania się bytu państwa nie zarządziła opodatkowania mieszkańców miasta na cele wojenne. Ostatecznie, po wielu wahaniach i naciskach KON-u i przedstawicieli społeczeństwa , dopiero 10 sierpnia (kiedy wojska bolszewickie przygotowywały się do szturmu na stolicę) Rada zdecydowała się na uchwalenie podatku. Jednak zebrana kwota, miała zostać przeznaczona nie na wsparcie frontu, lecz „potrzeby wojenne miasta". Ta zwłoka miała bardzo negatywne następstwa. Przede wszystkim straciło prowadzące wojnę o swój byt państwo; zamiast wielomilionowej kwoty zebrano zaledwie nieco ponad 800 tys. mk.[54]. Zanim bowiem wprowadzono w tym kierunku przepisy wykonawcze niebezpieczeństwo najazdu minęło, a patriotyczny ogień niemal zupełnie wygasł.

W Kaliskiem, chociaż bardziej świadome rzeczywistości wojennej grupy społeczeństwa nie szczędziły ofiar na rzecz frontu także przed odezwą ROP[55], niemal do końca lipca nie było siły koordynującej te działania. Obywatelski Komitet Obrony Państwa na miasto i powiat Kalisz zawiązał się dopiero 27 lipca. Do tego czasu głównymi siłami organizującymi potencjał ludności powiatu były przede wszystkim: miejscowe władze, organizacje społeczne, wojsko, instytucje i przedsiębiorstwa. W prasie ukazały się wezwania do wstępowania do armii ochotniczej i wspierania odpierającego najazd państwa. Apel chwytanie za broń wydała także Gmina Żydowska w Kaliszu: „(…) pamiętać musimy, że broniąc Polski bronimy wolności tej ziemi, do której przywiązania nie stracimy(…) Zarząd Gminy wspierać będzie materialnie rodziny, które pozostały

[53] *O niepodległa i granice*, op.cit, s. 352.

[54] Ibidem, s. 306.

[55] *Gazeta Kaliska*"z 29 VI 1920.

na utrzymaniu ochotników…”[56]. Z perspektywy doniesień prasy kaliskiej istniała naturalna potrzeba powołania siły zespalającej wysiłek ofiarny, jednoczącego się wokół armii i państwa ‚społeczeństwa[57]. Pojawiające się na łamach prasy kaliskiej informacje o gotowości do złożenia ofiar można odbierać jako instrument propagandy obronnej, ale także jako pytanie o „techniczne” rozwiązanie tej kwestii. Niektóre ofiary mogą dowodzić, że część społeczeństwa nie bardzo rozumiała potrzebę chwili, wymiar toczących się spraw. Odnosi się to m.in. do pracowników garbarni firmy „Deutschman” i Cechu Ślusarzy: pierwsi na cele „Armii Ochotniczej” złożyli 30 mk, drudzy „na Żołnierza Polskiego” przeznaczyli 100 mk.[58]. Generalnie jednak, choć ofiarność nie była, poza wyjątkami, zbyt duża to miała ona dość powszechny charakter m.in. za sprawą samo opodatkowania zakładów pracy i instytucji. Wysokości kwoty złożonej przez mieszkańców nie sposób podać. Komitet Obrony Państwa zebrał ponad 500 tys. mk. Podobnie, jak w innych powiatach, udział miejscowej społeczności we froncie wewnętrznym nie ograniczał się do ruchu ochotniczego, ofiar w gotówce czy różnych produktach; duże znaczenie miały dodatkowe godziny pracy produkcyjnej. Na tym odcinku wymienić trzeba kaliski Cech Krawców, którego członkowie uszyli bezpłatnie (z dostarczonych materiałów) 2 tys. sztuk bielizny i 600 sztuk umundurowania[59]. Nie wiadomo jako kwotę złożyło społeczeństwo na rzecz obrony państwa. Działający od końca lipca (a w rzeczywistości od początku sierpnia) Komitet Obrony Państwa zebrał ponad 0,5 mln marek. Ogólna suma jaką dysponował sięgała 2,4 mln marek, z czego ponad 1,8 mln mk. pochodziło z podatku nałożonego przez sejmik[60].

Mieszkańcy powiatu łaskiego zorganizowali się dopiero na początku drugiej dekady września, gdy losy wojny były już przesądzone. W zachowanej dokumentacji brak informacji o przyczynach tak późnego powołania Komitetu. Zważając na rozstrzygnięte losy wojny i stosunkowo krótkie działanie Komitetu, mało wiarygodne wydają się zawarte w sprawozdaniu dane o zorganizowaniu w gminach 198 wieców[61]. W przypadku powiatu łaskiego bardzo trudno zmierzyć skalę ofiar ludności. Można przyjąć, że do czasu powstania Komitetu ludność składała ofiary (gotówkę oraz produkty przemysłowe i spożywcze) w instytucjach samorządowych, organizacjach, osobom kwestującym lub w biurach parafialnych. W czasie trwającej około trzech miesięcy działalności Komitetu zebrano 550 tys. mk. Jeśli chodzi o żywność i inne produkty ludność

[56] Ibidem, nr 153.Kilka dni później Zarząd Związku Rzemieślników Żydowskich zawiadomił o podjęciu przez rzemieślników uchwały o przedłużeniu pracy o kilka godzin dziennie w tych gałęziach, które łączą się z prowadzeniem wojny.

[57] Ibidem.

[58] Ibidem, nr 156.

[59] *Obrona Państwa*, op. cit. s. 317.

[60] Ibidem.

[61] Ibidem, s. 327.

ofiarowała przed wszystkim zboże, drób i odzież[62]. Wobec braku szczegółowych sprawozdań dokumentujących zachowania i postawy społeczeństwa woj. łódzkiego, bardziej wnikliwa ocena jego wkładu w tworzenie frontu obronnego nie jest możliwa. Niemniej jednak na podstawie analizy zachowanych źródeł, można mówić o bardzo szerokim udziale mieszkańców województwa w patriotycznym zrywie. Na miejscu wydaje się być teza, że stopień zaangażowania w budowę frontu, a także skala ofiarności jednostek, były wprost proporcjonalne do stopnia świadomości narodowej, państwowej, a także nawyków działań obywatelskich - mówiąc najogólniej, poziomu kultury politycznej. Najbardziej spektakularnym dokonaniem ludności łódzkiego, a jednocześnie wkładem w zwycięstwo 1920 roku, był zbrojny ruch ochotniczy. Od lipca do września do szeregów „Armii Ochotniczej" zgłosiło się 14 tys. wolontariuszy. Zważając na znaczny odsetek ludności żydowskiej (także niemieckiej) zamieszkałej na terenie województwa, której przedstawiciele nie poczuwali się do niczego, zasługują na uznanie.

Literatura
Bibligraphy

Davies N., *Orzeł biały, czerwona gwiazda. Wojna polsko-bolszewicka 1919-1920*, Kraków 1997.

Kutrzeba T., *Wyprawa kijowska 1920 roku*, Warszawa 1938.

Markowski M.B., *Społeczeństwo województwa kieleckiego wobec wojny polsko-bolszewickiej*, Kielce 1998.

Marszałek P.K., *Rada Obrony Państwa 1920 roku. Studium prawno-historyczne*. Wrocław 1995.

Musialik M.K., *Wojna polsko-bolszewicka 1919-1920*, Włocławek 1991.

Szczepański J., *Społeczeństwo Polski w walce z najazdem bolszewickim 1920 roku*, Warszawa-Pułtusk 2000.

Wyczelski L., *Wojna polsko-rosyjska 1919-1920*, t. 1 i 2, Warszawa 2010.

Dokumenty archiwalne - Archiwum Akt Nowych, Prezydium Rady Ministrów, Rektyfikaty

Dokumenty publikowane

Obrona Państwa w 1920 roku, pod red. W. Ścibor-Rylskiego, Warszawa 1923.

O niepodległą i granice. Raporty i komunikaty naczelnych władz wojskowych o sytuacji wewnętrznej Polski 1919-1920, pod red. M. Jabłonowskiego, P. Staweckiego i T. Wawrzyńskiego, t.2. Warszawa-Pułtusk 1999-2000.

Statystyka Polski, 1928 t.14, Warszawa 1928.

Wiadomości Ministerstwa Aprowizacji, 1920 nr 1927.

Prasa

„Czerwony Krzyż" 1920

„Gazeta Kaliska" 1920

„Naprzód" 1920

[62] Ibiem, s. 328.

„Wyzwolenie „ 1920.

Społeczeństwo województwa łódzkiego wobec zagrożenia państwa w roku 1920.

Streszczenie

W zamieszczonym tekście autor podjął próbę przedstawienia (w najogólniejszym zarysie) wysiłku ofiarnego ludności woj. łódzkiego w decydującej fazie wojny polsko-bolszewickiej 1920 roku. W części wstępnej omówiono sytuację wewnętrzna i zewnętrzną na obszarze odradzającej się po ponad wiekowej niewoli Rzeczypospolitej, oraz stosunek społeczeństwa kraju do toczącej się na Wschodzie wojny z Rosją sowiecką. Druga część poświęcona jest procesowi tworzenia się i działaniu „frontu wewnętrznego" na obszarze województwa łódzkiego. Przedstawiając udział poszczególnych powiatów w czynie obronnym państwa, zilustrowano przede wszystkim niektóre detale dotyczące form aktywności i ofiarności społeczeństwa (m.in. propaganda obronna, ofiary pieniężne, materialne i obecność w szeregach „Armii Ochotniczej"), wskazując także przeszkody towarzyszące wysiłkowi obronnemu. Generalnie ludność województwa „zdała" patriotyczny egzamin, dowodzą tego przede wszystkim takie „wskaźniki", jak podejmowanie dodatkowej pracy na potrzeby armii, wielomilionowa ofiara w gotówce, jak i „danina krwi", do „Armii Ochotniczej" z woj. łódzkiego zgłosiło się ponad 14 tys. wolontariuszy. Zważając na wysoki odsetek ludności żydowskiej (ponad 30% populacji) nie poczuwającej się na ogół do udziału w obronie państwa, czyn ochotniczy należy ocenić wysoko.

The People of Łódź in the Face of a Threat to the State In 1920

Summary

The text provides a general outline of the selfless of fort of the populace of Łódź Voivodeship in the decisive of the Polish-Bolshevik War of 1920.The introductory part discusses the internal and external situation in the Polish Republic which had just been re-established after over a century long occupation as well as nations attitude to the war, with Soviet Russia In the East. The second part, focuses on the creating and functioning of the „Home front" in the area of Łódź Voivodeship.

The presentation of the individual counties contribution to the national Demence effort ilustrates certain detailles pertaining to the various forms of the peoples involvement generosity including to defensive propaganda, the monetary and material donations or the joining of the „Voluntary Army". It also identifies teh obstacles that accompanied the Demence of fort. In general the people of Łódź Voivodeship passed the patriotic test. This is bary out primarily by aspect such as the performing of additional work to meet the needs of the „Voluntary Army" the donations of several millions zloty in cash and the blood sacrifice with over 14 000 volunteers en listing. The high regard for the voluntary action is further supported by the high share of the Jewish population (over thirty percent) taking part i the effort, in view of the fact that is the group seldom felt inclined to defend to the State.

ADAM CZABAŃSKI
Uniwersytet Medyczny im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu

Samobójstwa na torach kolejowych jako przykład zaburzenia bezpieczeństwa publicznego

Suicides on railway tracks as an example of public safety disorder.

Wprowadzenie
Introduction

Jak wynika z danych WHO każdego roku na świecie odbiera sobie życie 1,2 mln ludzi, a przynajmniej dziesięć razy więcej próbuje sobie to życie odebrać. Samobójstw tych dokonuje się poprzez użycie broni palnej, powieszenie, skok z wysokości, ale także poprzez skok pod pociąg. Przy okazji warto tu zauważyć za E.Stenglem, że wielu samobójców przeżywa swoistą ambiwalencję celów, a więc równoczesną chęć życia i śmierci[1]. To wyjaśnia dobór często mało urazowych środków, jak różnego rodzaju leki. Stengel uważa, że rzadko spotyka się sprawców zamachów samobójczych przewidujących absolutną nieuchronność śmierci[2].

Jeśli więc ktoś pragnie unicestwienia swojego życia, jest pewien swojej decyzji i działa racjonalnie, z pełną premedytacją, wówczas dobiera metody najbardziej skuteczne.

Jeśli ktoś staje na torach w oczekiwaniu na zmiażdżenie przez wielotonowy pociąg, to pragnie w ten sposób dobitnie wyrazić swoje pragnienia śmierci, a nade wszystko pragnienie odejścia z tego życia, pozostawienia doczesnego koszmaru. Uznano za potrzebne podjęcie szerszej refleksji na ten temat.

Celem niniejszej pracy jest opisanie zjawiska samobójstw pod kołami pociągów w wybranych krajach europejskich i pozaeuropejskich oraz zwrócenie uwagi na zaburzenia bezpieczeństwa publicznego wynikające z incydentu suicydalnego na torach kolejowych.

[1] Za: B.Hołyst, *Suicydologia*, Wydawnictwo Lexis Nexis, Warszawa 2002, s. 35.

[2] Ibidem, s. 36.

Specyfika samobójstw na torach kolejowych. The specificity of railway suicides

Wśród licznych sposobów popełniania samobójstwa w ruchu drogowym wyróżniają się czyny polegające na rzuceniu się pod rozpędzony pojazd. Z ustaleń prof. Brunona Hołysta wynika, że ofiara najczęściej do tego celu wybiera pojazd szynowy. Można wskazać na trzy czynniki, które wpływają na wybór tej właśnie metody autodestrukcji:

- znaczna masa tego typu pojazdów,
- niemożność zmiany toru jazdy w momencie dostrzeżenia samobójcy na torach,
- wynikająca z masy pojazdu długa droga hamowania.

Te właśnie czynniki wzmagają skuteczność zamachu[3]. Ponadto samobójcy wybierają nierzadko takie miejsca, w których maszyniści kolejowi mają ograniczoną widoczność i nie są w stanie na czas wyhamować. Z badań wynika, że samobójcy najczęściej giną pod kołami pociągów, rzadziej kolejek miejskich, czy tramwajów. Jak pisze B.Hołyst: „Pojazdy szynowe kursujące w ruchu miejskim w mniejszym stopniu nadają się do omawianych celów, ponieważ nie rozwijają tak wielkiej szybkości, a kierujący nimi mają pewne możliwości obserwowania warunków istniejących na torze jazdy i reagowania na pojawiające się przeszkody. Ponadto obecność przechodniów także wpływa negatywnie na decyzję o realizacji samobójczego zamiaru”[4].

Badania dotyczące specyfiki samobójstw na torach kolejowych pod kątem analiz kryminologicznych i z zakresu medycyny sądowej, prowadzone były w Polsce w pierwszej połowie lat 70-tych XX wieku[5].

Należy zwrócić uwagę na problemy w odróżnieniu, czy dany czyn na torach był samobójstwem, wypadkiem czy zabójstwem. Na podstawie obrażeń trudno ten problem rozstrzygnąć. Szczególnie kłopotliwe jest odróżnienie ran przedśmiertnych od ran pośmiertnych. Zdaniem B.Hołysta samobójcy zazwyczaj noszą poprzeczne cięcia w okolicy szyi, tułowia lub kończyn. Jak się bowiem okazuje ofiary najczęściej leżą w poprzek torów. „Jako typowe dla samobójstwa odnotowano odcięcie głowy, bez żadnej innej rany”[6]. W innych śmiertelnych incydentach na torach kolejowych charakterystyczne są zupełnie odmienne uszkodzenia ciała ofiary. Pisze o tym B.Hołyst: „Rany zwykle są liczne, włącznie z rozmaitymi otwartymi albo zamkniętymi złamaniami kończyn, które czasami są zupełnie odcięte. Nierzadkie są przypadki prawdziwego wypatroszenia.

[3] Ibidem, s. 774.

[4] Ibidem.

[5] A.Garbowska, J.Skórniewski, *Urodzenie żywego dziecka w wyniku rozkawałkowania ciężarnej kobiety przez pociąg*, [w:] *Archiwum Medycyny Sądowej i Kryminologii*, 1973, 23 (1), s. 103-104; K. Jaegermann, Z. Paćko, *Śmiertelne wypadki na torach kolejowych (Analiza materiału sekcyjnego z lat 1957 – 1972)*, [w:] Archiwum Medycyny Sądowej i Kryminologii,1974, 24 (1), s. 15 – 32.

[6] B. Hołyst, 2002, op. cit. 775.

Niekiedy rany mają znamiona podejmowania przez ofiarę próby uniknięcia uderzenia (np. gdy zostawały okaleczone tylko kończyny dolne)[7]. Poznański badacz T.Marcinkowski ustalił, że samobójcy zwykle układają się na szynach prostopadle do kierunku torów, w taki sposób, że szyja przylega do szyny. Po przejechaniu pociągu następuje więc oddzielenie głowy oraz uszkodzenie kończyn dolnych[8].

Nie ma jednoznacznych ustaleń co do szczególnie podwyższonego poziomu odurzania się alkoholem przez ofiary samobójstw na torach kolejowych. Badania potwierdzają, że znaczny poziom alkoholu stwierdza się w co czwartym przypadku. Z kolei inni autorzy uważają, że konsumpcja alkoholu wiąże się ze śmiercią o przypadkowej etiologii[9].

Rozstrzygnięcie, czy zdarzenie było samobójstwem, wypadkiem, czy zabójstwem wymaga sumiennego i dokładnego przeprowadzenia oględzin miejsca zdarzenia. Pisze o tym B.Hołyst: „Badania powinny objąć nie tylko miejsce zderzenia pojazdu z ciałem ofiary, ale także teren, na którym znajdowano poszczególne części ciała denata, fragmenty jego garderoby czy należące do niego przedmioty. Organy ścigania powinny również dążyć do odtworzenia drogi, którą ofiara dostała się w rejon torów. /.../ W odszukaniu śladów pochodzących od denata może pomóc użycie psa tropiącego”[10].

Czy samobójcy odbierający sobie życie na torach kolejowych posiadają jakieś cechy charakterystyczne? Zdaniem B.Hołysta niektórzy autorzy podkreślają, że najbardziej gwałtowne metody samobójstwa stosowane są przez osoby z poważną chorobą psychiczną. Tacy autorzy jak Lindekilde, Wang, Boskov, Emmerson, Cantor i Symonds wyrażają pogląd, że większość z przebadanych przypadków samobójstw na torach kolejowych była udziałem osób leczących się psychiatrycznie, cierpiących na psychozy, schizofrenię i nerwicę[11].

Samobójstwa na torach kolejowych poprzez swoją specyfikę niosą ze sobą liczne sytuacje zagrażające poczuciu bezpieczeństwa obywateli. Dalsze analizy dotyczące zjawiska samobójstw na torach kolejowych ubogacić powinna prezentacja zjawiska w poszczególnych państwach. Omówione tu zostaną lokalne problemy powiązane z analizowanym społecznym fenomenem.

[7] Ibidem.

[8] T.Marcinkowski, *Medycyna sądowa dla prawników*, Warszawa 1975, s. 145.

[9] J.L.Palanco, J.J.Gamerro Lucas, M.A.V.Rojas, M.I.A.Martinez, *An unusual case of railway suicide*, w: „Journal of Forensic Sciences”, 1999, tom 44, nr 2, s. 444 – 446.

[10] B.Hołyst, *Suicydologia*, op.cit., s. 776 – 777.

[11] Ibidem, s. 775.

Zjawisko samobójstw pod kołami pociągów w wybranych państwach. The phenomenon of railway suicides in selected country

Polska:

Bardzo trudno jest uzyskać konkretne dane dotyczące samobójstw na torach kolejowych w Polsce. Zazwyczaj podawane są dane zbiorcze dotyczące samobójstw i wypadków łącznie. Na uwagę zasługują dane podane przez Służbę Ochrony Kolei. Dane te dotyczą liczby samobójstw zarejestrowanych na obszarze kolejowym w Polsce w latach 2000-2007:

2000 rok: 147
2001 rok: 127
2002 rok: 118
2003 rok: 157
2004 rok: 165
2005 rok: 158 (oraz 39 osób okaleczonych)
2006 rok: 115 (oraz 29 osób okaleczonych)
2007 rok: 106 (oraz 20 osób okaleczonych)[12]

W tym okresie samobójstwo na torach kolejowych popełniło 1093 osoby, zarejestrowano także 88 osób okaleczonych w wyniku samobójczego wtargnięcia na tory kolejowe. Oznacza to, że każdego roku w Polsce samobójstwo poprzez rzucenie się pod koła pociągu popełniało średnio 137 osób, przynajmniej średnio 11 doznawało okaleczeń w wyniku nieudanych prób samobójczych pod kołami pociągu.

Prowadzone badania z zakresu medycyny sądowej pokazują zakres zjawiska wypadków z udziałem pojazdów szynowych w Bydgoszczy i okolicach. Metodologia badań tak jednak została skomponowana, że nie zdołano określić jaki odsetek z 72 sekcji zwłok, dotyczył samobójstw, a jaki nieszczęśliwych wypadków[13]. Przypadki dotyczyły osób zmarłych w konfrontacji z pociągiem lub tramwajem w latach 1992- 2002. W artykule tym pojawiają się ponadto informacje, że w Polsce w latach 1991 – 2000 zginęło w wypadkach kolejowych 5917 osób, natomiast ranne zostały 8592 osoby. Dane PKP dotyczą jednak wszystkich zgonów na kolei, łącznie z częstymi tu wypadkami zawodowymi. Z innych badań wynika, że w Polsce w samobójstwach pod kołami pociągu przeważali mężczyźni[14].

[12] http://z.kgsok.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=82&Itemid=86

[13] E. Bloch-Bogusławska, P Engelgardt, E.Wolska, A.Paradowska, *Analiza zgonów w następstwie wypadków z udziałem pojazdów szynowych w materiałach Katedry Medycyny Sądowej CM w Bydgoszczy w latach 1992-2002*, [w:] Archiwum Medycyny Sądowej i Kryminologii, 2006, nr 3, s. 181 – 190.

[14] A. Niemcenowicz-Janica,M. Rydzewska – Dudek, J. Załuski, T.Dopierała, J.Janica, Z.Wardaszka, I. Ptaszyńska – Sorosek, M. Okłota, *Analiza samobójstw w materiale sekcyjnym Zakładu Medycyny Sądowej AM w latach 1990 – 2003*, w: Archiwum Medycyny Sądowej i Kryminologii, 2005, 4, s. 120-124.

Badania z rejonu Krakowa i okolic potwierdzają powyższe ustalenia. W materiale krakowskiego Zakładu Medycyny Sądowej zebrano 448 przypadków samobójstw z lat 1991-2000. W tej liczbie 37 przypadków dotyczyło przejechania przez pociąg (8,3%). Ustalono, że stosunek liczby samobójstw kobiet na torach kolejowych do analogicznych samobójstw mężczyzn wynosił 1:3,5 (8:29)[15].

W innych krajach kolizje z pojazdami szynowymi stanowią zjawisko dość częste.

Niemcy:

Okazuje się, że w Niemczech zgony związane z wypadkami z udziałem pojazdów szynowych stanowią około 1% wszystkich sekcji sądowo – lekarskich[16]. W latach 1997-2002 w Niemczech doszło do 5731 samobójstw pod kołami pociągu. Z badań niemieckich wynika, że 10% zamachów samobójczych nie udaje się. Udane zamachy samobójcze są zazwyczaj udziałem mężczyzn. Do tych incydentów suicydalnych dochodzi na otwartym terenie i zazwyczaj nocą, co zmniejsza szanse na ocalenie[17]. W starszych badaniach autorzy wskazywali na fakt 2,5 krotnej przewagi mężczyzn w stosunku do kobiet, jeśli chodzi o samobójstwa pod kołami pociągu. Zauważano ponadto, że samobójstwa te podejmują raczej osoby z młodszych grup wiekowych. Mężczyźni najczęściej decydują się na takie zamachy jesienią. Większość incydentów rozgrywała się w godzinach wieczornych[18].

Jak się okazuje niemiecka kolej ma ponad 37 tysięcy kilometrów trakcji. To prawdopodobnie sprawia, że stosunkowo liczne są tu samobójstwa na torach kolejowych. Wysokie wskaźniki takich samobójstw zanotowano w Badenii – Wirtembergii oraz w Hesji. Wiele incydentów suicydalnych zanotowano także w nowych landach niemieckich. Dwie trzecie takich samobójstw dokonało się w otwartym terenie, a 34% na dworcach kolejowych, na peronach. Zidentyfikowano 16 miejsc z wysokim ryzykiem samobójstwa (6-29 samobójstw na kilometr trakcji kolejowej). Badania niemieckich uczonych pozwoliły stwierdzić, że 75% tych miejsc zlokalizowanych było w pobliżu klinik psychiatrycznych[19].

Belgia:

---

[15] F. Bolechała, A. Polewka, F. Trela, A.Zięba, J. Kołodziej, *„Samobójstwa kobiet i mężczyzn w materiale krakowskiego Zakładu Medycyny Sądowej – analiza porównawcza,* [w:] Archiwum Medycyny Sądowej i Kryminologii, 2003, nr 4, s. 301 – 311.

[16] F.Driever, P.Schmidt,B.Madea, *About Morphological findings in fatal railway collisions,* w: Forensic Scie. Int., 2002, nr 126, s. 123-128; H.Radbo, I. Svedung, R. Anderson, *Suicides and other fatalieties from train-person collisions on Swedish railroads: A descriptive epidemiologic analysis as a basis systems – oriented prevention,* w: Journal of Safety Research, 2005, nr 36, s. 423-428.

[17] N.Erazo, J.J.Baumert, K.H.Ladwig, *Factors associated with failed and completed railway suicides,*[w:] *Journal of Affective Disorders,* 2005, tom 88, nr 2, s. 137-143.

[18] A. Schmidtke, *Suicidal behaviour on railways in the FRG,* [w:] *Social Science & Medicine,* 1994, tom 38, nr 3, s. 419-426.

[19] N.Erazo, J.Baumert, K.H.Ladwig, *Regionale und örtliche Verteilungsmuster von Bahnsuiziden,* [w:] *Der Nervenarzt,* 2004, tom 75, nr 11, s. 1099 – 1106.

W Belgii w latach 1998-2009 samobójstwo pod kołami pociągu popełniły 1092 osoby, natomiast w latach 2003 – 2009 zarejestrowano tam 557 prób samobójczych. Najwięcej takich incydentów było we Flandrii, mniej w Walonii i w Brukseli. Zidentyfikowano 34 miejsca, w których dokonało się 355 incydentów samobójczych. Miejsca te zlokalizowane były zwłaszcza we Flandrii. W roku 2004 udział samobójstw pod kołami pociągu wnosił 5,3% w ogólnej liczbie samobójstw w Belgii[20].

Holandia:

W latach 1980-2007 w Holandii zarejestrowano 5178 samobójstw i 517 prób samobójczych na torach kolejowych. Skuteczność zamachów samobójczych wyniosła tu 90,9%. W Holandii rocznie popełniało w ten sposób samobójstwo średnio 185 osób. Udział tych samobójstw w ogólnej liczbie autodestrukcji w Holandii wynosił w omawianym okresie średnio 11,5%. (przykładowo w 1982roku udział wynosił 9,4% a w 2007 roku już 14,3%). Samobójstwa popełniały osoby w różnym wieku, o 11 do 89 at. Wśród mężczyzn przeważali ci w wieku od 20-29 lat, natomiast wśród kobiet osoby w wieku 30 – 39 lat. W latach 1980-2007 samobójstwo na torach kolejowych popełniło 3334 mężczyzn oraz 1719 kobiet (1,9:1). Analiza dynamiki zjawiska pozwala na spostrzeżenie, że od roku 1995 liczba takich samobójstw stopniowo spadała, a trend ten utrzymywał się wśród kobiet jeszcze w roku 2007. Wśród mężczyzn od roku 2002 obserwuje się w Holandii silny wzrost samobójstw. Badania przeprowadzone w latach 2004-2007 pokazują, że 55,6% samobójców rzucało się pod nadjeżdżający pociąg, 25,7% popełniało samobójstwo na przejeździe kolejowym a 18,7% na stacji kolejowej. Analiza naukowa wykazała ponadto, że 53% samobójców miała problemy psychiczne, a połowa z nich leczyła się psychiatrycznie[21]. Inne badania wykazały, że 10% samobójców rzuca się pod pociąg w nocy lub krótko po zapadnięciu zmroku[22].

Dania:

W Danii każdego roku odnotowywanych jest 50 samobójstw pod kołami pociągu. Najwięcej takich incydentów zdarza się w rejonie Kopenhagi. Szacuje się, że jest jedna szansa na osiem, że dany maszynista będzie tu brał udział w takim zdarzeniu w danym roku[23]. Badania duńskich badaczy dotyczące samobójstw na torach kolejowych z lat 1979-1982 w jednym z regionów Danii pokazały, że uczestnikami tych incydentów suicydalnych były przede wszystkim osoby młode w wieku od 15-29 lat. W grupie zabitych przez pociąg aż 81%

[20] K. Andriessen, K. Krysińska, *Railway suicide in Belgium 1998-2009. Incidence and prevention*, [w:] The Journal of Crisis Intervention and Suicide Prevention, 2012, tom 33 (1) , s. 39–45.

[21] C.A. van Houwelingen, A.J. Kerkhof, D.G. Beersma, *Train suicides in The Netherlands*, [w:] Journal of Affective Disorders, 2010,tom 127, s. 281-286.

[22] C.A. van Houwelingen, D.G. Beersma, *Seasonal changes in 24 –h patterns of suicide rates: a study on train suicides in The Netherlands*, [w:] Journal of Affective Disorders, 2001, tom 66, nr 2-3, s. 215-223.

[23] D.Tang, *Psychotherapy for train drives after railway suicide*, [w:] *Social Science & Medicine*, 1994, tom 38, nr 3, s. 477 – 478.

stanowili pacjenci psychiatryczni, podczas gdy wśród wszystkich duńskich samobójców odsetek ten nie przekraczał 38%[24].

Finlandia:

W latach 2005-2009 w Finlandii popełniły samobójstwo na torach kolejowych 264 osoby. Przeważali mężczyźni w wieku najczęściej 20-29 lat. Badania te wykazały, że byli oni młodsi od pozostałych samobójców w Finlandii. Niemal połowa samobójców miała we krwi alkohol, leki lub narkotyki. Zauważono, że takie samobójstwa popełniano tu zazwyczaj na koniec tygodnia. Samobójstwa popełniano od godzin popołudniowych do nocy[25].

Wielka Brytania:

Pierwsze samobójstwo na torach kolejowych w Anglii zdarzyło się w 1852 roku. Do roku 1949 takich samobójstw w Wielkiej Brytanii zarejestrowano około 10 tysięcy. We wczesnych dekadach XX wieku pociąg był wykorzystywany w 5-6% samobójstw mężczyzn oraz 3-4% samobójstw kobiet. Jak się można domyślać, liczba samobójstw na torach kolejowych wzrastała wraz z rozwoje infrastruktury kolejowej[26].

W Wielkiej Brytanii samobójstwa pod kołami pociągu stanowią 3,5% wszystkich samobójstw. Oznacza to, ze przeciętnie popełnia w ten sposób samobójstwo 200 osób. Dane z lat 2000-2009 potwierdzają ten trend. Wyjątkiem był rok 2006, kiedy to samobójstwo pod kołami pociągu popełniło w Wielkiej Brytanii 250 osób. Z badań wynika ponadto, że 10% incydentów suicydalnych na torach kończy się nie śmiercią, ale często trwałymi okaleczeniami (na przykład amputacja nóg)[27]. Koszty samobójstw na torach kolejowych w Wielkiej Brytanii oscylują wokół 300 milionów funtów rocznie. Trzeba bowiem tu uwzględnić między innymi 2000 dni spędzanych rocznie przez maszynistów na zwolnieniu lekarskim w następstwie doznanej traumy.

Stany Zjednoczone:

W Stanach Zjednoczonych jest podobnie, to znaczy ponad 3% samobójstw dokonuje się na torach kolejowych. Jednak w niektórych krajach europejskich, w których jest rozbudowana sieć kolejowa, a prawo zabrania posiadania broni palnej, jest to metoda popularna. W Niemczech 7% samobójstw odbywa się poprzez rzucenie się pod pociąg[28]. Z badań tych wynika ponadto, że 90% takich samobójstw odbywa się poprzez skok na czoło pędzącego pociągu. Badacze

[24] K. Lindekilde, A.G.Wang, *Train suicide in the county of Fyn 1979-1982*, [w:] *Acta Psychiatrica Scandinavica*, 1985, tom 72, nr 2, s. 150-152.

[25] A.Silla J.Luoma, *Main characteristics of train-pedestrian fatalieties on Finnish railroads*, [w:] *Accid. Anal.Prew*., 2012, tom 45, s. 61-66.

[26] M. Clarke, *Railway suicide in England and Wales, 1850-1949*, [w:] Social Science & Medicine, 1994, tom 38, nr 3, s. 401 – 407.

[27] T. Geoghegan, *Can railway suicides be cut?*, [w:] BBC News Magazine z 14.I.2010 roku, [w:] news.bbc.co.uk/2/hi/8456816.stm

[28] Baumert, *Ten-year incidence andtime trends of railway suicides in Germany from 1991 to 2000*, [w:] *Europ. Journal of Public Health*, 2006.

wyróżniają samobójstwa pod kołami pociągów, ale także pod kołami kolejki podziemnej (metro). W 67% przypadków w metrze ludzie skaczą, gdy pociąg przejeżdża przez stację. Szczególnie preferowany jest skok pod koła pociągu, gdy ten wyjeżdża z tunelu. Maszynista jest wówczas oślepiony światłem i nie ma żadnego pola manewru[29]. Z badań niemieckich lekarzy sądowych wynika, że po takiej kolizji z pociągiem śmierć następuje przeciętnie po 17 minutach[30].

Wydaje się zasadne stwierdzenie, że w poszczególnych państwach pojawia się podobny profil samobójcy dokonującego autodestrukcji pod kołami pociągu. Można zauważyć wiele wspólnych zależności składających się na ten społeczny fenomen.

Dalsze analizy koncentrują się wokół zagrożeń jakie rodzą się w wyniku takiego traumatycznego wydarzenia, jak samobójstwo na torach kolejowych.

Przykłady zagrożenia bezpieczeństwa publicznego poprzez samobójstwa na torach kolejowych
Examples of public safety distuption caused by railway suicides

Warto zauważyć, że incydenty suicydalne na torach kolejowych zaburzają bezpieczeństwo publiczne. Do owych zaburzeń dochodzi poprzez zatrzymanie w miejscu samobójstwa grupy osób podróżujących. Osoby te narażone są na traumatyczne przeżycia związane z widokiem rozkawałkowanego ciała samobójcy itp. Ponadto nierzadko podróżni jadący pociągiem, który uderzył w samobójcę, na własną rękę opuszczają skład pociągu narażając się na wypadki z udziałem innych mijających pociągów, na przejazdach kolejowych także z innymi pojazdami kołowymi.

Zaprezentowane badania pokazują często, jak udział w takim wydarzeniu suicydalnym wpływa negatywnie na psychikę maszynisty. Ta właśnie grupa zawodowa szczególnie narażona jest na oddziaływanie zespołu stresu pourazowego (PTSD). Niektórzy z nich nie podejmują już dalszej pracy w charakterze maszynisty, inni przez wiele tygodni wyłączeni są z życia zawodowego borykając się z problemami psychicznymi związanymi z traumatycznymi wspomnieniami.

Wsparcie psychologiczne dla maszynistów powinno nieustannie być doskonalone i rozwijane. Od tego zależy jakość wykonywania pracy przez tych doświadczonych traumą samobójstwa obcego człowieka ludzi. Innymi słowy problem ten w sposób bezpośredni wiąże się z zagadnieniem bezpieczeństwa publicznego.

Pamiętać trzeba też o osobach wykonujących swoje służbowe czynności na miejscu dramatu: policjantach, ratownikach medycznych, strażakach, prokura-

[29] Ibidem.
[30] Ibidem.

torach, technikach policji kryminalnej, lekarzach, innych pracownikach kolei, oraz świadkach zdarzenia – podróżnych z pociągu lub innych pociągów przymusowo stojących i czekających na otwarcie trasy, kierowców i pasażerów samochodów oczekujących na przejeździe kolejowym etc. Zważywszy, że każdego roku w Polsce dochodzi do stu kilkudziesięciu samobójstw na torach kolejowych, bezpośrednich świadków tych wydarzeń możemy szacować na kilkanaście tysięcy osób. Oni również w wyniku doznanych traumatycznych przeżyć mogą być w szoku i znajdować się w grupie osób podwyższonego ryzyka, jeśli chodzi o wypadki.

Na osobną uwagę zasługuje kwestia środków masowego przekazu, które poprzez nieodpowiednie redagowanie komunikatów z takich samobójczych incydentów na torach kolejowych, mogą mimowolnie przyczyniać się do wzbudzania u słuchaczy, widzów czy czytelników suicydalnych inspiracji. Kwestia ta podejmowana jest w licznych naukowych opracowaniach[31].

Podsumowanie
Conclusion

Przeprowadzone analizy skłaniają do sformułowania następujących wniosków:

- Samobójstwa pod kołami pociągów świadczą o istnieniu w każdej populacji grupy osób zdeterminowanych za wszelką cenę skutecznie popełnić samobójstwo.
- Zjawisko samobójstw pod kołami pociągu notowane są we wszystkich państwach z rozbudowaną infrastrukturą kolejową. Przedstawione przykłady pokazują, że są państwa w których obywatele szczególnie często uciekają się do tak drastycznych rozwiązań.
- Samobójstwa na torach kolejowych są elementem zaburzającym ład społeczny, ponieważ silnie oddziałują na licznych bezpośrednich świadków zdarzenia. Wywołują zaburzenia psychiczne wśród maszynistów oraz innych osób zaangażowanych w przywracanie drożności magistrali kolejowej po takim suicydalnym incydencie.
- W Polsce każdego roku liczba świadków takich samobójstw liczy przynajmniej kilkanaście tysięcy, o ile nie kilkadziesiąt tysięcy. Trudno oszacować spustoszenia jakie w psychice tych osób powstają na skutek zetknięcia się z taką traumatyczną sytuacją.
- Wydaje się, że w przyszłości powinien być wypracowany taki algorytm postępowania, który uwzględniałby także niesienie pomocy psychologicznej mimowolnym świadkom samobójstw na torach kolejowych. Działania takie odbudowałyby poczucie bezpieczeństwa publicznego,

[31] *Zapobieganie samobójstwom. Poradnik dla pracowników mediów*, Światowa Organizacja Zdrowia, Polskie Towarzystwo Suicydologiczne, Genewa - Warszawa 2003.

wśród obywateli doświadczonych traumą samobójstw na torach kolejowych.

Literatura
Bibliography

Andriessen K., Krysińska K., *Railway suicide in Belgium 1998-2009. Incidence and prevention*, [w:] The Journal of Crisis Intervention and Suicide Prevention, 2012, tom 33 (1).

Baumert, *Ten-year incidence andtime trends of railway suicides in Germany from 1991 to 2000*, [w:] *Europ. Journal of Public Health*, 2006.

Bloch-Bogusławska E., Engelgardt P., Wolska E., Paradowska A., *Analiza zgonów w następstwie wypadków z udziałem pojazdów szynowych w materiałach Katedry Medycyny Sądowej CM w Bydgoszczy w latach 1992-2002*, [w:] *Archiwum Medycyny Sądowej i Kryminologii*, 2006, nr 3.

Bolechała F., Polewka A., Trela F., Zięba A., Kołodziej J., *Samobójstwa kobiet i mężczyzn w materiale krakowskiego Zakładu Medycyny Sądowej – analiza porównawcza*, [w:] *Archiwum Medycyny Sądowej i Kryminologii*, 2003, nr 4.

Clarke M., *Railway suicide in England and Wales, 1850-1949*, [w:] *Social Science & Medicine*, 1994, tom 38, nr 3.

Driever F., Schmidt P., Madea B., *About Morphological findings in fatal railway collisions*, [w:] *Forensic Scie. Int.*, 2002, nr 126.

Erazo N., Baumert J.J., Ladwig K.H, *Factors associated with failed and completed railway suicides*, w: Journal of Affective Disorders, 2005, tom 88, nr 2.

Erazo N., Baumert J., Ladwig K.H., *Regionale und örtliche Verteilungsmuster von Bahnsuiziden*, [w:] Der Nervenarzt, 2004, tom 75, nr 11.

Garbowska A., Skórniewski J., *Urodzenie żywego dziecka w wyniku rozkawałkowania ciężarnej kobiety przez pociąg*, [w:] Archiwum Medycyny Sądowej i Kryminologii, 1973, 23 (1).

Geoghegan T., *Can railway suicides be cut?*, [w:] BBC News Magazine z 14.I.2010 roku, [w:] news.bbc.co.uk/2/hi/8456816.stm

Hołysz B., *Suicydologia*, Wydawnictwo Lexis Nexis, Warszawa 2002.

van Houwelingen C.A., Kerkhof A.J., Beersma D.G., *Train suicides in The Netherlands*, w: Journal of Affective Disorders, 2010,tom 127.

van Houwelingen C.A., Beersma D.G., *Seasonal changes in 24 –h patterns of suicide rates: a study on train suicides in The Netherlands*, [w:] Journal of Affective Disorders, 2001, tom 66, nr 2-3.

Jaegermann K., Paćko Z., *Śmiertelne wypadki na torach kolejowych (Analiza materiału sekcyjnego z lat 1957 – 1972)*, [w:] Archiwum Medycyny Sądowej i Kryminologii,1974, 24 (1),

Lindekilde K., Wang A.G., *Train suicide in the county of Fyn 1979-1982*, [w:] Acta Psychiatrica Scandinavica, 1985, tom 72, nr 2.

Marcinkowski T., *Medycyna sądowa dla prawników*, Warszawa 1975.

Niemcenowicz-Janica A., Rydzewska – Dudek M., Załuski J., Dopierała T., Janica J., Bardaszka Z., Ptaszyńska – Sorosem I., Okłota M., *Analiza samobójstw w materiale sekcyjnym Zakładu Medycyny Sądowej AM w latach 1990 – 2003*, [w:] Archiwum Medycyny Sądowej i Kryminologii, 2005, 4.

Palanco J.L., Gamerro Lucas J.J., Rojas M.A.V., Martinez M.I.A., *An unusual case of railway suicide*, [w:] „Journal of Forensic Sciences", 1999, tom 44, nr 2,

Radbo H., Svedung I., Anderson R., *Suicides and other fatalieties from train-person collisions on Swedish railroads: A descriptive epidemiologic analysis as a basis systems – oriented prevention*, w: Journal of Safety Research, 2005, nr 36.

Schmidtke A., *Suicidal behaviour on railways in the FRG*, [w:] Social Science & Medicine, 1994, tom 38, nr 3.

Silla A. Luoma J., *Main characteristics of train-pedestrian fatalieties on Finnish railroads*, [w:] Accid. Anal.Prew., 2012, tom 45.

Tang D., *Psychotherapy for train drives after railway suicide*, [w:] Social Science & Medicine, 1994, tom 38, nr 3.

Zapobieganie samobójstwom. Poradnik dla pracowników mediów, Światowa Organizacja Zdrowia, Polskie Towarzystwo Suicydologiczne, Genewa-Warszawa 2003.

http://z.kgsok.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=82&Itemid=86

Samobójstwa na torach kolejowych jako przykład zaburzenia bezpieczeństwa publicznego

Streszczenie

Praca ta ukazuje samobójstwa na torach kolejowych jako jeden z czynników zaburzających bezpieczeństwo publiczne. Do takich samobójstw zdolni są tylko ludzie silnie zmotywowani, aby unicestwić własne ciało. Ich działania oddziałują na bezpośrednich świadków i mimowolnych uczestników tych traumatycznych wydarzeń. Wywołuje to nierzadko u świadków syndrom stresu pourazowego eliminujący ich na dłuższy czas z wypełniania normalnych ról społecznych w społeczeństwie. Problem ma więc także swój wymiar socjologiczny. Bazując na stosunkowo obszernej literaturze naukowej zarysowano specyfikę samobójstw na torach kolejowych oraz pokazano skalę i cechy zjawiska w wybranych państwach europejskich i pozaeuropejskich. Skupiono się też na wykazaniu korelacji pomiędzy przypadkami samobójstw na torach kolejowych a przykładami zaburzenia bezpieczeństwa publicznego.

Suicides on railway tracks as an example of public safety disorder.

Summary

The paper shows suicides on railway tracks as one of the factors disrupting public safety.

Such suicides are committed by people highly motivated to annihilate their own body. Their actions affect direct and unintentional witnesses of these traumatic events. They often cause post-traumatic stress disorder which for longer eliminates the witnesses from fulfilling their normal social roles in the society. Therefore the problem involves sociological dimension.

Based on quite numerous available scientific publications the specification of suicides on railways tracks is described and the scale and characteristics of the phenomenon in some European and extra-European countries is shown. The author focuses on proving the correlation between cases of suicides on railway tracks and instances of public safety disorders.

JOANNA WRZESIŃSKA
Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Europa 2020 na rzecz bezpieczeństwa obywateli. Strategia rozwoju czy kolejna iluzja?

Europe 2020 for the benefit of the safety of citizens. Growth strategy or another illusion?

„Europa musi wrócić na ścieżkę rozwoju, a następnie na niej pozostać. Taki jest cel strategii Europa 2020. Jej założenia to więcej miejsc pracy i wyższy standard życia. Strategia pokazuje, że Europa może się rozwijać w sposób inteligentny i zrównoważony, może sprzyjać włączeniu społecznemu, umie znaleźć sposób na stworzenie nowych miejsc pracy i określić kierunek rozwoju naszych społeczeństw."

José Manuel Barroso, 2010r.
(we wstępie do dokumentu: Europa 2020)

Lepsza przyszłość europejskiej gospodarki – tak mogłoby brzmieć hasło programowe działań na rzecz realizacji nowego projektu strategicznego dla Europy. Celem strategii Europa 2020 (UE 2020) jest bardziej ekologiczny wzrost gospodarczy, który jednocześnie sprzyjał będzie włączeniu społecznemu, zgodnie z wytycznymi politycznymi przedstawionymi przez przewodniczącego Barroso. Komisja Europejska jest przekonana, że strategia UE 2020 powinna koncentrować się na kilku najważniejszych dziedzinach: kreowaniu wartości poprzez oparcie wzrostu na wiedzy, wzmocnieniu pozycji obywateli w społeczeństwach oraz tworzeniu konkurencyjnej, spójnej i bardziej przyjaznej dla środowiska gospodarki. Nowa strategia będzie bazowała na osiągnięciach strategii lizbońskiej, jednocześnie korzystając z jej doświadczeń.

Tymczasem, jednym z najważniejszych tematów debat publicznych, jakie są obecnie prowadzone w Unii Europejskiej, jest bezpieczeństwo w Europie. Wyniki badań opinii publicznej wskazują, że wśród obywateli UE panuje przekonanie, iż to właśnie Unia powinna być odpowiedzialna za bezpieczeństwo

i pokój w Europie[1]. Pojęcie *bezpieczeństwo* ma wiele desygnatów; jednym z nich jest bezpieczeństwo wszystkich pracujących obywateli.

Bezpieczeństwo i higiena pracy to obszar działań odnoszący się do zbioru zasad dotyczących bezpiecznego świadczenia pracy w higienicznych warunkach. Biorąc pod uwagę fakt, że aż 52% światowej populacji aż jedną trzecią dorosłego życia przebywa w pracy, aktywnie uczestnicząc w wytwarzaniu dóbr dla potrzeb ogółu społeczeństwa[2], problematyka ochrony miejsca pracy przed zagrożeniami stanowi poważne wyzwanie. Wykonywaniu pracy towarzyszą z reguły niebezpieczne, szkodliwe i uciążliwe czynniki[3]. Obowiązkiem pracodawcy jest podejmowanie działań, zwłaszcza technicznych i organizacyjnych, likwidujących lub co na najmniej ograniczających powodowane przez te czynniki zagrożenia zawodowe[4].

To dobry moment, aby postawić pytanie o zaangażowanie unijnych środków i skuteczność obranych mechanizmów, mających na celu zapewnienie bezpieczeństwa pracującym. Należy podkreślić, że bezpieczeństwo pracy i ochrona zdrowia pracowników zawsze zajmowały ważne miejsce w polityce społecznej Unii Europejskiej[5]. Od czasu przyjęcia Jednolitego Aktu Europejskiego w 1986r., w dziedzinie ochrony zdrowia w miejscu pracy zauważa się szeroką działalność legislacyjną instancji wspólnotowych. Od tego czasu przyjęto wiele dyrektyw socjalnych opartych na dawnym artykule 118 A Traktatu Rzymskiego, którego treść odnaleźć można w artykule 137 Traktatu Amsterdamskiego. Najważniejszą z nich jest dyrektywa 89/391/EWG, tzw. ramowa, która okazała się być znaczącym krokiem w dążeniu do podniesienia poziomu bezpieczeństwa i ochrony zdrowia w miejscu pracy. Dyrektywa gwarantuje wprowadzenie w całej Europie minimalnych wymogów w zakresie bezpieczeństwa i ochrony zdrowia, które państwa członkowskie mogą utrzymać lub w odniesieniu do których mogą wprowadzić bardziej rygorystyczne środki. W 1989 r. niektóre przepisy dyrektywy ramowej przyczyniły się do wprowadzenia istotnych innowacji. Oto niektóre z nich:

- wprowadzono pojęcie „środowiska pracy" określone zgodnie z Konwencją Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) nr 155 i zdefiniowano nowoczesny sposób podejścia z uwzględnieniem zarówno kwestii bezpieczeństwa technicznego, jak i zapobiegania chorobom,
- jako kluczowy element dyrektywa wprowadza zasadę oceny ryzyka i określa jej główne elementy (np. identyfikacja zagrożeń, udział pra-

[1] Zob. http://www.pism.pl/index/?id=fb89705ae6d743bf1e848c206e16a1d7

[2] dane: World Health Organization, dostęp: http://www.who.int/en/

[3] dostęp: http://www.ochronapracy.pl/6459.html

[4] zob. *Kodeks pracy - dział czwarty, rozdział I, art. 94*

[5] Wrzesińska J., *Zagrożenia psychospołeczne w środowisku pracy – identyfikacja, modyfikacja, dialog*, [w:] Dziemianko Z., Kusztelak A. (red.), *Edukacja dla bezpieczeństwa. Stan – Problemy – Perspektywy*, Wydawnictwo WSHiU, Poznań 2011, s. 317-328

cowników, wprowadzenie odpowiednich środków, które mają na celu przede wszystkim wyeliminowanie zagrożenia u źródła, dokumentowanie i okresowa ocena zagrożeń w miejscu pracy),

- obowiązek wprowadzenia środków zapobiegawczych wyraźnie podkreśla znaczenie nowych metod zarządzania bezpieczeństwem i ochroną zdrowia w miejscu pracy jako elementów ogólnych procesów zarządzania.

Dyrektywę ramową należało transponować do przepisów krajowych do końca 1992 r. Skutki jej transpozycji do krajowych systemów prawnych były różne w różnych państwach członkowskich. W niektórych z nich dyrektywa ramowa spowodowała znaczące skutki prawne ze względu na niewystarczające przepisy krajowe, podczas gdy w innych żadne większe zmiany nie były konieczne[6]. Warto podkreślić, że w roku 2004 Komisja Europejska opublikowała komunikat w sprawie praktycznego wykonania przepisów tych dyrektyw, a mianowicie 89/391/EWG (dyrektywa ramowa), 89/654/EWG (miejsca pracy), 89/655/EWG (wyposażenie miejsca pracy), 89/656/EWG (środki ochrony indywidualnej), 90/269/EWG (ręczne przemieszczanie ciężarów) i 90/27/EWG (urządzenia wyposażone w monitory ekranowe). W komunikacie tym stwierdzono, że istnieją dowody na pozytywny wpływ przepisów europejskich na krajowe normy w zakresie bezpieczeństwa i ochrony zdrowia w miejscu pracy, który jest wynikiem zarówno krajowych przepisów wykonawczych, jak i ich praktycznego stosowania w przedsiębiorstwach i w instytucjach sektora publicznego. Stwierdzono również, że przepisy europejskie przyczyniły się do tworzenia kultury zapobiegania zagrożeniom na terytorium Unii Europejskiej oraz do racjonalizacji i uproszczenia krajowych systemów ustawodawczych. Jednocześnie jednak w sprawozdaniu podkreślono rozmaite niedociągnięcia w stosowaniu przepisów, które hamują pełne wykorzystanie ich potencjału. Odnotowano również przypadki wszczęcia postępowań w sprawie naruszenia przepisów[7]. Ponadto przewiduje się opracowanie kolejnych sprawozdań dotyczących wdrożenia dyrektywy ramowej i dyrektyw szczegółowych w latach 2007-2012 zgodnie z procedurami określonymi w dyrektywie 2007/30/WE, które mają na celu uproszczenie i racjonalizację sprawozdań z ich praktycznego wdrożenia.

Lata 2007-2012 obfitowały w wiele strategicznych posunięć dotyczących bezpieczeństwa w miejscu pracy. Warto przypomnieć, że w 2005 r. Komisja Europejska przyjęła nową wersję Strategii Lizbońskiej - wysiłki Wspólnoty Europejskiej zaczęły koncentrować się na wyższym i trwałym wzroście gospodarczym i inicjatywa ta zyskała pełne poparcie Parlamentu Europejskiego i europejskich partnerów społecznych. Działania postulowane w programie miały służyć trzem celom:

[6] Europejska Agencja Bezpieczeństwa i Zdrowia w Pracy, dostęp: http://www.osha.eu

[7] Tamże

- wiedzy i innowacji na rzecz wzrostu,
- wspieraniu działań na rzecz zwiększenia atrakcyjności Europy dla inwestycji i zatrudnionych,
- tworzeniu większej liczby miejsc pracy i polepszaniu ich jakości[8].

Celem ogólnym Strategii Wspólnoty w dziedzinie bezpieczeństwa i higieny pracy było zachęcanie rządów, pracodawców i pracowników oraz ułatwianie im prowadzenia wspólnych działań w celu zapewnienia odpowiedniej ochrony przed zagrożeniami dla zdrowia i bezpieczeństwa w miejscu pracy. Co najważniejsze, Strategia europejska miała również wytyczać kierunki i zapewniać wsparcie krajowych strategii w dążeniu do osiągnięcia skutecznej harmonizacji[9].

Strategia w zakresie BHP na lata 2007-2012 w szczególności miała przyczynić się do utworzenia nowych i lepszych miejsc pracy - opinia na ten temat została przygotowana przez Grupę Roboczą i przyjęta przez Komitet Doradczy ds. Bezpieczeństwa i Zdrowia w Miejscu Pracy w listopadzie 2006 roku[10]. Tzw. nowa strategia miała uwzględniać cele sformułowane w strategii bhp na lata 2002-2006, ale także wzmocnić mechanizmy ich wdrażania, w tym proces monitoringu osiągania celów. Trzeba zwrócić uwagę, że punkt wyjścia w realizacji nowej strategii był inny niż poprzednio - państwa będące członkami Unii Europejskiej przez dłuższy czas osiągnęły już określony poziom rozwoju w zakresie BHP, podczas, gdy państwa, które przystąpiły do Unii w 2004 r. nie zdołały go jeszcze osiągnąć[11]. Strategia powinna zatem pozwolić, każdemu z państw członkowskich, na umieszczenie w jej ogólnych ramach własnych priorytetów – służyły temu tzw. Krajowe Programy Działań (*National Action Plan – NAP*), pełniące rolę narzędzi pobudzających do większego zaangażowania w poprawę środowiska pracy. W nowej strategii w szczególności zaproponowano uwzględnienie następujących kwestii:

- Ustanowienie lepszego prawa.
- Lepsze wdrażanie istniejącego prawa.
- Określanie jasnych celów w zakresie BHP i monitorowanie stanu ich osiągania.
- *Mainstreaming* – włączanie problematyki bhp podczas opracowywania i wdrażania innych obszarów polityki państwa.
- Prowadzenie badań naukowych w zakresie BHP[12].

Strategia Wspólnoty w dziedzinie BHP bez wątpienia stanowiła spójny i istotny przykład współpracy w dążeniu do osiągnięcia wspólnych celów oraz

[8] Wrzesińska, op.cit.

9 Koradecka D., *Nowa strategia Unii Europejskiej*, [w:] *Problemy bezpieczeństwa i ochrony zdrowia w polskim górnictwie*, materiały pokonferencyjne Andrychów 21-22 kwietnia 2009

[10] Tamże

[11] Tamże

12 Zob. *Krajowa strategia na rzecz bezpieczeństwa i higieny pracy na lata 2009-2012*, dostęp: http://www.mpips.gov.pl

ułatwiła - odpowiedzialnym za prewencję - strategiczne podejście do sposobów osiągnięcia tych celów. Przyczyniła się także do podniesienia świadomości faktu, że zdrowe i bezpieczne środowisko pracy stanowi integralną część zarządzania jakością, dotyczy całego społeczeństwa i może być korzystne dla wyników ekonomicznych i postępu społecznego[13]. Program *Krajowa Strategia na Rzecz BHP na lata 2009-2012* miał integrować potencjał zaplecza naukowo-badawczego z niezwykle istotnym potencjałem organów kontroli warunków pracy, w tym przede wszystkim Państwową Inspekcją Pracy. Rola wiodąca Ministra Pracy i Polityki Społecznej jako koordynatora problematyki kształtowania warunków pracy miała uzyskać wsparcie we wdrażaniu i upowszechnianiu wyników programu przez poszczególne resorty - zdrowia, gospodarki, rolnictwa, edukacji. Czy tak się stało?

Dziś już wiemy, że Strategia Lizbońska zakończyła się klęską – na przestrzeni 10 lat niewiele osiągnięto z podjętych zamierzeń. Dynamizm, konkurencyjność, progresja gospodarcza oparta na wiedzy - okazały się być pustymi hasłami. Nie zdołano zapewnić zrównoważonego wzrostu gospodarczego przez stworzenie nowych, atrakcyjniejszych miejsc pracy, nie doprowadzono do osiągnięcia spójnego społeczeństwa[14]. Niestety, podobne rezultaty osiągnięto na płaszczyźnie zapewniania bezpieczeństwa w środowisku pracy. W wielu państwach europejskich poziom wypadkowości (mimo już wcześniej osiągniętych sukcesów na tym polu) wciąż pozostaje nieakceptowalny, a w Polsce - według specjalistów z Centralnego Instytutu Ochrony Pracy w Warszawie - wskaźnik wypadków przy pracy (na 1000 pracujących), podobnie jak liczba wypadków w ciągu ostatnich 10 lat, ulegały niewielkim zmianom nie wykazując wyraźnych tendencji rosnących lub malejących. W roku 2010 wyniósł on 8,12, czyli niewiele mniej niż w roku 2000 – 8,37[15]. Niestety, rok 2011 to kolejny rok skłaniający do zastanowienia się nad skutecznością mechanizmów, jakie państwo podejmuje w kontekście zapewnienia bezpiecznego środowiska pracy. Liczba poszkodowanych przy pracy w 2011 r. wynosiła 97 223 osób. W stosunku do roku 2010, kiedy to zanotowano 94 207 wypadków, liczba poszkodowanych wzrosła o 3016 osób. Spośród wszystkich zanotowanych wypadków w 2011 roku:

- 96 136 stanowiły wypadki lekkie,
- 683 wypadki ciężkie,
- 404 wypadki śmiertelne.

Liczba wypadków z udziałem kobiet wyniosła 31 409, natomiast z udziałem młodocianych 130. Porównując te dane z 2010 r., należy stwierdzić, że udział

[13] Wrzesińska J., *Bezpieczniej w pracy? Niespełnione marzenia, czyli powtórka ze Strategii Lizbońskiej*, [w:] Dziemianko Z., Stach W. (red.), *Rzeczywistość społeczna w badaniach młodych naukowców*, Wydawnictwo WSHiU, Poznań 2012, s. 507-516.

[14] dostęp: http://www.strategializbonska.pl

[15] dane: Centralny Instytut Ochrony Pracy, dostęp: http://www.ciop.pl

kobiet w ogólnej liczbie osób poszkodowanych w wypadkach przy pracy zwiększył się o 5,9 %. Natomiast o 4,8% zwiększył się udział pracowników młodocianych w ogólnej liczbie osób poszkodowanych w wypadkach przy pracy. Dokonując analizy tych danych z wynikami z 2010 r., można zauważyć, że w 2011 r.nastąpił wzrost liczby wypadków lekkich o 3002 oraz wypadków ciężkich o 57, natomiast wypadków śmiertelnych było o 40 mniej. Najwięcej wypadków w 2011 r.odnotowano w przetwórstwie przemysłowym, gdzie doszło do 33 431 wypadków, z czego 33 091 stanowiły wypadki lekkie, 255 ciężkie i 85 śmiertelne. Ze względu na wybrane grupy zawodów najwięcej wypadków przy pracy zanotowano wśród:

- kowali, ślusarzy i zawodów pokrewnych – 5705 wypadków,
- sprzedawców i demonstratorów – 5205 wypadków,
- robotników budowlanych robót stanu surowego – 3286 wypadków,
- blacharzy, spawaczy, monterów konstrukcji metalowych – 3307 wypadków,
- pomocy domowych i sprzątaczek – 3116 wypadków.

Biorąc pod uwagę staż pracy poszkodowanych, liczba wypadków przedstawia się następująco:

- 1 rok i mniej – 29 555 wypadków,
- 2-3 lat pracy – 18 271 wypadków,
- 4-5 lat pracy – 12 536 wypadków,
- 6-10 lat pracy – 12 871 wypadków,
- 11-15 lat pracy – 8240 wypadków,
- 16 lat i więcej – 15 750 wypadków.

Pod względem wieku zatrudnionych, najwięcej wypadków przy pracy odnotowano wśród osób w wieku:

- 30-39 lat – 25 920 wypadków,
- 20-29 lat – 23 745 wypadków,
- 40-49 lat – 22 374 wypadki.

Najczęstszą przyczyną wypadków było nieprawidłowe zachowanie się pracownika – ten czynnik wystąpił w 102 393 wypadkach. Inne przyczyny powodujące wypadki to m. in.:

- niewłaściwy stan czynnika materialnego – 17 042 wypadki,
- brak lub niewłaściwe posługiwanie się czynnikiem materialnym – 13 925 wypadków,
- niewłaściwe samowolne zachowanie się pracownika – 12 962 wypadki,
- nieprawidłowa organizacja stanowisk pracy – 10 289 wypadków,
- niewłaściwa organizacja pracy – 9696 wypadków,
- nieużywanie sprzętu ochronnego – 2741 wypadków[16].

[16] dane: Główny Urząd Statystyczny, dostęp: http://www.stat.gov.pl

To, co należy podkreślić w sposób szczególny to fakt, że osoby poszkodowane w wypadkach uzyskały ogółem 3 544 104 dni niezdolności do pracy, zatem na jednego poszkodowanego przypadało ok. 36,6 dni niezdolności do pracy, co jest wielkością porównywalną z liczbą dni niezdolności do pracy przypadającą na jednego poszkodowanego w roku ubiegłym.

Każdy wypadek przy pracy stanowi poważny problem zdrowotny, ekonomiczny, społeczny, a przede wszystkim ludzki, bo dotyka samego poszkodowanego i jego najbliższego środowiska zawodowego oraz rodzinnego. Jednak pamiętać należy, że koszty tego ponosi całe społeczeństwo. Wypadki, poza kosztami, jakie przynoszą pracownikom i ich rodzinom (utrata życia i cierpienie), mają wpływ na przedsiębiorstwa i na społeczeństwo jako całość. Mniej wypadków to mniej zwolnień chorobowych, czyli niższe koszty i mniej zakłóceń w procesie produkcji. Daje to pracodawcom oszczędności w wydatkach na rekrutację i szkolenie nowego personelu oraz może obniżać koszty wcześniejszej emerytury i wysokich wypłat ubezpieczeniowych[17]. Świadczenia pieniężne wypłacone przez ZUS z tytułu rent inwalidzkich i rodzinnych, jednorazowych odszkodowań, zasiłków chorobowych, świadczeń rehabilitacyjnych w związku z wypadkami przy pracy i chorobami zawodowymi – ok. 5 mld zł. Jednak całkowite koszty ponoszone przez państwo w wyniku wypadków przy pracy i chorób zawodowych są 4-5 krotnie większe![18] Płacimy za to wszyscy - struktura kosztów związanych z wypadkiem w pracy wyraźnie na to wskazuje:

- **80% kosztów ponosi społeczeństwo,**
- 12% - pracodawca,
- 8% - sam poszkodowany lub jego rodzina.

Zwiększenie wypadkowości powoduje znacznie wyższe koszty społeczne od tych, jakie należałoby przeznaczyć na skuteczne zapobieganie wypadkom przy pracy. Jest to stan alarmujący nie tylko w kontekście nieskuteczności polityki społecznej rządu, ale również z o b o w i ą z a ń Polski, jako państwa członkowskiego UE, do realizacji wspólnej strategii na rzecz bezpieczeństwa i higieny pracy.

Co na to Unia Europejska?

Na oficjalnej stronie Komisji Europejskiej czytamy, iż *„Unia Europejska dokłada wszelkich starań, by pozostawić kryzys daleko za sobą i stworzyć warunki dla bardziej konkurencyjnej gospodarki z wyższym poziomem zatrudnienia”*[19]. Egzemplifikacją powyższego stwierdzenia wydaje się być, przyjęta w okresie Prezydencji hiszpańskiej na wiosennym szczycie Rady Europy w 2010 roku, strategia Europa 2020, która obejmuje trzy wzajemnie ze sobą powiązane priorytety:

[17] Europejska Agencja Bezpieczeństwa i Zdrowia w Pracy, dostęp: http://www.osha.eu

[18] dane: Rada Ochrony Pracy przy Sejmie RP, dostęp: http://www.rop.sejm.gov.pl

19 dostęp: http://www.ec.europa.eu

- **rozwój inteligentny**: rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji,
- **rozwój zrównoważony**: wspieranie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej,
- **rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu**: wspieranie gospodarki o wysokim poziomie zatrudnienia, zapewniającej spójność społeczną i terytorialną.

Europa potrzebuje rozwoju inteligentnego – podkreśla się, że niższy wzrost gospodarczy Europy w porównaniu z jej najważniejszymi konkurentami jest w dużej mierze skutkiem różnic w poziomach wydajności spowodowanych po części:

- niższym poziomem inwestycji w badania i rozwój oraz innowacje,
- niewystarczającym wykorzystaniem technologii informacyjnych i komunikacyjnych,
- utrudnionym dostępem niektórych grup społeczeństwa do innowacji.

W świetle powyższego, inteligentny rozwój oznaczać powinien uzyskanie lepszych wyników w dziedzinie edukacji (zachęcanie do nauki, studiów i podnoszenia kwalifikacji), badań naukowych/innowacji (stworzenie nowych produktów i usług, które wpłynęłyby na zwiększenie wzrostu gospodarczego i zatrudnienia oraz pomogłyby w rozwiązywaniu problemów społecznych) oraz poprzez rozwój społeczeństwa cyfrowego (wykorzystanie technologii informacyjnych i komunikacyjnych)[20].

Zrównoważony rozwój to dla Europy przede wszystkim próba zmierzenia się z problemami uzależnienia UE od ropy, gazu i węgla, globalnego zapotrzebowania na zasoby naturalne a także zmian klimatu. Zrównoważony rozwój oznaczać więc będzie:

- budowanie bardziej konkurencyjnej gospodarki niskoemisyjnej, która będzie korzystać z zasobów w sposób racjonalny i oszczędny,
- ochronę środowiska naturalnego, ograniczenie emisji gazów cieplarnianych i zapobieganie utracie bioróżnorodności,
- wykorzystanie pierwszoplanowej pozycji Europy do opracowania nowych, przyjaznych dla środowiska technologii i metod produkcji,
- wprowadzenie efektywnych, inteligentnych sieci energetycznych,
- wykorzystanie sieci obejmujących całą UE do zapewnienia dodatkowej przewagi rynkowej firmom europejskim (zwłaszcza małym przedsiębiorstwom produkcyjnym),
- poprawienie warunków dla rozwoju przedsiębiorczości, zwłaszcza w odniesieniu do MŚP,
- pomaganie konsumentom w dokonywaniu świadomych wyborów[21].

[20] Zob. *Unijne cele służące zapewnieniu inteligentnego rozwoju*, dostęp: http://ec.europa.eu/europe2020/-europe-2020-in-a-nutshell/priorities/smart-growth/index_pl.htm

[21] Zob. *Unijne cele służące zapewnieniu zrównoważonego rozwoju*, dostęp: http://ec.europa.eu/-europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/sustainable-growth/index_pl.htm

Wyjątkowo ważnym dla Europy obszarem działań będzie rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu, obejmujący aktywizację w zakresie zatrudnienia, podnoszenia kwalifikacji oraz walki z ubóstwem. Europejska siła robocza kurczy się wskutek zmian demograficznych – coraz mniej osób pracujących utrzymuje coraz większą grupę osób nieaktywnych zawodowo. UE musi doprowadzić do wzrostu ogólnego wskaźnika zatrudnienia - szczególnie niskie są wskaźniki zatrudnienia kobiet - 63 proc. (w przypadku mężczyzn w wieku 20-64 lat jest to 76 proc.) oraz osób starszych, w wieku 55-64 lat - 46 proc. (dla porównania w Stanach Zjednoczonych i Japonii – 62 proc.). Coraz częściej wskazuje się na fakt, iż dzień pracy Europejczyków jest krótki – o 10 proc. krótszy niż w przypadku Amerykanów czy Japończyków, z kolei kryzys gospodarczy sprawił, że stopa bezrobocia wśród młodzieży wzrosła do ponad 21 proc., a osobom bezrobotnym trudniej jest teraz znaleźć pracę. Wiele do życzenia pozostawia obszar podnoszenia kwalifikacji - około 80 mln osób w UE posiada niskie lub podstawowe kwalifikacje, a co za tym idzie, w mniejszym stopniu korzysta z możliwości uczenia się przez całe życie niż lepiej wykształceni Europejczycy. Zdobywanie nowych kwalifikacji i ich rozwijanie staje się coraz istotniejsze - do 2020 r. liczba stanowisk, które będą wymagały wysokich kwalifikacji, wzrośnie o 16 mln (jednocześnie zapotrzebowanie na pracowników nisko wykwalifikowanych spadnie o 12 mln). Z kolei do walki z ubóstwem skłaniają porażające statystyki - 80 mln osób w Europie jest zagrożonych ubóstwem, z czego 19 mln to dzieci.

Rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu oznacza:

- podniesienie stopy zatrudnienia w Europie – czyli więcej lepszych miejsc pracy, zwłaszcza dla kobiet, młodych ludzi i pracowników starszych wiekiem,
- pomaganie młodym ludziom w przewidywaniu zmian i radzeniu sobie z nimi dzięki inwestycjom w podnoszenie kwalifikacji i szkolenia,
- modernizację rynków pracy i systemów opieki społecznej,
- zagwarantowanie, że cała UE odniesie korzyści z wzrostu[22].

Powstaje pytanie: jak osiągnąć tak szczytne cele i rozwinąć obszary szerokich możliwości rozkwitu Europy wiedząc, że CO TRZY i PÓŁ MINUTY W UNII EUROPEJSKIEJ JEDNA OSOBA UMIERA Z PRZYCZYN ZWIĄZANYCH Z PRACĄ?[23]

Cele, jakie stawia przed sobą UE, choć bardzo ambitne i szeroko dyskutowane w kontekście metod i skuteczności realizacji, są ze sobą wzajemnie powiązane. Na przykład lepsze wykształcenie przekłada się na większe szanse na rynku pracy, a zwiększanie stopy zatrudnienia przyczynia się do zmniejszania ubóstwa. Większe możliwości w zakresie działalności badawczo-rozwojowej

[22] Zob. *Unijne cele służące zapewnieniu rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu*, dostęp: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/inclusive-growth/index_pl.htm

[23] Europejska Agencja Bezpieczeństwa i Zdrowia w Pracy, dostęp: http://www.osha.eu

i innowacyjnej we wszystkich sektorach gospodarki oraz efektywniejsze korzystanie z zasobów poprawią konkurencyjność, co sprzyjać będzie tworzeniu nowych miejsc pracy. Dzięki inwestycjom w czyste i niskoemisyjne technologie poprawi się stan środowiska naturalnego, będzie można skuteczniej przeciwdziałać zmianom klimatu oraz zwiększać potencjał w zakresie przedsiębiorczości i zatrudnienia. *„Całą naszą uwagę powinniśmy poświęcić osiągnięciu tych celów. Zmiana postaw i metod działania w UE (…) będzie wymagać silnego przywództwa, zaangażowania i skutecznych mechanizmów realizacji*[24].

Nawiązując do powyższego stwierdzenia – podobne mechanizmy są niezbędne do wdrożenia polityki bezpieczeństwa zarówno w skali makro (kraju), jak i na etapie budowania świadomości w kierunku pro bezpiecznych postaw w konkretnym zakładzie pracy. Przytoczyć warto przykład systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy (system zarządzania BHP), który jest częścią ogólnego systemu zarządzania przedsiębiorstwem i obejmuje wszystkie te elementy, które służą ustalaniu polityki i celów przedsiębiorstwa w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy oraz osiąganiu tych celów[25]. Skuteczność funkcjonowania systemu zarządzania BHP zależy przede wszystkim od ludzi go tworzących i w nim pracujących, a w szczególności od zaangażowania najwyższego kierownictwa. System zarządzania, który nie aktywizuje wszystkich pracowników i nie wpływa pozytywnie na zmiany kultury bezpieczeństwa i higieny pracy będzie miał niewielki wpływ na poprawę stanu BHP w przedsiębiorstwie.

Coraz częściej pojawiają się głosy w dyskusji na temat skuteczności - a właściwie braku oczekiwanej skuteczności - rozwiązań prawnych, technicznych i technologicznych w obrębie ochrony pracy. Nareszcie nadszedł czas na dostrzeżenie wpływu czynników psychospołecznych w ogólnym dialogu dotyczącym zwiększenia ochrony pracowników.

Jak pokazuje rys. 1, to właśnie **sfera edukacji** stanowić powinna elementarną i jednocześnie wielopłaszczyznową możliwość rozwijania potencjału ludzkiego w kierunku kultury pracy i wykonywanego zawodu[26], przez pryzmat ochrony zdrowia i zapobiegania wypadkom. **Świadomość,** będąca naturalną konsekwencją posiadanej wiedzy a rozumiana jako właściwa człowiekowi zdolność do zdawania sobie sprawy z własnego zachowania, jego uwarunkowań i konsekwencji[27] stanowi szczególny element budowania pro bezpiecznej po-

[24] *Przewodniczący Barroso o strategii „Europa 2020”,* dostęp: http://ec.europa.eu/europe2020/-documents/president-barroso-on-europe2020/index_pl.htm

[25] Zob. *PN-N-18004:2000 „Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Wytyczne”; PN-N-18001:2004 „Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Wymagania”*

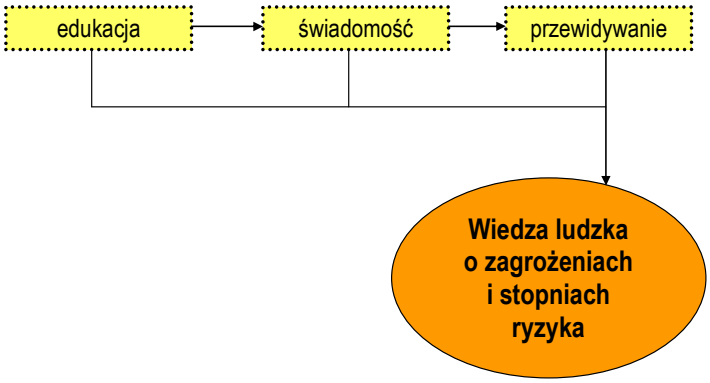
[26] Francuz W. M., Sokołowski R., *Szkolenie i doskonalenie świadomości pracowników w zakresie BHP*, [w:] Tabor A., Pieczonka A (red.), *Zarządzanie bezpieczeństwem i higieną pracy*, tom III. *Aspekty ludzkie w zarządzaniu bezpieczeństwem i higieną pracy*, Politechnika Krakowska/Centrum Szkolenia i Organizacji Systemów Jakości, Kraków 2003, s. 14.

[27] Okoń W., *Nowy słownik pedagogiczny*, Wydawnictwo Akademickie „Żak”, Warszawa 1998, s. 393.

stawy. Z kolei **przewidywanie** to, jak podkreśla Parlament Europejski, integralna część podejścia prewencyjnego.

W najbliższych latach kwestie bezpieczeństwa i higieny pracy będą omawiane na płaszczyźnie o wiele szerszej niż kiedykolwiek wcześniej. Takie podejście do zagadnienia wymaga profesjonalnego przygotowania kadr, kadr zainspirowanych ideami europejskimi, kadr tworzących, wdrażających i nadzorujących współczesne systemy zarządzania bezpieczeństwem.

Rysunek 1. Wiedza ludzka o zagrożeniach i stopniach ryzyka.
Figure 1. Human knowledge on hazards and risk assessment



Źródło: Opracowanie własne.

Literatura
Bibliography

Francuz W. M., Sokołowski R., *Szkolenie i doskonalenie świadomości pracowników w zakresie BHP*, [w:] Tabor A., Pieczonka A (red.), *Zarządzanie bezpieczeństwem i higieną pracy*, tom III, *Aspekty ludzkie w zarządzaniu bezpieczeństwem i higieną pracy*, Politechnika Krakowska/Centrum Szkolenia i Organizacji Systemów Jakości, Kraków 2003.

Kodeks pracy

Konstytucja RP

Koradecka D., *Nowa strategia Unii Europejskiej*, [w:] *Problemy bezpieczeństwa i ochrony zdrowia w polskim górnictwie*, materiały pokonferencyjne Andrychów 21-22 kwietnia 2009,

Krajowa strategia na rzecz bezpieczeństwa i higieny pracy na lata 2009-2012

Okoń W. (red.) *Nowy słownik pedagogiczny*, Wydawnictwo Akademickie „Żak", Warszawa 1998.

Wrzesińska J., *Zagrożenia psychospołeczne w środowisku pracy – identyfikacja, modyfikacja, dialog*, [w:] Dziemianko Z., Kusztelak A. (red.), *Edukacja dla bezpieczeństwa. Stan-Problemy-Perspektywy*, Wydawnictwo WSHiU, Poznań 2011.

Wrzesińska J., *Bezpieczniej w pracy? Niespełnione marzenia, czyli powtórka ze Strategii Lizbońskiej*, [w:] Dziemianko Z., Stach W. (red.), *Rzeczywistość społeczna w badaniach młodych naukowców*, Wydawnictwo WSHiU, Poznań 2012.
PN-N-18004:2000 *Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Wytyczne"*.
PN-N-18001:2004 *Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Wymagania*, www.ciop.pl
www.mpips.gov.pl
www.ochronapracy.pl/6459.html
www.osha.eu
www.sejm.gov.pl/prawo/konst/polski/kon1.htm
www.stat.gov.pl
www.strategializbonska.pl
www.rop.sejm.gov.pl
www.who.int/en/

Europa 2020 na rzecz bezpieczeństwa obywateli. Strategia rozwoju czy kolejna iluzja?

Streszczenie

Zapewnienie bezpieczeństwa jest najważniejszym elementem funkcjonowania państwa. Mówi o tym Konstytucja RP, w której odnaleźć można wiele desygnatów tego pojęcia. Tym razem odniesiono się do zagadnień bezpieczeństwa wszystkich pracujących, tradycyjnie określanych mianem BHP. Bezpieczeństwo i higiena pracy to obszar działań odnoszący się do zbioru zasad dotyczących bezpiecznego świadczenia pracy w higienicznych warunkach. Bezsprzecznym jest fakt, że bezpieczeństwo pracy i ochrona zdrowia pracowników zawsze zajmowały ważne miejsce w polityce społecznej Unii Europejskiej, czego dowodem są liczne programy prewencyjne, strategie krajowe i ogólnoeuropejskie oraz kampanie promocyjne ukierunkowane na przeciwdziałanie wypadkom przy pracy i chorobom zawodowym. W artykule podjęto próbę odpowiedzi na pytanie o skalę zaangażowania unijnych środków i skuteczność obranych mechanizmów, mających na celu zapewnienie bezpieczeństwa pracującym - w kontekście strategii rozwoju *Europa 2020*. Ponadto zaprezentowano model budowania wiedzy na temat zagrożeń i stopni ryzyka.

Europe 2020 for the benefit of the safety of citizens. Growth strategy or another illusion?

Summary

Ensuring the safety is the most important element of the functioning of a state. Constitution of the Republic of Poland contains numerous designations of the concept. In the article references were made to the issues of the safety of all employees, traditionally defined as health and safety.

Health and safety is a field of activities relating to a set of rules for safe performance of work under hygienic conditions.

It is undisputed that health and work safety of employees have always played a significant role in social policy of the European Union. That can be proved by a number of prevention programs, national and all-European strategies and promotional campaigns aimed at preventing accidents at work and occupational diseases. In the article an attempt has been made to answer the question of the scale the involvement of EU funds and effectiveness of chosen mechanisms aiming at ensuring safety of employees - in the context of the Europe 2020 growth strategy. The f knowledge building model of hazard and risk assessment has been presented.

PIOTR NAPIERAŁA
Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Koncepcja bezpieczeństwa narodowego u Simona van Slingelandta (1664-1736) w odniesieniu do Republiki Zjednoczonych Prowincji Niderlandów

Simon van Sligelandt's (1664-1736) concept of national security

Simon van Slingelandt - jeden z najlepiej poinformowanych i najlepiej wykształconych polityków swojej epoki, reformator z powołania, który chciał utrzymać mocarstwową pozycję Republiki Zjednoczonych Prowincji Niderlandów na arenie międzynarodowej drogą reformy administracyjnej, szef dyplomacji Republiki mocno zaangażowany na rzecz europejskiego pokoju, polityk, który wytrwale dążył do tego by jego kraj traktowano z szacunkiem, zwolennik sojuszu z Wielką Brytanią, który jednak unikał uzależnienia swojego państwa od silniejszego partnera. Wszystkie te zdania nie wyczerpują jeszcze charakterystyki tej niezwykłej postaci.

Zdaniem jednego z największych ekspertów od historii Republiki Zjednoczonych Prowincji, A.T. van Deursena postać Slingelandta i jego działalność urzędnicza jako sekretarza rady stanu (Secretaris van de Raad van State, 1690-1725), następnie generalnego skarbnika unii, czyli Republiki (Thesaurier-Generaal van de Unie, 1725-1727), i w końcu Wielkiego Pensjonariusza prowincji Holandii – najsilniejszej prowincji Republiki (Raadpensionaris van Holland, 1727-1736), czyli nieoficjalnego ministra spraw zagranicznych Republiki, to klucz do poznania całościowego obrazu praktyki polityczno-administracyjnej dawnej Republiki Niderlandzkiej. W języku polskim zdecydowanie brakuje opracowań dotyczących historii Republiki, zwłaszcza w XVIII wieku1, okresu często pomijanego, nawet przez badaczy holenderskich na korzyść tzw. „złotego wieku" – wieku XVII, kiedy to Republika Zjednoczonych Prowincji była europejską potęgą. Okres ten zakończył się po zakończeniu wojny o sukcesję hiszpańską (1701-1714). Tu warto podkreślić, że plany reformy Slingelandta,

[1] Dlatego właśnie napisałem monografię: P. Napierała, *Simon van Slingelandt (1664–1736) – ostatnia szansa Holandii*, Wydawnictwo Libron-Filip Lohner, Kraków 2012.

gdyby wprowadzono je w życie w latach 1716-1717, kiedy przedstawiał je Stanom Generalnym, czyli parlamentowi Republiki, mogły zapobiec stoczeniu się tego kraju do grupy krajów drugorzędnych. Republika Niderlandzka mogła więc być znowu potęgą. Niestety inne kraje poczyniły w XVIII wieku znacznie większe postępy w dziedzinie administracji, a Republika pozostała w tej dziedzinie w tyle. Slingelandt był więc w pewnym stopniu Kassandrą dla swego kraju, podobnie jednak jak Kassandra nie został wysłuchany. Jego memoriały o potrzebie reformy państwa zostały wydane w wiele lat po jego śmierci w latach 1784-1785, kiedy to wreszcie przypominano sobie o jego radach i przestrogach. Brak reformy przyniósł Republice same klęski i ostateczne osłabienie pozycji kraju na arenie międzynarodowej.

Pod względem ideologicznym Slingelandt był typowym holenderskim republikaninem, ale i w pewnym sensie konserwatystą, ponieważ jako przedstawiciel klasy rządzącej nie starał się zmienić ustroju państwa, lecz wzmocnić efektywność pracy administracji poprzez centralizację i utworzenie ministerstw z prawdziwego zdarzenia o szerokich kompetencjach, których decyzje byłyby słuchane na równi przez patrycjuszowskich urzędników wszystkich siedmiu prowincji tworzących Republikę. Jak to zwykle bywa brak reformy przyniósł zmiany rewolucyjne; wystąpienia drobnomieszczan w latach czterdziestych XVIII stulecia, ruch „patriotów" i demokratów w późniejszych dekadach. Autor liberalnej reformy parlamentarnej w XIX wieku Johan Rudolph Thorbecke (1798-1872) uznał Slingelandta za jedną z postaci będącej inspiracją dla obozu reformy i jednego z najwybitniejszych polityków w holenderskiej historii.

W polityce zagranicznej Slingelandt reprezentował chłodny realizm. Poświecił on swe życie na wynajdowanie sposobów mających przynieść zwiększenie bezpieczeństwa kraju i spójności oraz wydajności systemu politycznego Republiki niderlandzkiej.

Mieszkańcy Republiki Zjednoczonych Prowincji uważali się za ludzi wolnych mieszkających w wolnym państwie, jednak władza w nich była faktycznie zmonopolizowana przed tzw. „regentów" – *regenten*. Byli to członkowie potężnych wzbogaconych na handlu, bądź produkcji (*traffieken* - manufaktury) rodów. Regenci zmonopolizowali już w XVII wieku władzę w organach poszczególnych miast, jako burmistrzowie, ławnicy, syndycy itd. Tak pisał o nich w 1740 roku pewien Anglik od dawna zamieszkały w Republice:

„…Rządy mają arystokratyczne, przeto nie należy rozumieć owej tak bardzo zachwalanej wolności Niderlandczyków w znaczeniu powszechnym i absolutnym, lecz *cum grano salis*. Burmistrzowie i senat stanowią władzę; jeśli wskutek czyjejś śmierci otworzy się wakans, burmistrz poczytałby sobie za wielką obrazę, gdyby jakiś rozdrażniony mieszczanin ośmielił się szemrać prze-

ciwko osadzeniu na tym stanowisku jednego z synów lub krewniaków onegoż burmistrza[2]…".

Nie we wszystkich prowincjach górne piętro drabiny społecznej zajmowali *regenten*, w prowincjach pozbawionych dostępu do morza o zdecydowanie rolniczej gospodarce ich rolę grała typowa ziemiańska szlachta, podobna do niemieckiej. Ponieważ jednak kupieckie prowincje „morskie" Holandia i Zelandia zapewniały ponad 50% dochodów budżetu Republiki (sama Holandia – nieco ponad 40 %), badacze często pozostawiają na marginesie swoich zainteresowań, jak to ujął brytyjski historyk C.R. Boxer, owych dziedziców z Geldrii, dzierżawców z Overijssel i ziemiańską szlachtę Fryzji. Sama prowincja Holandia tak dalece dominowała, że nazwy Holandia już wówczas używano wymiennie ze słowem Niderlandy, zresztą i ta nazwa jest niepoprawna, gdyż obejmuje także południowe Niderlandy Hiszpańskie (od 1713 roku – Austriackie), czyli Belgię, a także np. niepodległą diecezję Liège, a nie tylko 7 prowincji północnych.

Regenci byli przeciwko wzmocnieniu władzy centralnej, gdyż taka mogłaby stanowić zagrożenie dla ich wpływów. Dlatego starali się nie dopuścić do wzrostu wpływów książąt domu orańskiego. Faktycznymi przywódcami regentów, jako warstwy społecznej byli wielcy pensjonariusze (rodzaj głównych radców) prowincji Holandii i Zelandii (tzn. najsilniejszych ekonomicznie prowincji, w których w dodatku regenci stanowili elitę) - *Raadpensionaris van Holland/Zeeland*. W czasach gdy nie było *stadhoudera* (1650-1672 i 1702-1747), lub gdy ich pozycja była słaba (nie byli namiestnikami wszystkich prowincji, lub nie mieli charyzmy) pensjonariusze byli głównymi decydentami politycznymi Republiki. Do Orańczyków odwoływano się w sytuacjach zagrożenia. Wówczas niechętni im regenci godzili się (pod naciskiem biedoty i duchownych) uznać ich namiestnictwo, co wiązało się z uznaniem ich naczelnymi dowódcami sił zbrojnych Republiki. Za Orańczykami murem stała biedota miast i chłopi, liczący na ich ochronę przez zdzierstwem regentów i duchowni kalwińscy uważający regentów za zbyt liberalnych. Historia Republiki to w dużej mierze dzieje zmagań regentów (w tym pensjonariuszy) z namiestnikami z dynastii Orańskiej. Regenci faktycznie monopolizowali władzę w swych rękach. Mieszczanin tych dwóch prowincji, jeśli nie należał do wartwy regntów, musiał być tzw. „pospolitym człowiekiem" - *gemeene man* lub *kleine man*, z niewielkimi szansami by zostać „wielkim", gdyż regenci byli grupą bardzo hermetyczną[3], ich rody zawierały ze sobą umowy: *contracten van correspondentie*, w których zapewniali sobie wzajem pomoc w obsadzie lukra-

[2] C.R. Boxer, *Morskie imperium Holandii 1600-1800*, s. 54.

[3] J. Balicki, M. Bogucka, *Historia Holandii*, Ossolineum Wrocław 1989, s. 204.

tywnych stanowisk przez członków swojej rodziny[4]. Naczelnym hasłem regentów było: *kleine man moet klein blijven* – „mały człowiek powinien pozostać mały", byli zwolennikami tolerancji religijnej, jednak ten liberalizm brał się głównie z tego, iż duchowni kalwińscy (*praedikanten*) wywodzący się zwykle z biedoty miejskiej (*grauw*), której regenci się bali i którą uważali za dzicz, zwalczali regentów, drażnił ich bowiem brak silnej władzy monarszej, która mogłaby prowadzić surowszą politykę wyznaniową.

Regenci nigdy nie cieszyli się sympatią tłumów, wręcz przeciwnie uważano ich powszechni za chciwców. Amsterdamscy regenci dysponowali około 3200 urzędami, z których większość obsadzana była przez czterech burmistrzów[5]. Nie patrzono na zdolności lecz na koneksje. W Geldrii, stany rządzące tą prowincją postanowiły w 1717 roku urzędy miejskie uczynić dożywotnimi, ustawę tą przeprowadzono mimo silnego oporu drobnomieszczan i plebsu. Po raz pierwszy (od 1702 roku) zabrzmiał wówczas krzyk o powrót silnej władzy *stadhoudera*, który wziąłby regentów w karby[6].

Wyniesiony do pozycji namiestnika na fali strachu przed francuską inwazją w 1672 roku, Wilhelm III Orański, przygotowywał się do wypełnieniu celu swego życia – zniszczenia hegemonii Francji w Europie. Pod względem politycznym elity Republiki były wtedy tradycyjnie podzielone na tzw. *staatsgezinden* (zwolenników państwa, czyli regentów) i *prinsgezinden* (zwolenników wzmocnienia władzy *stadhoudera*). Wywyższenie Wilhelma oznaczało przewagę *prinsgezinden*. Najważniejsze dla Orańczyka było to by granica między Belgią (Hiszpańskimi, a potem Austriackimi Niderlandami) a niebezpieczną Francją była obsadzona przez oddziały holenderskie. Była to najważniejsze zadanie dyplomacji holenderskiej po pokonaniu, dzięki pomocy Austrii i Brytyjczyków w wojnie o hiszpańską sukcesję, (1701-1713) Francji. To, że Brytyjczycy nie naciskali na Francję dostatecznie silnie by Republika osiągnęła swe cele, pokazywało dobitnie, że jej znaczenie międzynarodowe upada, a jej samej nie stać na utrzymania ogromnej stutysięcznej armii (głównie najemnicy z Niemiec), dlatego tuż po wojnie zmniejszono drastycznie jej stan.

Wilhelm III zmarł w 1702 roku, więc wojnę według jego planów prowadzili, jego bliski współpracownik, wielki pensjonariusz prowincji Holandii[7] (w l. 1689-1720). Anthonie Heinsius, skarbnik Republiki Jacob Hop (1654-1725)[8]

[4] Czasem członkowie tych rodów już jako dzieci otrzymywali odpowiednie stanowiska. Ponieważ wiadomo było, ze dziecko nie podoła tym funkcjom, zatrudniano zwykle licho opłacanych pomocników, którzy faktycznie odpowiadali za działalność urzędu, vide: *Ibidem*

[5] *Ibidem*, s. 163.

[6] *Ibidem*, s. 164.

[7] Urzędnik piastujący to stanowisko był zwyczajowo kimś w rodzaju ministra spraw zagranicznych całej Republiki, choć nie miał większego wpływu na decyzje Stanów Generalnych w Hadze.

8 Hopowie byli typową potężną rodziną regentów. Synami Jacoba Hopa byli; Cornelis Hop (1685-1762) z zawodu dyplomata (w latach 1718-1726 był holenderski ambasador w Paryżu) i Hendrick Hop (1686-1761) , również dyplomata (ambasador w Londynie w l. 1723-1761). Z kolej, Johan Hop (1709-1772) był kolejnym

i sekretarz rady państwa Simon van Slingelandt. Już w XVII wieku utarło się, że pensjonariusz tej najsilniejszej prowincji jest kimś w rodzaju ministra spraw zagranicznych całej Republiki, stąd niezmiernie ważne było dla Unii kto sprawował tę funkcję. Heinsius nie był typowym oranżystą; wprawdzie w 1716 roku odnowił sojusz z Wielką Brytanią z 1678 roku, na którym zawsze opierały się wszelkie kalkulacje Wilhelma, lecz nie zapobiegł wykluczeniu (1707) krewnego Wilhelma, generała Johana Wilhelma Friso (1687-1711), zresztą na wniosek stanów prowincji Holandii, ze składu rady państwa[9]. Regenci tak bardzo nie ufali generałowi, że naciskali na postawienie ponad nim wodza brytyjskiego Johna Churchilla, jako naczelnego wodza także i holenderskiej armii[10]. Po tragicznej śmierci Friso wskutek utonięcia (1711), po której regenci odetchnęli z ulgą (jego syn Wilhelma był małoletni i nie stanowił na razie zagrożenia) prawdziwymi kierownikami tego co pozostało z oranżystów byli seniorzy rodu Bentinck; William Bentinck, (1649–1709), szlachcic z Geldrii, którego Wilhelm jako król Anglii (w l. 1689-1702) uczynił lordem Portland, i który czuwał nad umierającym Orańczykiem, którego synem był Henry Bentinck, 1. książę Portland (1682- 1726), a wnukiem William Bentinck, 2. książę Portland (1709–1762). Lecz ci dwaj ostatni żyli już angielskimi sprawami, zaś od 1727 roku nieformalnym przywódcą słabego zrazu obozu oranżystowskiego był hrabia z holenderskiej gałęzi rodu, Willem Bentinck (1704-1774), pan na Rhoon i Pendrecht, stworzy on w latach czterdziestych prawdziwą, silną „partię" oranżystowską.

Za urzędowania Heinsiusa kraj musiał się zmierzyć z krachem giełdowym analogicznym do tego, jaki przezywały Francja pod nazwą „kompanii Missisipi" i Wielka Brytania pod nazwą: *South Sea Bubble*. W Republice mówiło się o „handlu powietrzem" (*vindhandel*), czyli handlowaniem aukcjami bez pokrycia. W tym kraju ciężka sytuacja finansowa była już w 1716 roku, aby ją zażegnać zwołano nadzwyczajne „wielkie zebranie" (*Groote Verhadering*), tj. zebranie wszystkich stanów wszystkich prowincji[11] do Hagi. Rozgorzały tam dyskusje nad całościową reformą niewydolnego ustroju. Swoje projekty reform centralizacyjnych przedstawiał tam przede wszystkim Simon van Slingelandt[12], jednak jego propozycje odłożono *ad acta*. Druk nastąpił dopiero kilkadziesiąt

skarbnikiem Republiki w rodzinie, vide: A. Heinsius., De briefwisseling van Anthonie Heinsius, 1702-1720, Den Haag Instituut Nederlandse Geschiedenis 1998.

[9] H. Lademacher, *Geschichte der Niederlande*, s. 162.

[10] Co nie znaczy, ze nie wtrącali się do tego jak brytyjski wódz dowodzi wojskami Republiki. Ku rozpaczy i wściekłości Churchilla stale kręcili się wokół niego cywilni urzędnicy holenderscy, obawiający się silnych starć, gwałtownych kampanii i ciężkich strat, nie rozumiejąc, że nie da się ich na wojnie uniknąć. Widać tu wyraźnie jak bardzo „cywilne" elity kraju, panowały nad wojskowymi. Z Churchillem często kłócili się także holenderscy generałowie, zwłaszcza Slangenburg. Nieco spolegliwszy był Ouverkerk, vide: G. Edmundson, *History of Holland*, Cambridge University Press 1922.

[11] Wcześniej w XVII wieku też raz zwołano takie zebranie, vide: *Ibidem*

[12] H. Lademacher, *Geschichte der Niederlande*, s. 167-172.

lat później. Drukowano za to bez przeszkód dzieła obrońców władzy regentów. Ponieważ do reformy nie doszło, dalsze dzieje polityczne Republiki są dość smutną opowieścią o nieodwracalnej utracie wpływów politycznych przez to państwo oraz jego dezintegracji wewnętrznej.

Następca Heinsiusa, na stanowisku wielkiego pensjonariusza, Isaäc van Hoornbeek (1655-1727), dotychczasowy pensjonariusz miasta Rotterdam (miasta miały też takich radców). Był to człowiek ostrożny, nie angażujący się w walki fakcji. Za jego administracji ugruntowały się wpływy *regenten*. Jako następca Hoornbecka, Slingelandt odnowił sojusz z Wielką Brytanią[13] (1728) i porozumiał się z Austrią, a na kongresie w Soissons (1728-1729) przedstawił oryginalny plan mający dać Europie stały pokój, lecz nie przeprowadził „swoich" wymarzonych centralizacyjnych reform wewnętrznych. Jego następca Anthonie van der Heim (ur. 1693, zm. 1746, wielki pensjonariusz w l. 1737-1745, wcześniej skarbnik generalny Republiki - *thesaurier-generaal* w l. 1727-1737) nie mógł sobie poradzić z naciskami regentów i ostatecznie stał się niemal marionetką w ich ręku, podobnie jak Willem Buys (ur. 1661, zm. 1749, wielki pensjonariusz w l. 1745-1746)[14]. Regenci osiągnęli wówczas wreszcie swoja upragnioną „prawdziwą wolność" (*vare vrijheid*), czyli pełną oligarchię urzędniczo-burmistrzowską.

Ojciec Simona van Slingelandta, Govert van Slingelandt (1623-1690) wprowadził syna w politykę. Od 1653 roku Govert pełnił funkcję pensjonariusza, czyli rodzaju głównego radcy prawnego, miasta Dordrechtu. W późniejszych latach posłował do Szwecji, Polski i Danii[15]. 14 stycznia 1664 roku wyruszył do Hagi by objąć powierzone mu stanowisko sekretarza Wysokiej Rady Stanu (*Hoge Raad van State*) Republiki. Rada ta była, poza Stanami Generalnymi, właściwie jedynym centralnym organem administracyjnym Republiki i stanowiła po części rodzaj gabinetu ministerialnego z dość niewielkimi kompetencjami, a po części zespół ekspertów starających się przeprowadzić Republikę bezpiecznie przez rafy polityki europejskiej. Raporty rady, przedkładane przez sekretarza, były dostarczane na zgromadzenia Stanów Generalnych również odbywające się w Hadze. Na tej podstawie posłowie Stanów decydowali o polityce Republiki. To do Stanów Generalnych należała zawsze ostateczna decyzja w sprawach politycznych i ekonomicznych. Obrady odbywały się w średniowiecznym zamku hrabiów Holandii[16]. Govert miał pozostać sekreta-

[13] Interesującą kwestią jest to, że Holendrzy nie faworyzowali w swych posunięciach zagranicznych państw o zbliżonych ustrojach. Przykładowo, dość nieufnie traktowali Wenecjan, mimo częstego deklarowania „republikańskiej solidarności" z nimi, vide: J. Balicki, M. Bogucka, *Historia Holandii*, s. 195.

[14] Vide: G. Edmundson, *History of Holland*

[15] Vide: M.A.P. Mailink-Roelofz, *Familie-archief Van Slingelandt - de Vrij Temminck / (in het Algemeen Rijksarchief): (inventaris door) M. A. P. Roelofsz*, s-Gravenhage 1930.

[16] W 1446 roku Stany Generalne Niderlandów zaczęły obradować w tzw. „dworze wewnętrznym" – Binnenhof, vide: G.G. Calkoen, *Het Binnenhof van 1247 – 1747, Die Haghe. Bijdragen en Mededeelingen*, Den Haag 1902.

rzem Rady Stanu do swej śmierci w 1690 roku, kiedy to stanowisko obejmie po nim jego syn. Rząd Republiki składał się więc od 1690 roku z grupy urzędników centralnych (Slingelandt, skarbnik Republiki – *thesaurier generaal* Jacob Hop (1654-1725), François Fagel) *i z* wielkiego pensjonariusza prowincji Holandii (w latach 1689-1720), a wiec kogoś w rodzaju ministra spraw zagranicznych Republiki, Anthonie Heinsiusa (1643-1720), zręcznego polityka, cieszącego się zaufaniem Wilhelma Orańskiego. Ważną rolę też odgrywali główni dowódcy wojskowi i sekretarze admiralicji Holandii i Zelandii, zwłaszcza w warunkach wojny z Ludwikiem XIV, która nadal trwała. Wilhelm był w Anglii, a Heinsius musiał przygotować obronę kraju.

W przeciwieństwie do stanów prowincjonalnych Stany Generalne – ciało ustawodawcze Republiki Zjednoczonych Prowincji Niderlandów, obradowały w permanencji. Stany prowincjonalne zaś zbierały się tylko od czasu do czasu i dyscyplina jaka w nich panowała bywała kiepska. Stany prowincji Holandii były tymi, które zbierały się najszybciej i najłatwiej, dlatego, że obradowały, tak jak Stany Generalne, w Hadze i były najbardziej rozpolitykowane jako przedstawicielstwo najsilniejszej i najambitniejszej prowincji. Wielki pensjonariusz Holandii odczytywał zebranym stanom swej prowincji raporty o bieżącej sytuacji międzynarodowej, obserwował obrady i głosowanie, potem rejestrował głosy i podsumowywał wynik dyskusji i współpracując z wydzielonym komitetem spraw zagranicznych Stanów Holenderskich szkicował rezolucję, którą przekazywał Stanom Generalnym, które rzadko zgłaszały obiekcje – stąd wywodziła się hegemonia Holandii w Republice. Szef Stanów Holenderskich, czyli wielki pensjonariusz Holandii mógł prowadzić własną korespondencję z ambasadorami innych krajów, z tym, że ich treść nie zobowiązywała do niczego Stanów Generalnych, co zawsze musiał tłumaczyć obcym ambasadorom Slingelandt gdy pełnił funkcję pensjonariusza (1727-1736). Cudzoziemcy myśleli, że słowo wielkiego pensjonariusza jest dla Stanów wiążące (*ne tire pas à consequence*), podczas gdy nie było ono takim nawet dla Stanów Prowincji Holandii. Wielki pensjonariusz mógł co najwyżej udzielać rad, zwykle bardzo chętnie przyjmowanych, obcym dyplomatom jak osiągnąć dobry efekt w pertraktacjach ze Stanami Generalnymi. Jeśli Heinsius, czy w późniejszym okresie Slingelandt, sprzyjał jakiemuś państwu, to rady te i samo stanowisko wielkiego pensjonariusza nabierały ogromnego znaczenia politycznego[17]. Mimo dominacji decyzyjnej prowincji Holandii, system polityczny Republiki pozostawał niewydolny, a proces podejmowania decyzji w sytuacjach kryzysu – zbyt powolny.

W czasie wojny o hiszpańską sukcesję (1702-1714), w której Republika brała udział po stronie Londynu i Wiednia, a przeciw Francji i Bawarii, Slingelandt zajmował się rachunkami armii, transportem wojskowym etc. W 1713 roku

17 A. Goslinga, *Slingelandt's efforts towards European peace*, s. 25.

w Utrechcie została podpisana seria traktatów pokojowych między poszczególnymi stronami konfliktu. Republika Zjednoczonych Prowincji otrzymała prawo utrzymywania wojsk w twierdzach Niderlandów Południowych (Belgii) i koncesje handlowe, by jednak dokończyć tą sprawę musiała porozumieć się z cesarzem, co nastąpi dopiero w 1715 roku. Traktat podpisany z Francją 11 kwietnia 1713 roku czynił Holendrów opiekunami Hiszpańskich Niderlandów czyli Belgii, które po traktacie z Rastatt (1714) miały stać się Austriackimi Niderlandami. Jednak ostateczne uregulowanie sprawy z cesarzem, przyniósł trzeci traktat barierowy podpisany po dłuższych negocjacjach w Antwerpii dopiero 15 listopada 1715 roku. Ta dwuletnia zwłoka daje pojęcie o skomplikowanej naturze spraw belgijskich. Jednak Holendrzy uzyskali wreszcie to co chcieli; przygraniczne twierdze (Furnes, Warneton, Knocke, Ypres, Tournai, Menin i Namur) chroniące je przed agresją z Południa, które mogli obsadzić 35.000 swoich żołnierzy, na utrzymanie których zobowiązał się łożyć w jednej trzeciej cesarz[18]. Sygnatariuszem i gwarantem traktatu barierowego była Wielka Brytania, co miało niebagatelne znaczenie.

W tym okresie twardych targów z cesarzem prowadzonych za mediacją brytyjską, Slingelandt z jego przywiązaniem do potrójnego sojuszu z cesarzem i Brytyjczykami – francuski ambasador w Hadze Pierre-Antoine de Castagnéry, markiz de Châteauneuf (1647-1728) w latach 1713-1718) uznawał go w końcu (w końcu 1713 roku) za „szefa partii cesarskiej" w Republice[19] - musiał czuć się zagubiony. Już za rok dwa brytyjskie nowe wigowskie ministerium będzie dążyło do zacieśniania współpracy z Francją kosztem relacji z cesarzem. W Londynie jeszcze w 1710 roku zmienił się rząd z wigowskiego na torysowski, co skomplikowało relacje brytyjskie z kontynentalnymi sojusznikami. W 1714 roku szkocki torysowski kupiec John Drummond (1676-1742), agent ministra Bolingbroke'a wysłany pod koniec rządów królowej Anny Stuart do Hagi odkrył z niechęcią[20] że Slingelandt koresponduje z Townshendem i Marlborough – przywódcami wigowskimi. Slingelandtowi niełatwo było opuszczać dawnych sprzymierzeńców, jak widać wyraźnie wierzył, że Republika ma stałe interesy i stałych sojuszników.

Republika Zjednoczonych Prowincji prawdopodobnie mogłaby być po 1713 i 1715, lecz wycofanie się dynastii orańskiej z polityki i upór regentów to uniemożliwiał. Stary już Anthonie Heinsius (w 1715 roku miał 74 lata) stracił swą dawną energię i nie potrafił już narzucać swej woli z takim impetem innym politykom Republiki jak niegdyś. Przy tym wszystkim Heinsius nie zamierzał zmieniać ustroju Republiki, pozostając entuzjastą decentralizacji. Szwagier Slingelandta Fagel był człowiekiem zbyt skromnym by nadać nowy kierunek

[18] G. Edmundson, *History of Holland*, s. 300-301.

[19] A. Goslinga, op. cit, s. 6.

[20] *Ibidem*, s. 5.

polityce Republiki[21]. Slingelandta dyplomaci akredytowani w Hadze określali jako realistę potrafiącego nagiąć się do zmiennych warunków politycznych i najlepiej poinformowanego z polityków Republiki[22].

By rządzić w miarę skutecznie Heinsius i jego współpracownicy musieli posiadać zaplecze w postaci wpływów w konkretnych miastach; Fagel w Haarlem, Heinisus w Delft, Sligelandt w Amsterdamie (dzięki teściowi), podobnie jak skarbnik Jacob Hop, a Bruno van der Dussen, klient Heinsiusa – w Goudzie[23]. Decentralizacja utrudniała zarówno rządzenie jak i prowadzenie polityki zagranicznej. Dyplomaci Republiki wiedzieli znacznie mniej o wytycznych polityki swego (tak skomplikowanego) rządu niż np. brytyjscy o polityce rządu w Londynie. Byli oni związani instrukcjami Stanów Generalnych, które pozostawiały im niewiele swobody, co powodowało, że obcy dyplomaci woleli się porozumieć bezpośrednio z Heinisusem niż z nimi[24].

W latach 1713-1715 osłabła spójność polityczna między Republiką Zjednoczonych Prowincji a jej brytyjskimi sojusznikami. Doszło do zderzenia się polityki mocarstwa o bardzo niespokojnej i zmiennej scenie politycznej czyli Wielkiej Brytanii, znów (1714) zmieniła rząd – tym razem na wigowski i sojuszników (porzucenie cesarza, szukanie sojuszu z Francją od 1715 roku[25]) z polityką holenderską – ostrożną i stałą.

30 marca 1715 roku Slingelandt opracował memoriał dotyczący negocjacji brytyjskiego dyplomaty hr. Williama Cadogana (1675-1726) i nadziei związanych z traktatem barierowym. Memoriał zawierał przypomnienie podstaw dyplomatycznych na jakich opiera się pomysł „Bariery" (zwł. gwarancje cesarskie i brytyjskie). Przypominał w nim, iż chociaż nie wierzy by miało wkrótce dojść do nowej wojny z Francją, bariera jest pożądaną gwarancją skutecznej i względnie taniej obrony, co ważne dla zrujnowanego ostatnim konfliktem zbrojnym państwa. Przypominał także, że holenderskie żądania dotyczące przekazania konkretnych twierdz i konkretnej ich liczby wynikają z pragnienia utrzymania dobrej komunikacji. W memoriale odnajdziemy też propozycje konkretnych zaciągów wojskowych najemników i sposób finansowania oddziałów. Slingelandt uważał kwestie „Bariery" za nierozerwalnie związaną z zobowiązaniami republiki, takimi jak gwarancja sukcesji hanowerskiej w Wielkiej Brytanii[26].

[21] R. Hatton, *Diplomatic Relations between Great Britain and the Dutch Republic 1714-1721*, s. 24.

[22] Ibidem, s. 25.

[23] Ibidem, s. 25.

[24] Ibidem, s. 27.

[25] Generał i minister brytyjski James Stanhope zabiegający od 1715 roku o lepsze stosunki z Francją, zapewne zgodziłby się z o sto lat późniejszym politykiem i swoim rodakiem Lordem Palmerstone'm, że Wielka Brytania ma stałe interesy ale nie ma stałych sojuszników.

[26] S. van Slingelandt, S. van Goslinga, *Briefwisseling tussen Simon van Slingelandt en Sicco van Goslinga 1697-1731*,s. 301-306.

Tymczasem ujawniła się daleko idąca różnica zdań między Heinsiusem (który starał się zachować, jak byśmy dziś powiedzieli „taktykę równej odległości między Francją a Londynem), a Slingelandtem, który był daleko mniej podejrzliwy wobec zamiarów brytyjskich i zachęcał do wstąpienia w sojusz obronny z Wiedniem i Londynem w swym tekście: *Consideratien over de defensive alianten, welke jeegenwordig aangeboden worden aan den Staat in conjunctie met Groot Britannien*:

„…Finanse państwa są tak bardzo wyczerpane przez ostatnia wojnę, że państwo może popaść w zupełną konfuzję, jeśli będzie miało nieszczęście być wmieszanym w następną wojnę, nim stan finansów nie będzie w pewnym stopniu poprawiony, które to zadanie przy najlepszych chęciach może potrwać wiele lat. Państwo, które znajduje się w takiej sytuacji, jest z pewnością bardziej narażone na inwazję[27]… i będzie mu trudno obronić się o własnych siłach, dlatego będzie musiało szukać bezpieczeństwa w sojuszach defensywnych z książętami i państwami…

Jest jasne z natury rzeczy, że najpotężniejsi sąsiedzi budzą najwięcej strachu i że trzeba przeciw nim przedsiębrać najwięcej środków ostrożności. Tak więc zachodzi potrzeba by mniejsi książęta i państwa występowały razem by zrównoważyć przewagę księcia najsilniejszego kraju[28] … pomoc jaką, ktoś stanowi odpowiada pomocy, jakiej może udzielić; ta zaś jest pochodną nie tyle liczby oddziałów zbrojnych, statków i innych rzeczy, ale także od wielości i rodzajów tych sił.

Sąsiadami [naszego-P.N.] państwa są cesarz, Rzesza i pomiędzy książętami Rzeszy przede wszystkim król Prus, Francja i Wielka Brytania. Francja jest pomiędzy nimi niezaprzeczalnie najpotężniejsza i najzdolniejsza by w krótkim czasie zgromadzić finanse, co zapewne będzie główną troską regencji podczas małoletniości obecnego króla[29]. Poza wszystkim trudno uwierzyć by hasła i interesy tej korony miały się zmienić, lub by to państwo i inni sąsiedzi w mniejszym stopniu dążyli do uzyskania hegemonii, niż to miało miejsce przez ostatnie czterdzieści czy pięćdziesiąt lat[30].

Cesarz, obecnie potężniejszy od swoich poprzedników dzięki dopiero co nabytym państwom włoskim (ponieważ [nabyte – P.N] Niderlandy nie mogą oznaczać zwiększenia potęgi, przy tak silny połączeniu interesów a jednocześnie silnej konkurencji na rynku między cesarzem, Wielką Brytanią i tym państwem[31]) stanowi niemal porównywalną potęgę do Francji. Sam, a nie w połączeniu z Rzeszą, której książęta i stany są tak podzielone i tak niezależne,

[27] Ibidem, s. 307.

[28] Ibidem, s. 307.

[29] Ludwika XV, który miał 5 lat gdy zmarł jego pradziadek Ludwik XIV.

[30] S. van Slingelandt, S. van Goslinga, *Briefwisseling tussen Simon van Slingelandt en Sicco van Goslinga 1697-1731*, s. 307-308.

[31] Czyli Republiką Zjednoczonych Prowincji Niderlandów.

przez co cesarz nie jest wiele silniejszy jako głowa Rzeszy, niż gdyby ja nie był. Z tego powodu by zrównoważyć siłę Francji potrzebuje on stale pomocy innych[32]…[33].

Król Prus jest tym księciem spośród książąt Rzeszy, który zasługuje na najwięcej refleksji w debacie o bezpieczeństwie państwa, dzięki jego sile i sąsiedztwie różnych jego krajów. Ale ten władca wie aż za dobrze, że nie ma się czego obawiać ze strony [naszego – P.N.] państwa, i że państwo nie pomoże mu w razie gdyby Francja naruszyła jego ziemie graniczące z nią, oraz że jego przyjaźnie wewnątrz Rzeszy nie mogą być obojętne dla korony…[34]

Tak długo jak Wielka Brytania będzie rządzona przez protestanckiego króla, Rzesza nie może czynić inaczej, niż tylko przyczyniać się do zachowani tego państwa i utrzymywać przyjaźni z cesarzem, ponieważ nigdy nie będzie brakować w domach książęcych Sabaudii, Hiszpanii i Francji papistowskich[35] pretendentów do korony Wielkiej Brytanii. Tak długo jak istnieje pretendent, w interesie Wielkiej Brytanii jest pomagać cesarzowi w zachowaniu Austriackich Niderlandów[36]….

Wielka Brytania jest z pewnością potężnym sprzymierzeńcem oraz krajem mniej wyczerpanym przez wojnę od swych sąsiadów. Jednak nawet nie czyniąc porównań potęgi Francji, Wielkiej Brytanii i naszego państwa, wystarczy wspomnieć niedawną niepewność biegu spraw w Wielkiej Brytanii, małą ilość oddziałów milicji utrzymywanych w czasie pokoju, i przede wszystkim wewnętrzne polityczne wzajemne zazdrości i partyjniactwo, by stwierdzić, iż nie można doskonale polegać na aliansie z tą koroną[37].

Wszystkie te refleksje zdają się prowadzić do traktatu obronnego z cesarzem, jako będącym najsilniejszym po Francji i będącym najbardziej zasłużonym w zwalczaniu przewagi korony francuskiej, oraz będąc poza tym przez posiadanie Niderlandów sąsiadem Francji. Traktat barierowy, który właśnie został zawarty, przypomina traktat obronny[38]…

Dalej Slingelandt stwierdzał, że traktat barierowy z cesarzem może wprawdzie przypominać traktat sojuszu obronnego, dotyczy jednak tylko Niderlandów Austriackich. Chroni więc przed Francją, ale nie daje innego zabezpieczenia prowincji leżących na wschód od Mozy, na które mogą wkroczyć inni sąsiedzi Republiki. Z tego powodu trudno było mówić, jak przekonywał polityk,

[32] Tj. sojuszników spoza Rzeszy.

[33] S. van Slingelandt, S. van Goslinga, *Briefwisseling tussen Simon van Slingelandt en Sicco van Goslinga 1697-1731*, s. 308.

[34] *Ibidem*, s. 308.

[35] katolickich (pogardliwie).

[36] S. van Slingelandt, S. van Goslinga, *Briefwisseling tussen Simon van Slingelandt en Sicco van Goslinga 1697-1731*, s. 308.

[37] *Ibidem*, s. 308.

[38] *Ibidem*, s. 308-309.

o prawdziwym sojuszu obronnym z cesarzem. Cesarz nie licząc Turcji mógłby się obawiać tylko Francji, Republika Niderlandzka jednak mogła się obawiać zaczepnych kroków także ze strony innych państw[39]. Slingelandt obawiał się też wplątania Republiki w cesarskie interesy w Italii. Według niego idealnym rozwiązaniem byłby sojusz potrójny z Wielką Brytanią i cesarzem (czyli Austrią), ponieważ interesy tych krajów zbyt mało pokrywają się z holenderskimi, by sojusz dwustronny mógł być wystarczający[40]. W różnicy zdań jaka zaistniała pomiędzy Heinisusem a Slinegelandtem, pierwszego z nich poparli wszyscy nieufni wobec cesarza, uważający Austrię za potencjalnie największego wroga Republiki[41].

Negocjacje barierowe były probierzem zaufania między dotychczasowymi sojusznikami. W Hadze coraz bardziej dominował w tych latach nastrój zniechęcenia tokiem rozmów dyplomatycznych. Według historyka Adriaana Goslingi Republika mogła ugrać więcej na *triple alliance*, lecz Heinsius po 1713 był wyraźnie onieśmielony, Isaäc van Hoornbeek (Wielki Pensjonariusz Holandii w latach 1720-1727) był za bardzo pacyfistyczny a wybitny dyplomata i polityk z prowincji Fryzji, Sicco van Goslinga (1664-1731) ewoluował na zwolennika wycofania się Republiki z polityki zagranicznej na wzór Republiki Helweckiej (Szwajcarii). Slingelandt jednak uważał, że:

„tylko górale i wyspiarze mogą zanurzyć się w neutralność od problemów międzynarodowych".

Podobne zdanie wyrazi szwagier Slingelandta, François Fagel w liście do Sicco van Goslingi z 17 listopada 1725 roku: *Qui Se fait brebis, le loup le mange* („kto zostaje owieczką, zostaje zjedzony przez wilka[42]".

By jednak odgrywać jakąś rolę na arenie stosunków międzynarodowych, trzeba posiadać zaplecze w postaci sprawnego aparatu państwowego wspieranego przez zdyscyplinowaną ludność o wysokim morale. Ponieważ kasa państwa była pusta stan armii zmniejszono do 50.000 żołnierzy. Potem jeszcze wielokrotnie ją zmniejszano do 40 tys. i 30 tys. (z czego 12 000 stacjonowało w twierdzach „bariery", których fortyfikacje były podupadłe a nie było pieniędzy na odbudowę. 11 sierpnia 1716 roku Duyvenwoorde pisał do Slingelandta z Bredy, o tym, że trzy kompanie szwajcarskich najemników bez żołdu i głodnych zaczęło plądrować miasto[43].

Admiralicje utrzymujące się z podatku eksportowo-importowego były na skraju bankructwa. By wyposażyć flotę trzeba było najpierw wspomóc finansowo admiralicję. Sprawnych okrętów wojennych było coraz mniej. W latach

[39] *Ibidem*, s. 309.

[40] vide: *Ibidem*, s. 316-317.

[41] R. Hatton, *Diplomatic Relations between Great Britain and the Dutch Republic 1714-1721*, s. 90.

[42] Ibidem, s. 59.

[43] A. Heinsius, *De briefwisseling van Anthonie Heinsius, 1702-1720*, t. XI, s. 9.

czterdziestych polityk i pisarz brytyjski Philip Dormer Stanhope, 4. hrabia Chesterfield (1694-1773), znany historii i literaturze jako Lord Chesterfield, powie: „tylko przez grzeczność Republikę nazywa się państwem morskim". Po 1713 roku, a zwłaszcza w parę lat potem nawet barbarzyńscy korsarze z Algieru atakowali statki należące do Republiki; dawniej by się obawiali się to robić – po kilkukrotnym pogromie ich statków przez holenderskie galeony w XVII wieku. Na Bałtyku szwedzcy prywaciarze zaczęli wypierać Holendrów, Dania zaś zaczęła naciskać Republikę o zwrot starych długów; dawniej nie wątpiła w jej wypłacalność. Nic dziwnego, że wątpiła teraz – w roku 1715 zamknięto urząd płac na 9 miesięcy z powodu bankructwa. Zadłużenie wynikało także z niewydolnego sytemu podatkowego.

Zaniepokojona tym stanem rzeczy elita prowincji Overrijsel z hrabią van Rechterem na czele zaproponowała by powołano nadzgromadzenie czy też Wielkie Zgromadzenie (wszyscy posłowie stanów wszystkich prowincji obradujący razem) – *Groote Vergadering* na wzór poprzedniego z 1651 roku. Po wielu targach, 28 listopada 1716 roku *Groote Vergadering* zebrało się w Hadze. Elita polityczna całej Republiki miała tam obradować przez 9 miesięcy[44]. Szczególnie pilną sprawą była reforma sił milicyjnych co wiązało się z potrzebą reorganizacji kosztów jej utrzymania Slingelandt trochę obawiał się, że zgromadzenie poprzestanie na załatwieniu tylko tej jednej sprawy dlatego wysłał pismo do *Groote Vergadering* by jego deputowani odłożyli na bok prywatę a zajęli się stworzeniem rządu centralnego z prawdziwego zdarzenia bardziej niezależnego od Stanów Generalnych i skuteczniejszego. O jego planach reform ustrojowych przygotowywanych przez Slingelandta wspomina już 3 maja 1715 roku Sicco van Goslinga, prosząc listownie o pewne dodatkowe wyjaśnienia związane z owymi projektami[45].

Slingelandt była autorem następujących kilku obszernych memoriałów pisanych w okresie kryzysu i zebrania *Groote Verhadering*. Z punktu widzenia myśli reformatorskiej najważniejszym był: *Discours over de defecten in de tegenwoordige constitutie der Regeering van den Staat der Vereenigde Nederlanden en over de middelen van redressen* („Dyskurs o wadach obecnego systemu rządów Republiki Zjednoczonych Niderlandów i o środkach zaradczych ") napisany w styczniu 1716 roku. Ale ważna był także: *Verhandeling van der oude Regeering van Holland onder de Graaven, en van de verandering daar in gevallen seedert de troublen* ("Rozprawa o starym rządzie w Holandii rządzonej przez hrabiów i o zmianach w trudnych okolicznościach").

Dzieła te w 1716 i 1717 roku krążyły w odpisach sporządzonych dla posłów i zostały wydane drukiem dopiero w 1784 roku, gdy upadek Republiki i jej zna-

[44] G. Edmundson, History of Holland, s. 304-305.

[45] S. Van Slingelandt, S. Van Goslinga, *Briefwisseling tussen Simon van Slingelandt en Sicco van Goslinga 1697-1731*, s. 143.

czenia na forum międzynarodowym był już widoczny gołym okiem. Przez 30 lat od powstania funkcjonowały jako tajny dokument rządowy[46], dlatego, że podważały zaufanie do rządów regentów. Republikańsko-oligarchiczne teksty pisane przez m.in. Levinusa Ferdinanda de Beaufort (1675-1730) drukowano szybciej; np. jego tekst: *Verhandeling van de vryheit in den burgerstaet* („Rozprawa o wolności obywateli") ukazał się w 1737 roku. Największa różnica miedzy stanowiskami Slingelandta i de Beuforta polegała na tym, że pierwszy proponował by klasa polityczna odpowiadała przed ludem (a przynajmniej mieszczaństwem, także spoza klasy regentów), z racji politycznego reprezentowania go, podczas gdy de Beaufort uważał, że rządy regentów są dostateczną realizacją postulatu rządów ludu[47]. Zanim przejdziemy do omawiana poszczególnych pism Slingelandta zobaczmy jak historycy całościowy kształt jego projektu reform.

Slingelandt starał się dogłębnie przestudiować źródła słabości kraju. Nie był doktrynerem lecz człowiekiem praktycznym. Uważał swoje plany za działania podobne do tych jakie w XVII wieku przeprowadzali wielcy pensjonariusze Oldenbarnevelt i de Witt, a więc za element systemu władzy. Starał się udowadniać, że nieskuteczność egzekutywy Republiki jest niedawną aberracją a nie logiczną konsekwencją ustroju, a więc można ustawić rząd z powrotem na właściwe tory bez dokonywania rewolucji[48]. W jego wizji wzmocniona Rada Stanu, której był sekretarzem miała odzyskać dawny autorytet i w praktyce kierować polityką Republiki, a Stany Generalne jedynie ustalać budżet i przygotowywać ustawy dla rady, lub – w innym wariancie reformy - jedynie z rzadka wydawać dyrektywy Radzie. W jeszcze innym wariancie proponował powołanie trzeciej izby wykonawczej (być może zamierzał to podkreślić swoje altruistyczne pobudki, że organem wykonawczym nie musi być kierowana przez niego Rada Stanu). Oprócz wzmocnienia struktur władz państwa, proponował też utworzenie centralnego organu naczelnego dla armii[49] i sądu najwyższego wspólnego dla wszystkich prowincji. Nade wszystko Slingelandt zachęcał do działania a nie polegania na leczniczej mocy czasu:

„…jest karygodne zarówno wobec Boga jak i świata zawsze wierzyć i liczyć na cuda…[50]"

Na naczelnika i reprezentanta państwa Slingelandt proponował „Stadhoudera lub inną dostojną głowę" (*Stadhouder of eminent hoofd*)[51] czyli np. szefa Rady Stanu, co wskazuje na to, że fakt czy przy władzy pozostanie dynastia orańska czy nie za fakt drugorzędnego znaczenia; nigdy bowiem nie był oranżystą, choć

[46] H. Lademacher, *Geschichte der Niederlande*, s. 171.

[47] H. Lademacher, *Geschichte der Niederlande*, s. 172.

[48] A. Goslinga, *Slingelandt's efforts towards European peace*, s. 11.

[49] H. Lademacher, *Geschichte der Niederlande*, s. 167.

[50] A. Goslinga, *Slingelandt's efforts towards European peace*, s. 12.

[51] H. Lademacher, Geschichte der Niederlande, s. 171.

tak w drugiej połowie XVIII wieku głosiła orańska propaganda. W głosowaniach proponował zasadę większości taka jak w ustawie prowincji Holandii z 1585 roku.

Horst Lademacher za szczególnie interesujące uznał to, co Slingelandt rozumiał w 1716 roku jako "wolność":

„…Lud i rząd tylko tam są wolne, gdzie władza wydawania ustaw, nakładania podatków, wypowiadania wojen i zawierania pokoju, spoczywają w rękach ludu lub stanów lud reprezentujących. Nie ma wolności tam gdzie urzędnicy państwa wiążą ręce ludowi lub stanom i wstrzymują potrzebne reformy. Po drugie naród i rząd są wolne, tam gdzie ustawy o opodatkowaniu są wydawane bez względu na prywatne opinie jednostek, i gdzie tylko lud może rozliczać siebie lub innych w tych sprawach. Nie są one wolnymi, gdy każdy urzędnik państwa może owe ustawy samemu interpretować, ponieważ reprezentuje on władzę stanów. Tylko wtedy rząd i lud są wolne, gdy ci, którym powierza się przeprowadzenie ustaw mają siłę i władzę je wdrażać, lecz nie mogą ich użyć do uciskania lud. Stąd wolność nie polega na tym, by nie było obaw nadużycia władzy, bo egzekutywa musi być na tyle silna, by móc czynić ze swej siły użytek i dobry i zły. Wszystkie zasady rządu sprzeczne z tym trzema spostrzeżeniami, nie prowadzą do wolnego rządu, lecz do anarchii[52]…".

Już w 1651 roku Zgromadzenie Stanów Generalnych miało dokonać przeglądu podstawy konstytucyjnej Republiki, ale nie uczyniły tego. Później Wilhelm III miał możność przezwyciężenia tego impasu, ale jego uwagę skupiała głównie sprawy walka z Ludwikiem XIV. Slingelandt doceniał oczywiście fakt zwołania zgromadzenia w 1716 roku i miał nadzieję, że zmiany jakie ono przyniesie będą większe niż po tej z 1651 roku. W 1716 roku, podstawowymi zadaniami zgromadzenia były; ustalenie liczbę żołnierzy milicji czyli armii rezerwowej, ustalenie jej rozmieszczenia i utrzymania podczas rozmów miedzy przedstawicielami poszczególnych prowincji, i zapewnienie bezpieczeństwa republice[53], czyli takie same jak w 1651 roku[54]. Slingelandt miał nadzieję, że pierwszy punkt nie będzie omawiany w oderwaniu od dwu pozostałych, zwłaszcza w oderwaniu od punktu trzeciego, który stanowił punkt zaczepienia dla propozycji reform. Argumentował, że samo zmniejszenie stanu zaciągu do milicji spowoduje, ze będzie ona najsłabsza w całej historii Republiki Zjednoczonych Prowincji, co będzie stało w sprzeczności z postulatem bezpieczeństwa[55].

Slingelandt poszukiwał przyczyn słabości aparatu władzy w samym akcie unii z 1579 roku i w późniejszej interpretacji użytych tam słów: *submissie* –

[52] H. Lademacher, *Geschichte der Niederlande*, s. 169-170.

[53] Ibidem, s. 175.

[54] Ibidem, s. 181-182.

[55] *Ibidem*, s. 177

„podporządkowanie", i *constrainte* – „ograniczenie" prowincji organom centralnym, takim jak Rada Stanu, która, zdaniem Slingelandta, w początkach XVIII wieku nie cieszyła się już żadnym autorytetem. Samo stanowisko stadhoudera było, jak dowodził Slingelandt pomyślane jako urząd arbitra rozsądzającego spory między prowincjami, lecz z czasem nabrało ono charakteru, jak byśmy dziś powiedzieli niekonstytucyjnego i czysto politycznego. Odnośnie partykularyzmów przypominał, że już pierwszy stadhouder Wilhelm i Orański (1572-1584) obawiał się, że posłowie Stanów Generalnych, będą bardziej adwokatami interesów swych prowincji, niż walczącymi o dobro wspólne"[56]. Według Slingelandta Republika tylko dlatego przetrwała tak długo, gdyż jej mieszkańców łączył najpierw strach przed Hiszpanią, a potem Francją. W warunkach pokojowych brak było jednak czynnika spajającego elity poszczególnych prowincji[57].

Projekty Slingalendta popierali m.in.: hrabia Adolph Hendrik van Rechteren (1656-1731), przywódca szlachty w Overrijsel, Willem Bentinck (1704-1774), pan na Rhoon i Pendrecht, szef obozu oranżystowskiego i Ulbo van Burmania (1680-1762), oranżystowski szlachcic z Fryzji, *grietman* szlachty Leeuwarden i przyszły (1719-1720) poseł Republiki w Sztokholmie. Ci dostojnicy, włącznie ze Slingelandtem, nie różnili się ideologią czy stylem życia od innych regentów, lecz rozumieli potrzebę zmian[58] i nie chcieli by Republika pozostała państwem którym rządziło sie przez "przegadanie sprawy"[59]. Większość jednak wpływowych polityków wolała argumentację Levinusa Beuforta zawartą w: *Verhandeling van de vryheit in den burgerstaet.*

Slingelandt nie mógł liczyć na pomoc z zewnątrz. Brytyjczykom wprawdzie zależało na posiadaniu w miarę silnego holenderskiego partnera, lecz wzmocnienie wyobrażali sobie raczej przez zainwestowanie w tworzącą się powoli partię oranżystowską. Republikańskie reformy Slingelandta były dla nich zapewne zbyt skomplikowane[60]. Jego stronnicy próbowali przekonywać, że jeśli urzędnicy różnych prowincji interpretują Tak jak w 1651 roku ustawy miały rzeczywistą szansę przejść pomyślnie przez głosowanie, jedynie wtedy, gdy stała za nimi murem cała prowincja Holandia. Reprezentanci Overrijsel pod przewodnictwem proreformatorskiego hr. van Rechteren nie mieli siły przebicia[61]. Dodatkową przeszkodą był sam tradycyjnie chaotyczny przebieg obrad. Teoretycznie każdy, nawet nic sobą nie reprezentujący i pozbawiony wpływów

[56] S. Van Slingelandt, *Staatkundige geschriften : Opgesteld en nagelaaten door Mr. Simon van Slingelandt,* t. II., s. 9-12.

[57] *Ibidem,* s. 14.

[58] P. Geyl, *Geschiedenis van de Nederlandse stam,* Amsterdam/Antwerpen 1948-1959, t. II, s. 326.

[59] Vide: L. J. Rogier, „De ware vrijheid als oligarchie (1672-1747)", in: G.A.M. Beekelaar, *Vaderlands Verleden in Veelvoud* , Den Haag 1975, s. 292-311.

[60] P. Geyl, Geschiedenis van de Nederlandse stam, s. 307.

[61] Ibidem, s. 309.

poseł mógł zabrać głos i marnować czas reszty na rzeczy o trzeciorzędnym znaczeniu lub wygłaszanie oczywistych stwierdzeń. Pod tym względem *Groote Vergadering* przypominało sejm ówczesnej Rzeczpospolitej (tu też głosowano jednomyślnie, a nie jak postulował Slingelandt – większością głosów). Jedynym praktycznym wynikiem drugiego Wielkiego Zgromadzenia, było ograniczenie, wbrew opinii Rady Stanu, stanu armii stałej - do 32.000 ludzi. Slingelandt jednak nie poddał się i także po 1717 roku pozostał niestrudzonym orędownikiem konieczności dokonania reform konstytucyjnych[62].

Główny ideologiczny przeciwnik Slingelandta de Beaufort, zarzucał mu i jego stronnikom zgubny idealizm, twierdząc, iż:

„…Żadna wyimaginowana republika Platona nie będzie doskonała, jeśli będzie trwać pod [rządami – P.N.] grzesznych ludzi”[63]…”.

Według de Beauforta zawsze będą istniały zazdrości, nieufność i małoduszność, które uniemożliwią wprowadzenie takiego projektu. Uważał także, że zwolennicy reformy widzieli problemy Republiki gorszymi niż w istocie były. De Beaufort nie dostrzegał większych objawów rozkładu państwa. Polemizując ze Slingelandtem, sam jednak uderzał w nutę patriotyczno-emocjonalną:

„…Nigdzie życie nie jest lepsze, a ludzie bardziej zadowoleni niż w naszym mądrym ustroju. Jest on realizacją wolności, której przeciwieństwem są nieokreślone lub zbyt arbitralne decyzje królów i książąt, a więc niewolnictwo…[64]”.

Wojny, będące chorobą Europy i powodem podatkowego drenażu kieszeni każdego obywatela Republiki, były zdaniem Baeuforta, efektem nadmiernych ambicji monarchów, a zwłaszcza Ludwika XIV, który w 1672 roku ogłosił wojnę ponieważ jego „honor doznał uszczerbku” – „straszna to rzecz dla obywateli" – ironizował de Beaufort. Według de Beauforta wolność była w Republice Zjednoczonych Prowincji zapewniona w sposób jak najbardziej praktyczny i kompletny, i nie chodziło tu tylko o praworządność, ale i o wolność w czystej postaci; wolność rozumianą i liberalnie – jako niezależność od ingerencji rządu, jak i demokratycznie – jako wpływ na władzę i urzędy. Nawet plebs nie mający faktycznie dostępu do nich, de Beufort uważał za część aparatu władzy, a szlachtę tworzącą izby rycerskie stanów prowincjonalnych, i władze miejskie wyznaczające deputowanych za przedstawicieli całego ludu – jego „starszyznę”. Zaznaczał przy tym, że rady miejskie nie są dziedziczne, lecz wyłaniane w drodze wyborów, inaczej niż np. w arystokratycznej Republice Genui, gdzie rząd jest hermetycznie zamknięty, dlatego protesty mieszczan nie będących regentami, wydają się Beufortowi nieporozumieniem, gdyż o wszystkim decydują "umiejętności, honor, cnota i rozum” a droga do awansu i urzędów jest

[62] Ibidem, s. 311.

[63] Ibidem, s. 312.

[64] Ibidem, s. 313-314.

otwarta[65]. Brzmi to wszystko jak kiepski żart, jeśli przypomnimy sobie o paktach zawieranych przez rodziny regentów w celu wytypowania kandydatów na wysokie stanowiska. Już we wstępie do swojej książki de Beaufort pisze o wolności, która „od bardzo dawna leżała głęboko na sercu Niderlandczykom[66]". Następnie bardzo wiele można przeczytać o łasce boskiej, o której utrzymanie powinni starać się obywatele Republiki. Wolność zaś była, zdaniem de Beauforta, znakiem posiadania owej łaski[67]. Autor starał się przekonać czytelnika, że system polityczny Republiki Zjednoczonych Prowincji Niderlandów jest czymś unikalnym; że niderlandzkie swobody obywatelskie są również wyjątkowe, dlatego nie powinno się zmieniać czegoś co jest idealne. De Beaufort uważał ustrój Republiki niderlandzkiej za polityczne optimum, łączące w sobie najlepsze cechy arystokracji i demokracji.

Zalety umysłu Slingelandta niestety nie czyniły z niego jednak osoby o dostatecznej perswazji. Czasem uskarżano się na ambicję Slingelandta, czy imputowano mu chciwość. Niektórych niepokoił także jego zapiekły sprzeciw wobec instytucji *stadhouderatu*, choć jak widać po polanach reformy i jej wariantach potrafił się wznieść ponad to, zresztą większość regentów darzyła ogromna niechęcią dynastię orańska, a trudno byłoby przypuszczać by nadano godność namiestnika komuś spoza dynastii[68]. Slingelandt niewątpliwie był patriotą - często przedkładał swoje pryncypia ponad osobiste korzyści. Nie lubił pochlebstw (zganił raz Townshenda za pochlebstwa twierdząc , iż „lepiej pozostawić je profesjonalnym dworakom") i obietnic bez pokrycia. Fagel twierdził, że Slingelandt był często niecierpliwy i gwałtowny. Sicco van Goslinga uważał Slingelandta za „pierwszego człowieka Republiki" pod każdym względem i wątpił, czy „kiedykolwiek Republika wydała kogoś o tak wielu rzadkich talentach", ale w liście do Philipa Frederika Vegelina van Claerbergen (1685-1738)[69] z 7 czerwca 1725 roku oskarżał go o nadmierne ambicje i rujnowanie Republiki sojuszami z innymi mocarstwami[70], prawdopodobnie chodziło tu o to, iż Slingelandt nie posłuchał jego rady by nie wiązać się zbyt ściśle z Wielką Brytanią.

17 lipca 1727 roku Slingelandt został w Wielkim Pensjonariuszem Holandii i Zachodniej Fryzji, co uważał za krok do tyłu w swojej karierze, ponieważ został najwyższym urzędnikiem najsilniejszej prowincji, podczas gdy jego marzeniem i zamiarem było zawsze naprawienie ustroju całej Republiki na pozio-

[65] P. Geyl, *Geschiedenis van de Nederlandse stam*, s. 314.

[66] L. F. de Baeufort, *Verhandeling van de vryheit in den burgerstaet*, Leyden 1737, wstęp, s. 3.

[67] Ibidem, wstęp, s. 4.

[68] Warto zwrócić uwagę na dzieło de Beauforta o pierwszym stadhouderze Wilhelmie I, o którym pisał on dobrze, choć podobnie jak Slingelandt był jak najdalszy od oranżyzmu, vide: L.F. de Beaufort, Het leven van Willem de I., prins van Oranje, graef van Nassau, stadhouder en capitein generael van Holland, Zeeland, Utrecht, en Vriesland, Samuel Luchtmans Leyden 1732.

[69] Podobnie jak Sicco van Goslinga, Vegelin van Claerbergen był fryzyjskim regentem. Jego wujem był Frederik Vegelin van Claerbergen (1667-1713), generał-major wojsk holenderskich.

[70] A. Goslinga, op. Cit.

mie centralnym[71]. Całe życie służył centrali i postrzegał sprawy Republiki przede wszystkim jako politycznej całości, co z pewnością często natrafiało na niezrozumienie w prowincji Holandii. Co gorsza przed wybraniem o na nowe stanowisko Slingelandt musiał obiecać, iż nie będzie forsował więcej planów reform, które tak niepokoiły jego kolegów regentów, nie potrafiących dostrzec ich potrzeby. W ten sposób warstwa rządząca nie wykorzystała okazji na wzmocnienie państwa i zwiększenia bezpieczeństwa mieszkańców Republiki, przez co odpowiada za to, że w latach osiemdziesiątych XVIII wieku o losie Holandii, będą decydować Prusy, Wielka Brytania i Prusy.

Literatura
Bibliography

Balicki J., Bogucka M., *Historia Holandii*, Ossolineum Wrocław 1989.

Beaufort L.F. de, *Het leven van Willem de I., prins van Oranje, graef van Nassau, stadhouder en capitein generael van Holland, Zeeland, Utrecht, en Vriesland*, Samuel Luchtmans Leyden 1732.

Beaufort L.F. de, *Verhandeling van de vryheit in den burgerstaet*, Samuel Luchtmans Leyden 1737.

Beekelaar G.A.M., *Vaderlands Verleden in Veelvoud* , Den Haag 1975.

Boxer C.R., *Morskie imperium Holandii 1600-1800*, Wydawnictwo Morskie Gdańsk 1980.

Calkoen, G.G., Het Binnenhof van 1247-1747, Die Haghe. Bijdragen en Mededeelingen, Den Haag 1902.

Edmundson G., History of Holland, Cambridge University Press 1922.

Geyl P., *Geschiedenis van de Nederlandse stam*, Wereldbibliotheek N.V., Amsterdam/Antwerpen 1948-1959.

Goslinga A., *Slingelandt's efforts towards European peace*, Martinus Nijhoff The Hague 1915.

Hatton R., *Diplomatic Relations between Great Britain and the Dutch Republic 1714-1721*, East & West Ltd. London 1950.

Heinsius A., *De briefwisseling van Anthonie Heinsius, 1702-1720*, Den Haag Instituut Nederlandse Geschiedenis 1998.

Lademacher H, Geschichte der Niederlande. Politik-Verfassung-Wirtschaft, Wissenschaftliche Buchgesellschaft Darmstadt 1983.

Meilink-Roelofz M.A.P., *Familie-archief Van Slingelandt - de Vrij Temminck / (in het Algemeen Rijksarchief): (inventaris door) M. A. P. Roelofsz*, s-Gravenhage 1930.

van Slingelandt S., van Goslinga S., Briefwisseling tussen Simon van Slingelandt en Sicco van Goslinga 1697-1731, bij M. Nijhoff s-Gravenhage 1978.

van Slingelandt S., *Staatkundige geschriften : Opgesteld en nagelaaten door Mr. Simon van Slingelandt, Gebooren den 14 January 1664, aangesteld tot Secretaris van den Raad van Staaten den 4 Augustus 1690, Raad en Thesaurier Generaal der Vereenigde Nederlanden den 27 October 1725*,

[71] *Ibidem*, s. 22.

Raadpensionaris van Holland den 17 July 1727, Overleeden den 1 December 1736, bij Petrus Schouten Amsterdam 1784-1785.

Koncepcja bezpieczeństwa narodowego u Simona van Slingelandta (1664-1736) w odniesieniu do Republiki Zjednoczonych Prowincji Niderlandow

Streszczenie

Tekst dotyczy planów reform sporządzonych w 1716 i 1717 roku przez jednego z ważniejszych holenderskich mężów stanu tej epoki, które miały na celu zagwarantowanie bezpieczeństwa Republice Zjednoczonych Prowincji, zarówno przed atakiem z zewnątrz, jak i przed paraliżem administracyjnym. Regent z prowincji Holandii, Simon van Slingelandt (1664-1736) proponował serię reform w celu scentralizowania rządu i administracji. Chciał, by Stany Generalne głosowały większością głosów i by powstało holenderskie ministerium w oparciu o zagraniczne wzorce. Starał się także zapewnić Republice pomoc zagraniczną przeciw Francji, i sprecyzować stałe interesy swego państwa.

Simon van Sligelandt's (1664-1736) concept of national security

Summary

This text concerns political projects drafted in 1716 and 1717 by one of the greater Dutch statesmen of that era, in order to secure Dutch national safety both from foreign attack and from administrative paralysis. Simon van Slingelandt (1664-1736) a regent from the Province of Holland proposed several reforms to ameliorate the administrative decision making process and political unity of the Dutch Republic. He wanted the Dutch General States to vote by majority, and to be subjected to some kind of modern ministerial cabinet similar to those existing in more centralized European states. He also tried to secure help from foreign powers to marginalize the threat from the side of France, and attempted to define more precisely the Dutch national interests.

WŁADYSŁAWA ŁUCZKA-BAKUŁA
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Ocena konsumencka dystrybucji żywności ekologicznej

Consumers' assessment of organic food distribution

Wstęp
Introduction

Jedną z najbardziej znaczących zmian obserwowanych na rynku artykułów żywnościowych jest wzrost jakości produktów żywnościowych jako kryterium decyzji zakupowych konsumentów. Jest to spowodowane przede wszystkim chemizacją procesów wytwórczych zachodzących zwłaszcza w fazie produkcji i przetwórstwa żywności. Nowoczesne procesy wytwórcze skutkują poprawą wielu cech składających się na jakość produktów żywnościowych, jak na przykład jakość sensoryczna, organoleptyczna czy też estetyczna. Z drugiej jednak strony zastosowanie środków chemicznych na etapie produkcji surowca, a następnie na etapie przetwórstwa zwiększa ryzyko żywnościowe. Konsumenci są coraz bardziej świadomi występowania tego ryzyka, co skutkuje dynamicznym wzrostem popytu na bardziej bezpieczną i kontrolowaną żywność ekologiczną. Potwierdza to także dynamiczny wzrost rynku tych produktów na świecie i prognozowana kontynuacja trendu wzrostowego w przyszłości. Chociaż w Polsce dynamika tego wzrostu była w ostatnich latach stosunkowo wysoka, to jednak rynek żywności ekologicznej jest wciąż mały. Według agencji badawczej Inquiry w 2011 r. jego wartość wzrosła o 25 proc., do 375 mln zł, wobec 300 mln w 2010 r.[1] Szacuje się, że w 2012 roku utrzyma się ponad 20-procentowa dynamika wzrostu i rynek osiągnie wartość do 458 mln zł, a w 2015 roku 700 mln zł. Polski rynek żywności ekologicznej jest rynkiem niszowym z typowymi zjawiskami świadczącymi o jego początkowym stadium rozwoju. Świadczy o tym m.in. fakt, iż zaledwie 10% konsumentów kupuje z różną częstotliwością żywność ekologiczną, a jej wydatki kształtują się na niskim poziomie, w rezultacie czego rynek tej żywności nie przekracza 0,3% rynku artykułów żywnościowych. Poziom rocznych wydatków na żywność

[1] Raport *„Żywność ekologiczna w Polsce 2011"*, Wyd. Inquiry, Warszawa 2012.

ekologiczną przypadających na jedna osobę jest w Polsce bardzo niski. Według danych z 2010 roku wyniósł on 3 euro, podczas gdy w Danii 142 euro, Austrii 118 euro, Niemczech 74 euro i Francji 55 euro[2].

W celu zbadania procesów decyzyjnych konsumentów żywności ekologicznej przeprowadzono badania ankietowe w sklepach specjalistycznych z żywnością ekologiczną zlokalizowanych na terenie miasta Poznania. Celami szczegółowymi badania było rozpoznanie sposobów postrzegania żywności ekologicznej przez konsumentów, kryteriów wyboru, oceny oferty pod względem asortymentowym i cenowym oraz poziomu jej dostępności. Wielkość badanej grupy konsumentów żywności ekologicznej wyniosła 395 osób. Podstawowym narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety zawierający pytania zamknięte. W badaniu posłużono się metodą wywiadu bezpośredniego.

Kryteria decyzji zakupowych
Criteria for purchasing decisions

Większość respondentów stanowiły kobiety (71,3%), a dominującą grupą pod względem wykształcenia były osoby legitymujące się wykształceniem wyższym (50,3%) i średnim (47,6%). Niemal ¼ respondentów dysponowała miesięcznym dochodem netto na osobę w gospodarstwie domowym na poziomie do 1000 zł. W grupie pozostałych konsumentów największy udział miały osoby z dochodem na poziomie od 1000 zł do 1500 zł (26%) oraz od 2000 zł do 3000 zł (17,5%).

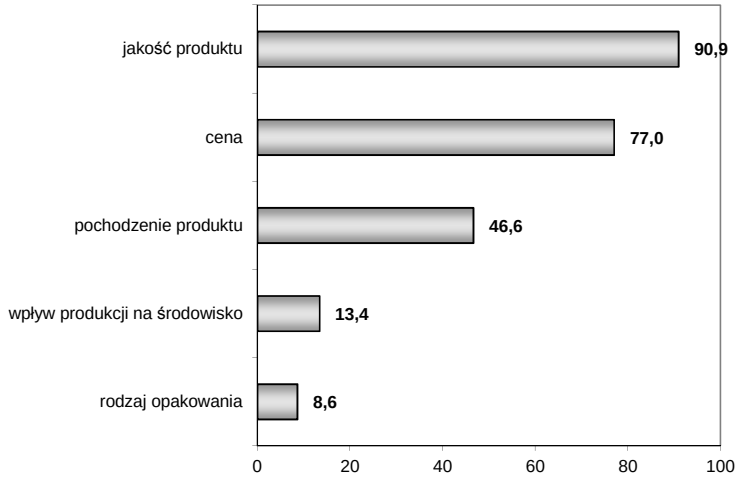
Zdecydowaną większość badanych stanowili konsumenci nabywający żywność ekologiczną sporadycznie (40,6%) i regularnie (36,7%). Niewielki natomiast odsetek respondentów kupował żywność okazjonalnie (17,6%) i przypadkowo (5,1%).

Badani konsumenci charakteryzują się określonym systemem motywacji odmiennym od konsumentów żywności konwencjonalnej. Wynika on głównie z preferowania stylu życia ukierunkowanego na zdrowie i związanych z nim wartości. Są to konsumenci świadomi roli jaką odgrywa żywność w utrzymaniu dobrego stanu zdrowia. Dlatego podstawową przesłanką nabywania żywności ekologicznej jest troska o zdrowie. Wśród motywów decyzji zakupowych na pierwszych trzech miejscach wymienili oni troskę o zdrowie rodziny (58,4%), preferowanie zdrowego stylu życia (48,25%) oraz jakość produktów (39,8%).

Z przeprowadzonych badań wynika, że najważniejszym kryterium decyzji zakupowych jest jakość produktów (90,9%), kolejne miejsca zajmuje cena (77%) i pochodzenie produktu (46,6%). Na czwartym miejscu, z niewielkim odsetkiem odpowiedzi, wymieniono wpływ produkcji na środowisko (13,4%).

[2] H. Willer, L. Kilcher, *The World of Organic Agriculture*. Statistics and Emerging Trends. FiBL & IFOAM, Bonn 2012, s. 47.

Rysunek 1. Kryteria decyzji zakupowych konsumentów żywności ekologicznej
Figure 1. Criteria for purchasing decisions of organic food consumers



Źródło: badania własne

Jakość żywności ekologicznej jest wartością preferowaną i pożądaną przez konsumentów, ale popyt na te produkty uwarunkowany jest zróżnicowanymi czynnikami ekonomicznymi i pozaekonomicznymi. Do najważniejszych czynników ekonomicznych determinujących popyt na żywność ekologiczną należy zaliczyć:

- poziom cen i ich relacje w stosunku do żywności konwencjonalnej,
- wielkość dochodów konsumentów,
- dostępność produktów na rynku,
- rozwój i sprawność form dystrybucji.

To co odróżnia popyt na żywność ekologiczną w porównaniu do żywności konwencjonalnej to przede wszystkim jego nieekonomiczne czynniki. Wśród tych czynników podstawowe znaczenie ma świadomość zdrowotna i świadomość ekologiczna konsumentów. Zarówno świadomość zdrowotna jak i ekologiczna Polaków uległa w ostatnich latach poprawie, to jednak w większości przypadków ma ona charakter deklaratywny. Jakkolwiek konsumenci dostrzegają wagę problemów środowiskowych, to jednak nie idą za tym oczekiwane zmiany w postawach i zachowaniu. Poziom świadomości ekologicznej przejawia się w docenianiu przez konsumentów ekologicznych cech produktu, które są efektem końcowym określonych metod wytwarzania i przetwórstwa. W przypadku żywności ekologicznej chodzi o docenianie przez konsumentów pozytywnego wpływu metody jej produkcji na środowisko przyrodnicze. Produkcja ta tworzy cenną środowiskowo wartość dodaną, co jest rzadkim zjawiskiem w dobie zdominowanej przez asymetryczność relacji gospodarki i środowiska przyrodniczego. Wysoka jakość żywności jest osiągana

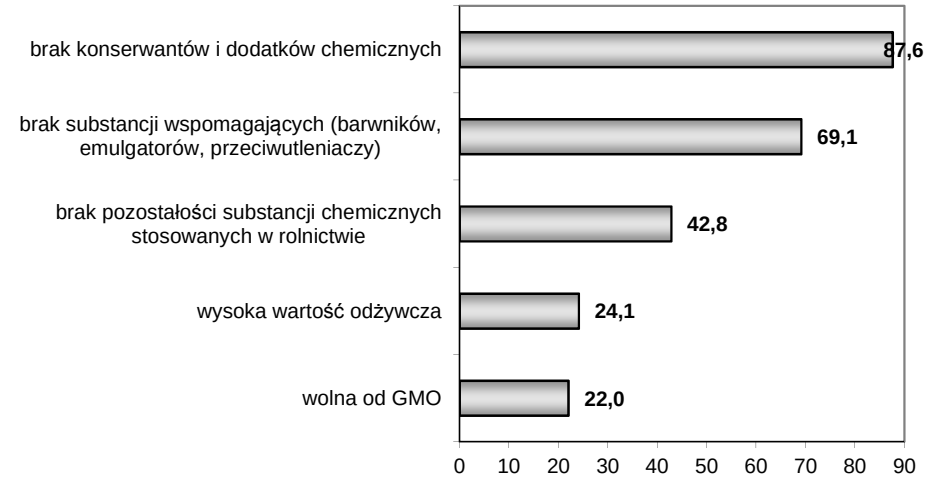
za pomocą nisko produktywnych metod produkcji (metody naturalne, nawozy organiczne), co ostatecznie skutkuje relatywnie wysokimi cenami tych produktów. Ich akceptacja przez konsumentów mająca odzwierciedlenie w akcie kupna produktów wynika nie tylko z troski o zdrowie, ale także z troski o środowisko przyrodnicze. Podyktowana jest ona potrzebą wsparcia producentów rolnych dostarczających produkty wysokiej jakości zdrowotnej. Troska o środowisko przyrodnicze odgrywa jednak mniejszą rolę w decyzjach zakupowych polskich konsumentów niż wielu innych krajów Unii Europejskiej, co głównie wynika z poziomu niższej świadomości ekologicznej.

Grupa badanych respondentów na obecnym etapie rozwoju rynku żywności ekologicznej przypisuje słabe znaczenie związkom konsumpcji ze środowiskiem przyrodniczym. Tymczasem w krajach o rozwiniętym rynku żywności ekologicznej (Niemcy, Austria, Dania) konsumenci są bardziej świadomi wpływu produkcji ekologicznej na to środowisko, co znajduje odzwierciedlenie w kryteriach zakupowych. Dążenie do ochrony środowiska jest jednym z ważniejszych kryteriów ich decyzji zakupowych. Są to konsumenci, którzy w celu ochrony środowiska świadomie kupują żywność ekologiczną, oraz inne produkty ekologiczne (środki czystości, kosmetyki, odzież itp.), natomiast świadomie rezygnują z produktów wytwarzanych metodami o negatywnym oddziaływaniu na środowisko. Z badań przeprowadzonych w krajach Unii Europejskiej wynika, że zdaniem 78% respondentów na stan środowiska przyrodniczego ma bezpośredni wpływ codzienne życie[3]. Wśród najbardziej niepokojących zjawisk wymienili oni: wpływ związków chemicznych stosowanych w produktach codziennego użytku na zdrowie człowieka (32%), utratę bioróżnorodności (23%), zanieczyszczenia spowodowane działalnością rolniczą (w tym stosowanie pestycydów i nawozów sztucznych) oraz wykorzystywanie organizmów zmodyfikowanych genetycznie.

Z przeprowadzonych badań wynika, że wśród konsumentów miasta Poznania dominuje opinia o tym, że żywność ekologiczna posiada wysoką jakość. Zdaniem respondentów znaczącymi czynnikami mającymi na to wpływ jest brak konserwantów i dodatków chemicznych (87,6%), brak substancji wspomagających (69,1%) oraz pozostałości substancji chemicznych stosowanych w rolnictwie (42,8%). Rozkład odpowiedzi na pytanie dotyczące czynników wpływających na jakość tej żywności świadczy o przekonaniu konsumentów, że brak chemicznych środków spożywczych i środków rolniczych ma dominujący wpływ na jej wartość odżywczą. Opinię tę potwierdza również wiele innych badań z których wynika, że żywność ekologiczna jest definiowana przez zdecydowaną większość konsumentów jako żywność bez konserwantów. Przeświadczenie o braku konserwantów jest z kolei utożsamiane z produktami wysokiej jakości oraz z produktami określanymi jako bezpieczne.

[3] Europejczycy o środowisku, www.tnsglobal.com

Rysunek 2. Czynniki decydujące o wysokiej jakości zdrowotnej produktów ekologicznych
Figure 2. Factors deciding on high health quality of organic products



Źródło: badania własne.

Naturalne metody produkcji oraz zakaz stosowania w ekologicznej produkcji i przetwórstwie hormonów i konserwantów zwiększa prawdopodobieństwo zapewnienia tym produktom wysokiego poziomu cech zdrowotnych. Stanowi to podstawę przeświadczenia konsumentów o wysokiej jakości zdrowotnej żywności ekologicznej, pomimo braku jednoznacznych dowodów naukowych na ten temat. Przeświadczenie to wpływa na wysoką, subiektywną ocenę żywności, co jest cechą wyróżniającą postępowanie konsumentów na rynku żywności ekologicznej. Oznacza to tym samym, że w jej ocenie rozstrzygające znaczenie ma przeświadczenie konsumentów o istnieniu silnego i jednoznacznego związku między ekologiczną metodą produkcji rolniczej, a jakością produktu finalnego. W rzeczywistości problem jest jednak o wiele bardziej skomplikowany, ponieważ na jakość zdrowotną żywności wpływają wszystkie ogniwa łańcucha żywnościowego od surowca, poprzez przetwórstwo do wyrobu gotowego. Jest ona skumulowanym rezultatem metod produkcji i przetwórstwa, ale także zasad i warunków funkcjonowania pozostałych faz tego łańcucha, tj. przechowalnictwa, transportu i dystrybucji.

Wśród preferowanych cech żywności ekologicznej w decyzjach zakupowych najważniejsza jest świeżość (71,1%). Jakość żywności ekologicznej konsumenci postrzegają również z punktu widzenia niektórych cech organoleptycznych. Ważne znaczenie mają walory smakowe (48,6%), a stosunkowo małe zapach (15,7%). Najmniej istotnymi cechami jakości jest marka i opakowanie.

Warto podkreślić, że marka jako atrybut produktu ekologicznego nie odgrywa większego znaczena w decyzjach zakupowych badanych konsumentów. Jest to spowodowane tym, że na obecnym etapie rozwoju rynku żywności ekolo-

gicznej konsumenci cechują się niedostateczną znajomością marek i nie traktują marki jako narzędzia ułatwiającego wybór produktu w grupie zbliżonych, ale niejednorodnych produktów. Niewielkie znaczenie w wyborach odgrywa również opakowanie, które pełni na tym rynku słabo rozwinięte funkcje promocyjne służące identyfikacji i wyróżnianiu produktu.

Postrzeganie wysokiej jakości produktów żywnościowych, zadowolenie ze spełnianych przez nią oczekiwań wpływa na pozytywny jej wizerunek, co znajduje odzwierciedlenie w lojalności i przywiązaniu się konsumentów do rynku tej żywności. Zamierzają oni w przyszłości nie tylko pozostać na tym rynku, ale także zwiększyć częstotliwość zakupów i wielkość popytu. Spożycie żywności ekologicznej zamierza zwiększyć w przyszłości aż 89badanej populacji. Potwierdza to dająca się zaobserwować w innych krajach zasada Pareto (80/20), zgodnie z którą ok. 20% konsumentów żywności ekologicznej nabywa ok. 80% wartości dokonywanych na tym rynku zakupów. W Niemczech udział 20% konsumentów żywności ekologicznej w całym jej rynku wynosi 72%. W Wielkiej Brytanii relacje te kształtują się odpowiednio na poziomie: 14% i 56%.

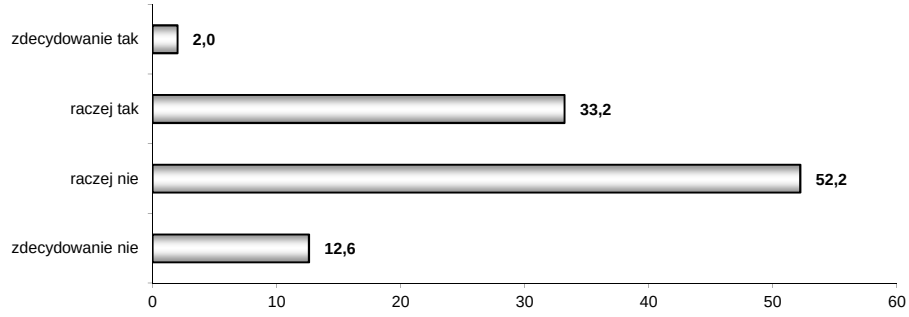
Miejsce zakupu i ocena oferty żywności ekologicznej
Places of purchase and assessment of the organic food offer

Najczęściej wybieranym miejscem zakupu żywności ekologicznej przez badanych konsumentów są sklepy specjalistyczne (77,2%), na kolejnych miejscach są supermarkety (68,1%) i targowiska (60,35). Aktualnie w Polsce jest ponad 500 sklepów z żywnością ekologiczną. W dużych aglomeracjach miejskich konsumenci nie mają większych trudności z kupnem podstawowego asortymentu tej żywności[4]. Nowym zjawiskiem zgodnym z trendem panującym w Unii Europejskiej jest obserwowany w ostatnich latach dynamiczny wzrost sprzedaży żywności ekologicznej w super i hipermarketach, która częściowo przenosi się z małych sklepów specjalistycznych. Obecnie prawie wszystkie sieci handlowe mają w ofercie ekożywność, bądź są zainteresowane jej wprowadzeniem w najbliższej przyszłości. Wynika to ze strategii wzrostu sprzedaży nowych grup produktów żywnościowych. Pierwszą siecią, która wprowadziła żywność ekologiczną na polski rynek było Tesco (2007 r.). Obecnie produkty te są sprzedawane pod własną marką Tesco Organic na wydzielonej półce razem z Produktami Sprawiedliwego Handlu. Natomiast Carrefour udostępnia miejsce na półkach zrzeszeniom producentów ekologicznych. Dość szeroka oferta żywności ekologicznej dostępna jest także w marketach typu premium (Alma, Borni, Piotr i Paweł). W Polsce działają również delikatesy wyspecjalizowane

[4] B. Sojkin, J. Witczak, *Konsument żywności ekologicznej w dużym mieście.* http://www.kee.ae.wroc.pl/rynki/art/sojkin_witczak.pdf

w ekologicznej żywności: Organic Farma Zdrowia i Żółty Cesarz oraz delikatesy internetowe Ekosfera24. W ostatnich latach zaczęły powstawać handlowe witryny internetowe specjalizujące się w sprzedaży żywności ekologicznej. Wzrost punktów sprzedaży żywności ekologicznej nie przekłada się jednak na pozytywną ocenę ich ilościowego stanu. W ocenie większości badanych respondentów (67,8%) ich liczba jest wciąż niewystarczająca. Wydaje się, że poprawa tej oceny może w przyszłości nastąpić na skutek dalszego rozwoju oferty w hipermarketach.

Rysunek 3. Czy liczba punktów sprzedaży żywności ekologicznej jest wystarczająca?
Figure 3. Is the quantity of organic food points of sale sufficient?



Źródło: badania własne

Przemawiają za tym następujące silne strony tej sprzedaży:

- stosowanie niższych, konkurencyjnych cen i marż w porównaniu do sklepów specjalistycznych,
- stworzenie możliwości wyboru w jednym miejscu jednocześnie żywności ekologicznej i żywności konwencjonalnej,
- dynamiczne stymulowanie popytu przez działania promocyjne,
- posiadanie potencjału niezbędnego do efektywnego zarządzania sprzedażą,
- osiąganie korzyści skali.

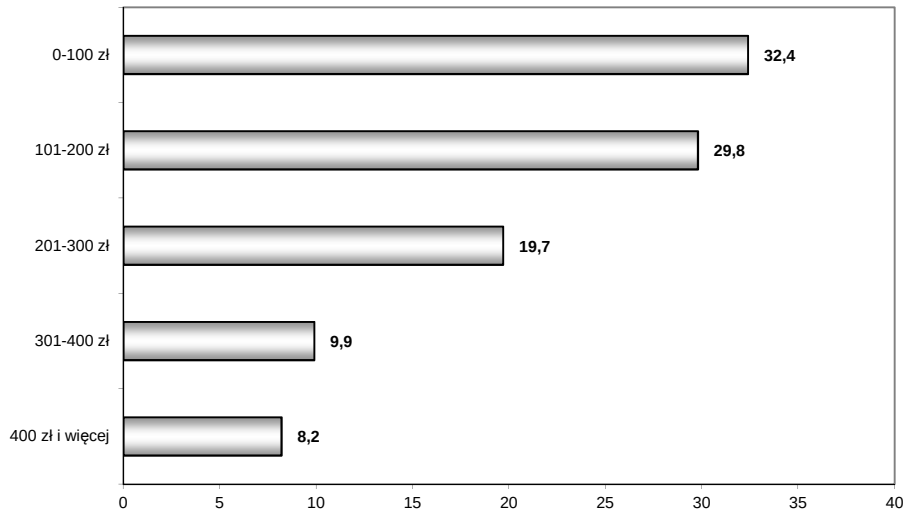
Na korzyść i przewagę supermarketów nad innymi formami sprzedaży przemawiają zwłaszcza dwa argumenty: stosowanie polityki niskich cen i polityka asortymentowa ukierunkowana na znaczną dywersyfikację produktów[5]. Ich rozwój pozwoli przesunąć dystrybucję z krótkich i selektywnych kanałów dystrybucji do kanałów zwiększających możliwości wyboru i sprawność zakupów[6]. Jak wskazują doświadczenia krajów europejskich sprzedaż żywności

[5] W. Łuczka-Bakuła, *Rynek żywności ekologicznej*, Wyd. PWE, Warszawa 2007, s. 106.
[6] R. Nestorowicz, *Kanały dystrybucji na rynku żywności ekologicznej*, Przemysł Spożywczy", 2006, nr 12.

ekologicznej w supermarketach i sklepach dyskontowych przyczynia się do wzrostu rynku oraz rozszerzenia oferty podażowej[7].

Wydatki polskich konsumentów na żywność ekologiczną są niewielkie. W badanej grupie konsumentów, co trzeci respondent wydawał miesięcznie na żywność ekologiczną kwotę nie przekraczającą 100 zł i taki sam odsetek wydawał do 200 zł. Biorąc pod uwagę stosunkowo wysoki poziom cen produktów ekologicznych, udział tego spożycia w spożyciu ogółem jest znikomy.

Rysunek 4. Miesięczne wydatki na zakup żywności ekologicznej
Figure 4. Monthly expenditure for organic food



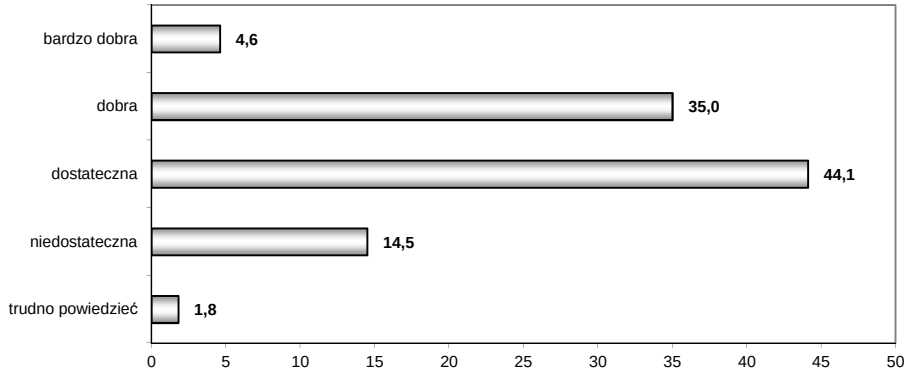
Źródło: badania własne

Wśród nabywanych produktów dominują warzywa i owoce oraz produkty zbożowe i jaja. Dostępność oferty została oceniona przez większość respondentów jako dostateczna (44,1%) i dobra (35%).

Wskazuje to na istnienie dużych i niewykorzystanych możliwości wzrostu popytu na tym rynku. Można przypuszczać, że wynikają one m.in. z niedostatecznej współpracy i integracji pionowej między poszczególnymi ogniwami ekołańcucha. Integracja jest niezbędnym warunkiem wzbogacenia oferty i zapewnienia ciągłości dostaw, co mogłoby w przyszłości przyczynić się do spadku cen i wzrostu popytu.

[7] M. Stefańska, *Preferencje konsumentów w zakresie wyboru miejsca nabywania żywności ekologicznej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy zarządzania, finansów i marketingu, 2010, nr 16.

Rysunek 5. Jak ocenia Pan(i) dostępność żywności ekologicznej?
Figure 5. How do you rate the availability of organic food?



Źródło: badania własne

Rynkową konsekwencją wysokiej jakości produktów ekologicznych jest wyższy poziom ich cen w porównaniu do produktów wytwarzanych metodami konwencjonalnymi. Poziom tych cen jest jednym z najważniejszych czynników ekonomicznych determinujących rozwój rynku żywności ekologicznej w przyszłości. Nawet niewielki ich spadek może przyczynić się do wzrostu popytu, zwłaszcza ze strony tych konsumentów, którzy obecnie kupują żywność ekologiczną sporadycznie. Wśród badanych konsumentów dominuje opinia o tym, że poziom tych cen jest wysoki (59,5%) i średni (22,5%). Największy odsetek badanych konsumentów, tj.48,9% jest gotowy akceptować wyższą cenę żywności ekologicznej do 10% w porównaniu do cen produktów konwencjonalnych. Gotowość badanych konsumentów do płacenia wyższych cen za żywność ekologiczną jest niska i od wielu lat utrzymuje się mniej więcej na tym samym poziomie. Jest ona jedną z podstawowych barier rozwoju rynku żywności ekologicznej wynikającą z sytuacji dochodowej polskich konsumentów. W innych krajach Unii Europejskiej o wyższych przeciętnych dochodach gospodarstw domowych, np. w Niemczech, Austrii kształtuje się ona na wyższym poziomie. Istniejąca na polskim rynku żywności ekologicznej bariera popytu ogranicza wzrost sprzedaży i zmusza rodzimych producentów do rozwijania sprzedaży na rynkach zewnętrznych.

Zdaniem konsumentów przyszły wzrost spożycia żywności ekologicznej jest głównie uwarunkowany spadkiem poziomu ich cen (64,5%). Ważne znacznie ma również dostępność produktów na rynku (60,7%) i wzrost dochodów (45,8%). Wymieniony na pierwszym miejscu spadek cen jest uzależniony od wzrostu podaży jako skumulowanego rezultatu wzrostu ilości rolniczych gospodarstw ekologicznych, poziomu finansowanego wsparcia producentów rolnych oraz form i charakteru ich powiązań z kanałami dystrybucji. Ponieważ jednak popyt na żywność ekologiczną koncentruje się w dużych aglomeracjach

miejskich, uczestnicy tego rynku powinni podejmować działania zmierzające do integracji poszczególnych podmiotów łańcucha żywności ekologicznej. Może ona nie tylko przyspieszyć proces koncentracji podaży, a co za tym idzie zwiększyć siłę przetargową producentów, ale także przyczynić się do optymalizacji zasobów i minimalizacji kosztów. Przykładem działań integracyjnych zmierzających do zwiększenia podaży żywności ekologicznej i pobudzenia popytu jest utworzony w 2006 roku klaster ekologiczny Dolina Ekologicznej Żywności. Skupia on różne podmioty, głównie producentów i przetwórców produktów ekologicznych, w tym żywności ekologicznej z województwa lubelskiego, podlaskiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego. Wymiernym efektem klastra, wynikającym z koncentracji produkcji i przetwórstwa żywności ekologicznej na obszarze objętym jego działaniem, jest wyższa i bardziej dostosowana do oczekiwań konsumentów podaż tych produktów.

Wnioski
Conclusions

Konsumenci żywności ekologicznej w swoich decyzjach zakupowych preferują kryteria jakościowe oceny produktu. Ich uczestnictwo na rynku tej żywności podyktowane jest dążeniem do minimalizacji ryzyka związanego z żywnością w aspekcie metod jej produkcji. Ryzyko to postrzegają oni głównie w aspekcie indywidualnych i egoistycznych a nie społecznych zagrożeń. Z przeprowadzonych badań wynika, że konsumenci żywności ekologicznej w decyzjach zakupowych kierują się nie tyle jej wysoką wartością odżywczą, lecz przeświadczeniem iż niestosowanie konserwantów i środków chemicznych w produkcji zapewnia wysoką jakość zdrowotną finalnego produktu.

Postrzeganie wysokiej jakości produktów żywnościowych, zadowolenie ze spełnianych przez nią oczekiwań wpływa na pozytywny jej wizerunek, co znajduje odzwierciedlenie w przywiązaniu konsumentów do rynku. Świadczy o tym nie tylko deklarowana chęć pozostania na rynku żywności ekologicznej, ale także zamiar zwiększenia w przyszłości częstotliwości zakupu i poziomu popytu. Ważnym czynnikiem dynamizującym rozwój rynku żywności ekologicznej w przyszłości jest jej sprzedaż w hipermarketach, która stwarza konsumentom większe możliwości wyboru produktów w jednym miejscu, a sieciom handlowym szanse wyższych zysków.

Literatura
Bibliography

Europejczycy o środowisku, www.tnsglobal.com
Łuczka-Bakuła W., *Rynek żywności ekologicznej*, PWN, Warszawa 2007.

Nestorowicz R., *Kanały dystrybucji na rynku żywności ekologicznej*, Przemysł Spożywczy", 2006, nr 12.
Raport *„Żywność ekologiczna w Polsce 2011"* Wyd. Inquiry, Warszawa 2012.
Sojkin B., Witczak J., *Konsument żywności ekologicznej w dużym mieście* http://www.kee.ae.wroc.pl/rynki/art/sojkin_witczak.pdf
Stefańska M., *Preferencje konsumentów w zakresie wyboru miejsca nabywania żywności ekologiczne*j, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy zarządzania, finansów i marketingu, 2010, nr 16.
Willer H., Kilcher L., *The World of Organic Agriculture*. Statistics and Emerging Trends. FiBL & IFOAM, Bonn 2012.

Ocena konsumencka dystrybucji żywności ekologicznej

Streszczenie

W artykule przedstawiono wyniki badań przeprowadzonych wśród 395 konsumentów żywności ekologicznej na terenie miasta Poznania. Omówione zostały kryteria wyboru żywności ekologicznej, ze szczególnym uwzględnieniem kryteriów jakościowych oraz ocena ofert pod względem asortymentowym i cenowym. Badania wykazały, że konsumenci żywności ekologicznej są specyficznym segmentem rynku postrzegającym żywność głównie w aspekcie jej jakości zdrowotnej. Oferta asortymentowa jest oceniana na średnim poziomie, a ceny na poziomie wysokim.

Consumers' assessment of organic food distribution

Summary

The article presents the results of research conducted in Poznań among 395 organic food consumers. The criteria of the choice of organic food, particularly the quality criteria and the assessment of the offer concerning the assortment and price, were discussed. The research showed that organic food consumers are quite specific market segment perceiving food mainly in aspect of its health quality. The assortment range is assessed on average level and the prices on high level.

JOANNA SMOLUK-SIKORSKA
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Sklepy drobnodetaliczne jako forma dystrybucji żywności ekologicznej

Retail outlets as a distribution form of organic food

Wprowadzenie
Introduction

Polska jest krajem o dużym potencjale rozwoju rolnictwa ekologicznego głównie z uwagi na sprzyjające warunki przyrodnicze, strukturę agrarną gospodarstw oraz niski stopień chemizacji rolnictwa. Warunkiem rozwoju metod ekologicznych jest jednak poprawnie funkcjonujący rynek ekoproduktów. Jednym z dość istotnych elementów tego rynku jest dystrybucja, która powinna zapewniać opłacalny zbyt z gospodarstw i jednocześnie dostarczać produkty do miejsc występowania popytu. W Polsce dominują dwa kanały dystrybucji żywności ekologicznej: sprzedaż bezpośrednia oraz sklepy specjalistyczne. Kanały te są charakterystyczne dla krajów znajdujących się w początkowej fazie rozwoju rynku żywności ekologicznej[1].

W ostatnich latach wzrasta jednak zainteresowanie zarówno produkcją, jak i konsumpcją żywności ekologicznej, dlatego konieczne jest włączenie w dystrybucję ekoproduktów dodatkowych kanałów, które poszerzą możliwości zbytu z gospodarstw i przetwórni oraz zaspokoją potrzeby konsumentów. Według danych Econzept z 2008 r. w Polsce blisko ¾ żywności ekologicznej sprzedawane było poprzez specjalistyczne kanały dystrybucji, niemniej jednak około 20% produktów ekologicznych dostępnych jest w ogólnym handlu detalicznym[2]. Obok sieci detalicznych jednym z ogniw tych kanałów są sklepy ogólnospożywcze, które coraz częściej włączają do swojej oferty produkty ekologiczne.

Celem artykułu jest charakterystyka sklepów drobnodetalicznych oferujących żywność ekologiczną. Przedstawione zostały wyniki badań przeprowadzo-

[1] Hamm U., Gronefeld F. , Halpin D., *Analysis of the European market for organic food. Organic Marketing Initiatives and Rural Developmen*t, Vol. 1, School of Management and Business, University of Wales Aberystwyth, 2002.

[2] *The Specialised Organic Retail Report Europe 2008*, Econzept 2009.

nych w 2011 r. w ośmiu największych aglomeracjach miejskich w Polsce. Skoncentrowano się na m. in. możliwościach lokalowych, wyposażeniu oraz szerokości i strukturze oferowanego asortymentu. Z przeprowadzonych badań wynika, że ogólnospożywcze sklepy detaliczne oferują dość ograniczony asortyment produktów ekologicznych, jednak ich wyposażenie i możliwości lokalowe stwarzają perspektywy na poszerzenie oferty tego typu produktów w przyszłości.

Materiał i metody
Material and methods

W 2011 r. w ośmiu największych aglomeracjach miejskich w Polsce, tj. w aglomeracji warszawskiej, krakowskiej, łódzkiej, wrocławskiej, poznańskiej, trójmiejskiej, śląskiej i szczecińskiej przeprowadzono badanie dystrybutorów detalicznych żywności ekologicznej, którym objęto m.in. 109 sklepów drobnodetalicznych oferujących żywność ekologiczną. Pytania zawarte w kwestionariuszu ankietowym dotyczyły głównie asortymentu oferowanych produktów ekologicznych, cen, źródeł zaopatrzenia, a także oceny funkcjonowania oraz perspektyw dystrybucji i rynku tej żywności, a także głównych barier jego rozwoju.

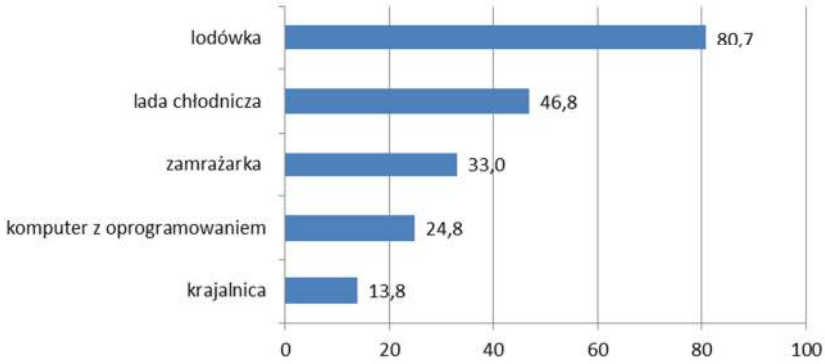
Ogólna charakterystyka badanych placówek handlowych
General characteristics of the investigated retail outlets

W Polsce dominuje sprzedaż pośrednia żywności ekologicznej poprzez kanały specjalistyczne, które zapewniają mniej lub bardziej kompleksową ofertę żywności ekologicznej. W ostatnim czasie do swojej oferty ekoprodukty włączają również drobnodetaliczne sklepy ogólnospożywcze, co w pewnym stopniu zwiększa dostępność żywności ekologicznej dla konsumentów. Możliwości poszerzenia oferty uzależnione są jednak od uwarunkowań lokalowych i wyposażenia tych sklepów. Średnio powierzchnia badanych jednostek wyniosła 64 m^2, przy czym pomieszczenie magazynowe mierzyło blisko 18 m^2.

Poziom wyposażenia w handlu detalicznym jest uzależniony od określonych czynników, takich jak: wielkość jednostki, rodzaj asortymentu, wykorzystywane sposoby sprzedaży, zakres realizowanego przerobu handlowego i lokalizacja. Większość badanych placówek była dość dobrze wyposażona w podstawowe urządzenia, zwłaszcza chłodnicze. Ponad 80% dysponowało lodówką, niemal 47% ladą chłodniczą, a blisko 1/3 posiadała zamrażarkę (rys. 1). Konsumenci wyrażają chęć nabywania świeżych produktów ekologicznych, takich jak owoce i warzywa, nabiał, mięso i jego przetwory, których dostępność w ich opinii

dotychczas jest niewystarczająca[3]. Odpowiednie wyposażenie placówek handlowych w urządzenia chłodnicze sprzyja zatem zwiększeniu dostępności tych produktów ekologicznych, na które popyt jest stosunkowo wysoki.

Rysunek 1. Wyposażenie badanych placówek (%)
Figure 1. Equipment in the investigated outlets



Źródło: badanie własne.

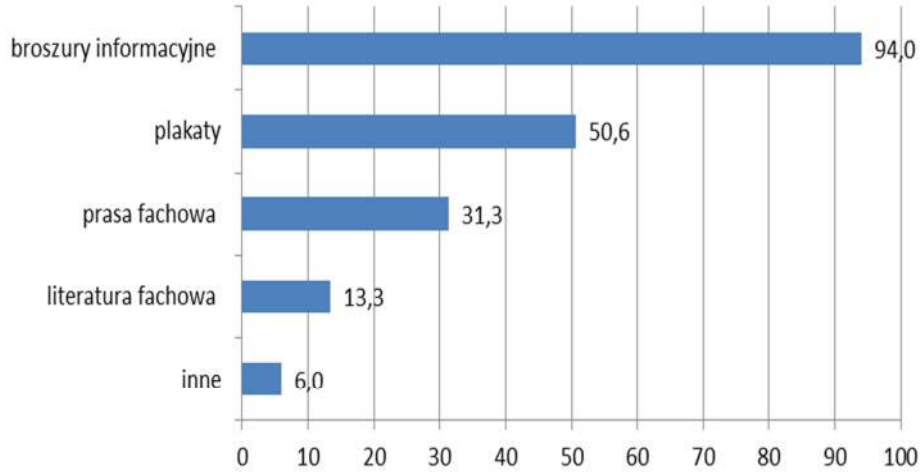
W sklepach ogólnospożywczych produkty ekologiczne stanowią niejako dodatek do podstawowego asortymentu produktów konwencjonalnych, w związku z czym materiały informacyjne dotyczące rolnictwa ekologicznego i rynku jego produktów dostępne są rzadziej niż w placówkach specjalistycznych. Około ¾ z nich udostępniało tego typu materiały, przy czym były to głównie broszury informacyjne (94%) i plakaty (50,6%) dotyczące określonych produktów (rys. 2). Materiały te mają dość powierzchowny charakter i nie przekazują gruntownej wiedzy, jakiej mogłyby dostarczyć np. prasa i literatura profesjonalna. Warto również zauważyć, że w żadnym z badanych sklepów nie udostępniano przewodników dla konsumentów żywności ekologicznej, z których korzystanie mogłoby sprzyjać wzrostowi świadomości klientów, a w konsekwencji przyczynić się do zwiększenia popytu na ekoprodukty.

Generalnie sklepy drobnodetaliczne nie traktują żywności ekologicznej jako podstawowego asortymentu oferowanego w placówce, głównie z uwagi na niewielki popyt na ekoprodukty, który z kolei przekłada się na niskie obroty. Dlatego też produkty te mają jak dotąd mały udział w całkowitym asortymencie oferowanym przez sklep. W przyszłości jednak wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa i podwyższeniem świadomości ekologicznej konsumentów oferta ta może zostać poszerzona, zwłaszcza jeśli placówki handlowe dysponują

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

odpowiednim wyposażeniem do przechowywania świeżych produktów ekologicznych.

Rysunek 2. Dostępność materiałów informacyjnych na temat rolnictwa ekologicznego (%)
Figure 2. Availability of the handouts on organic farming (%)



Źródło: badanie własne.

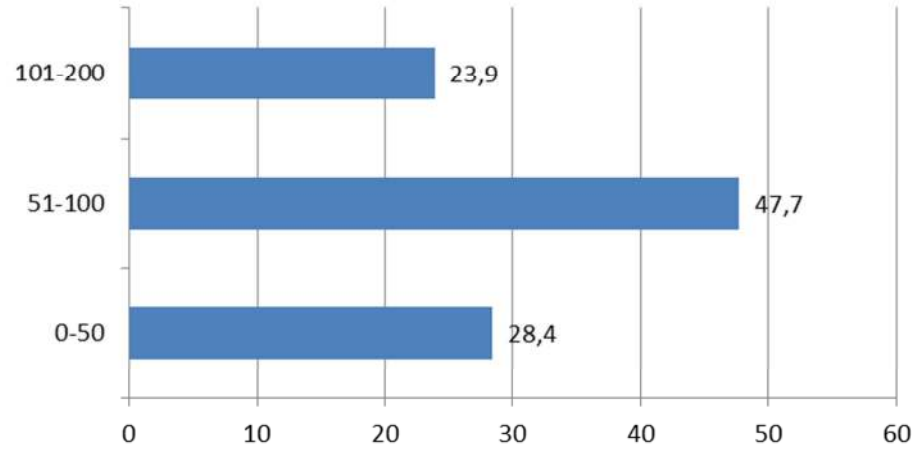
Asortyment żywności ekologicznej
Range of organic food

Decyzje dotyczące asortymentu są jednymi z najważniejszych w prowadzeniu działalności handlowej. Wybór asortymentu polega na określaniu swoistej kombinacji produktów, które dana jednostka będzie oferować klientom. Jest to podstawowy element strategii sprzedaży, który powinien być poprzedzony badaniami rynku, określeniem segmentów i oszacowaniem wielkości popytu. W procesie planowania i doboru asortymentu uwzględnia się przede wszystkim liczbę oraz rodzaj poszczególnych produktów według marek, odmian i gatunków. Ważną rolę odgrywają takie czynniki, jak: przewidywane obroty, rentowność, spodziewane koszty i dochody oraz marża wynikowa osiągana ze sprzedaży poszczególnych produktów[4].

Asortyment produktów ekologicznych oferowanych przez badane jednostki był dość wąski. Bilsko połowa badanych placówek oferowało między 51 a 100 produktów, zaś blisko 30% zaledwie do 50 artykułów ekologicznych (rys. 3). Żaden z badanych handlowców nie oferował więcej niż 200 ekoproduktów.

[4] Szulce H., *Struktury i strategie w handlu*, PWE, Warszawa 1998.

Rysunek 3. Struktura sklepów według szerokości oferty asortymentowej
Figure 3. Structure of outlets according to with of assortment offer



Źródło: badanie własne.

Struktura oferty w sklepach specjalistycznych z jednej strony powinna zapewniać nabywcom wybór spośród kompleksowego asortymentu, z drugiej zaś jest uwarunkowana stopniem rotacji zapasów poszczególnych produktów. Wysoka rotacja przyczynia się do zwiększenia sprzedaży, zmniejszenia nakładów na amortyzację, ubezpieczenie, jak również ryzyko związane ze spadkiem cen. Niska rotacja podnosi wydatki, przy jednoczesnym zamrożeniu kapitału i niewielkim zysku[5]. Oferta złożona głównie z produktów wyróżniających się stosunkowo dużym popytem pozwala uniknąć dodatkowych kosztów magazynowania oraz ewentualnych strat związanych z psuciem się ekoproduktów. Dlatego sprzedawcy najczęściej zaopatrują się w towary cieszące się relatywnie dużym zainteresowaniem wśród konsumentów, zmniejszając znaczenie grupy produktów, na które popyt był dotychczas niski.

Niemniej jednak najwięcej badanych placówek handlowych oferowało produkty przetworzone, które charakteryzują się trwałością i nie wymagają specjalnych urządzeń oraz zabiegów przechowalniczych. Najczęściej oferowano przetwory zbożowe (ponad 95%), oleje (ponad 80%), przetwory owocowe (77%). Najmniej sklepów oferowało mięso i wędliny, pieczywo oraz warzywa (odpowiednio: 9,2%, 22,9%, 20,9% i 27,5%), czyli produkty na które popyt jest największy (tab. 1). Z kolei najgłębszy asortyment wystąpił również w przypadku przetworów zbożowych, przypraw, herbaty i kawy oraz przetworów warzywnych (przeciętnie blisko 33, 22, 17 i 10 artykułów), najmniej zaś oferowano w grupach: jaja, mięso i wędliny. Wynika to m.in. z szerokości oferty rynkowej producentów, czyli przetwórni i gospodarstw ekologicznych.

[5] Ibidem.

Z przeprowadzonych badań wynika, że oferowany w badanych placówkach asortyment jest niedopasowany do popytu rynkowego. Jak wcześniej wspomniano, największe zapotrzebowanie występuje na produkty świeże, które są oferowane w dość wąskim zakresie i to w niewielkiej części sklepów drobnodetalicznych. W związku z tym należałoby poszerzyć asortyment tych produktów, co sprzyjałoby zwiększeniu ich dostępności dla większej liczby nabywców i w pewnym stopniu wypłynęłoby na upowszechnienie żywności ekologicznej wśród konsumentów.

Tabela 1. Asortyment żywności ekologicznej w badanych sklepach drobnodetalicznych
Table 1. Range of organic food offered in the investigated outlets

Grupa produktowa	**Udział placówek oferujących daną grupę produktową (%)**	**Przeciętna liczba oferowanych produktów w danej grupie**
herbaty, kawy	70,6	16,9
jaja	51,4	2,1
mięso	9,2	5,0
nabiał	32,1	5,6
oleje	80,7	6,5
owoce	51,4	6,8
pieczywo	20,2	3,0
przetwory owocowe	77,1	8,3
przetwory warzywne	71,6	10,0
przetwory zbożowe	95,4	32,9
przyprawy, zioła	70,6	21,8
słodycze	53,2	7,5
warzywa	27,5	7,2
wędliny	22,9	4,6

Źródło: badanie własne.

Właściciele sklepów są świadomi tego, że dostępność niektórych produktów ekologicznych jest niewystarczająca. Według 2/3 badanych czasami brak jest produktów, o które pytają klienci, z kolei zdaniem pozostałej 1/3 sytuacja ta powtarza się często lub bardzo często (rys. 4). Warto zauważyć, że żaden z respondentów nie odpowiedział, że taka sytuacja nie występuje w ogóle. Niepokojący jest również fakt, że zaledwie 1 na 4 badanych dystrybutorów jest skłonny sprowadzić produkt na specjalne zamówienie klienta. Nie sprzyja to dokonywaniu kompleksowych zakupów żywności ekologicznej, co w konsekwencji zniechęca do nabywania tego typu żywności.

Rysunek 4. Czy oferowany asortyment zapewnia kompleksowość zakupu?
Figure 4. Does the offered assortment assure complexity of a purchase?



Źródło: badanie własne.

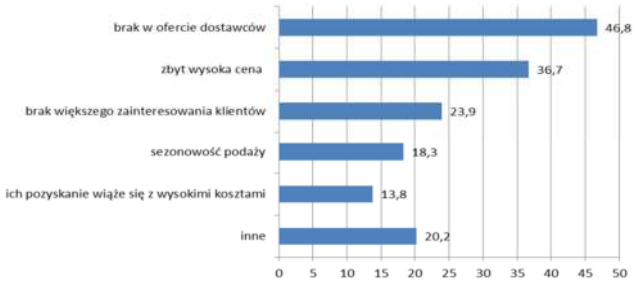
Zdaniem badanych głównymi przyczynami niedostatecznej oferty żywności ekologicznej były takie czynniki, jak: brak w ofercie dostawców (blisko 47%) i zbyt wysoka cena produktu (niemal 37%), mniejsze zaś znaczenie miał brak zainteresowania klientów (rys. 5). Zatem największym ograniczeniem wzrostu oferty są w większym stopniu czynniki związane z podażą produktów niż z popytem, dlatego też z jednej strony należałoby zintensyfikować działania w stronę wsparcia przetwórstwa i ukierunkowania producentów na wytwarzanie określonych grup produktów charakteryzujących się największym popytem, z drugiej zaś strony konieczne jest wzmocnienie ogniwa pośredniczącego w kanałach dystrybucji żywności ekologicznej, tj. hurtowni i pośredników, którzy zapewniliby regularne dostawy do placówek detalicznych. Usprawnienie tego ogniwa, poprawa efektywności jego działania mogą przyczynić się również do obniżenia cen żywności ekologicznej, co z kolei przyłoży się na wzrost wielkości popytu.

Pozytywny jest fakt, że około 60% respondentów planuje zwiększyć w przyszłości asortyment żywności ekologicznej. Jednak decyzję tę uzależniają przede wszystkim od czynników związanych z popytem, tj. od wzrostu zainteresowania konsumentów (średnia ranga 4,6[6]) (rys. 6). W dalszej kolejności badani wskazali na poszerzenie oferty producentów (3,5) i obniżkę cen żywności ekologicznej (3,4). Z przeprowadzonych badań wynika zatem, że konieczne jest podnoszenie świadomości konsumentów poprzez prowadzenie różnego rodzaju kampanii promocyjnych, upowszechniających żywność ekologiczną, co może

[6] Respondenci przypisywali poszczególnym czynnikom rangi od 1(najmniej istotne) do 5 (najistotniejsze).

przełożyć się na wzrost popytu i zarazem wzrost obrotu żywnością ekologiczną, również w sklepach drobnodetalicznych.

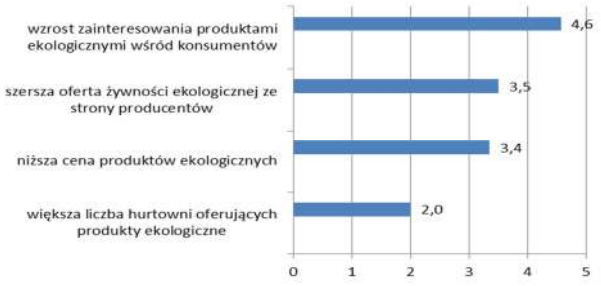
Rysunek 5. Główne przyczyny braku kompleksowości oferty żywności ekologicznej (%)
Figure 5. Main reasons of complexity lack of organic food (%)



Źródło: badanie własne.

Wąski asortyment oferowany przez badane placówki jest niewystarczający, aby zapewnić kompleksowe zakupy. Handlowcy są tego świadomi, jednak tylko część z nich zamierza poszerzyć ofertę ekoproduktów w przyszłości uzależniając tę decyzję od określonych czynników. Żywność ekologiczna nie ma priorytetowego znaczenia w strategiach sprzedaży stosowanych przez sklepy drobnodetaliczne, przy czym z reguły oferowanych jest kilkadziesiąt produktów stanowiących uzupełnienie podstawowego asortymentu. Niemniej jednak istnieją pewne możliwości poszerzenia tej oferty z uwagi na dobre wyposażenie badanych sklepów oraz ich lokalizację w miejscach występowania popytu, tj. na osiedlach mieszkaniowych poza centrum miasta, przy dużych skupiskach ludności, gdzie brak jest sklepów specjalistycznych. Mogą one wypełnić pewną lukę występującą na rynku żywności ekologicznej dostarczając produkty konsumentom, którzy cenią czas lub nie mają możliwości poszukiwania żywności ekologicznej w sklepach zlokalizowanych w innych miejscach.

Rysunek 6. Czynniki sprzyjające poszerzeniu oferty ekoproduktów przez badane sklepy
Figure 6. Factors determining widening of the organic products offer in the investigated outlets



Źródło: badanie własne.

Wnioski
Conclusions

Drobnodetaliczne sklepy ogólnospożywcze posiadające w swojej ofercie żywność ekologiczną oferują dość wąski asortyment ograniczony w większości do produktów przetworzonych, które nie wymagają specjalnych zabiegów przechowalniczych, co wiąże się z niższym ryzykiem niesprzedania danego artykułu. Placówki te nie są zatem w stanie zapewnić konsumentom kompleksowej oferty ekoproduktów, co podważa zasadność zakupu tego typu żywności, ponieważ w opinii części konsumentów jedynie całościowa dieta składająca się z produktów ekologicznych gwarantuje wymierne efekty zdrowotne. Braki w asortymencie wynikają na ogół z niskiej dostępności określonych towarów. Mimo tego część badanych handlowców jest skłonna poszerzyć ofertę żywności ekologicznej w przyszłości. Sprzyjać będzie temu dość dobre wyposażenie badanych jednostek, szczególnie w urządzenia chłodnicze służące przechowywaniu produktów świeżych, na które popyt jest względnie największy.

Niemniej jednak pewne zagrożenie dla drobnych sklepów ogólnospożywczych oferujących ekoprodukty może stanowić poszerzenie asortymentu o ten typ żywności przez sieci detaliczne. Generalnie sieci oferują jednak artykuły o długim terminie ważności, dlatego szansą dla małych sklepów może okazać się oferta złożona ze świeżych ekoproduktów, które na ogół nabywane są dość często, u zaufanego handlowcy oferującego produkty wysokiej jakości pochodzące z krótkiego kanału dystrybucji (z reguły wprost od wiarygodnego producenta).

Literatura
Bibliography

Hamm U., Gronefeld F., Halpin D., *Analysis of the European market for organic food. Organic Marketing Initiatives and Rural Development*, Vol. 1, School of Management and Business, University of Wales Aberystwyth, 2002.

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

Szulce H., *Struktury i strategie w handlu*, PWE, Warszawa 1998.

The Specialised Organic Retail Report Europe 2008, Econzept 2009.

Sklepy drobnodetaliczne jako forma dystrybucji żywności ekologicznej

Streszczenie

W artykule przedstawiono wyniki badań przeprowadzonych w 2011 w drobnodetalicznych sklepach spożywczych oferujących żywność ekologiczną. Wyniki dowodzą, że asortyment eko-

produktów w badanych sklepach jest dość wąski i w większości ograniczony do kilkudziesięciu artykułów przetworzonych. Głównymi czynnikami wpływającymi na ofertę żywności ekologicznej w ogólnospożywczych placówkach handlowych jest brak pewnych produktów w ofercie dostawców i wysoka cena. Niemniej jednak większość handlowców zamierza poszerzyć asortyment żywności ekologicznej w przyszłości, czemu sprzyjać będzie dość dobre wyposażenie sklepów oraz korzystne warunki lokalowe.

Retail outlets as a distribution form of organic food

Summary

The article presents results of research conducted in general retail outlets offering organic food in 2011. The results prove that range of organics in the investigated outlets is quite narrow and mainly limited to dozens of processed articles. The main factors influencing the offer of organic food in general retail outlets is lack of particular products in the suppliers' offer and high price. However, the majority of retailers intends to increase the offer of organic food in future, which will be fostered by quite good equipment of the outlets and favourable housing conditions.

ANETTA BARSKA, MARIOLA MICHAŁOWSKA, JANUSZ ŚNIHUR
Uniwersytet Zielonogórski

Opinie konsumentów dotyczące powstawania nowych wielkopowierzchniowych sieci handlowych w województwie lubuskim w świetle przeprowadzonych badań

Consumer opinions on the formation of new large-surface retail chains in Lubuskie province in the light of conducted research

Wprowadzenie
Introduction

W polskim handlu detalicznym nastąpiły znaczne przemiany wynikające z integracji i globalizacji, miały i mają one charakter zarówno ilościowy, jak i jakościowy. Na rynku pojawiły się wielkopowierzchniowe sieci handlowe, co mogliśmy również obserwować na terenie województwa lubuskiego. Początkowo zmiany te spotkały się z przychylnym nastawieniem, obecnie można jednak zaobserwować w środkach masowego przekazu kampanię na rzecz blokowania powstawania hipermarketów. Przeciwnicy podkreślają, że powstawanie nowych hipermarketów przyczynia się do likwidacji drobnych sklepów, a tym samym wzrostu bezrobocia, że istnieje niebezpieczeństwo monopolizacji rynku przez wielkopowierzchniowe sieci handlowe, a to może prowadzić nawet do wymuszania na producencie niższych cen lub niekorzystnych dla niego warunków płatności. Pojawia się również argument, że hipermarkety są własnością kapitału zagranicznego, a oddanie handlu w obce ręce oznacza utratę suwerenności i prowadzi do upadku producentów krajowych. Przytaczane są również argument zwolenników, którzy kwestionują informację, że wielkopowierzchniowe sieci handlowe zaopatrują się u zagranicznych dostawców (według danych Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji zrzeszającej największe sieci wynika, że 90% sprzedawanej przez te sieci żywności wyprodukowano w Polsce). Inni podkreślają, że w stosunku do krajów Unii Europejskiej w Polsce jest nadal duże rozdrobnienie handlu, a to przyczynia się do wysokich

marż. Trudno jest w sposób jednoznaczny rozstrzygnąć ten spór, bowiem należy wyważyć jednocześnie interesy wielu stron, które często bywają konfliktowe i usatysfakcjonowanie wszystkich jest niemożliwe. Głównym celem autorów opracowania jest prezentacja szans i zagrożeń wynikających z powstawania wielkopo-wierzchniowych placówek handlowych, jak również poznanie opinii respondentów na temat ich powstania. W postępowaniu badawczym autorzy wykorzystali analizę literatury przedmiotu oraz wyniki własnych badań ankietowych przeprowadzonych wśród 531 respondentów, którzy zostali wyłonieni drogą doboru losowego spośród konsumentów z województwa lubuskiego.

Stan w handlu detalicznym w województwie lubuskim
The state of the retail sector in Lubuskie province

Zmiany w handlu detalicznym objawiły się przede wszystkim wyraźną tendencją do konsolidacji, nastąpiło obniżanie liczby i znaczenia tradycyjnych detalistów przy jednoczesnym zwiększaniu udziałów hipermarketów, supermarketów i sklepów dyskontowych w obrotach[1]. Źródłem tych przemian była konieczność obniżenia wysokich kosztów logistycznych wynikających z dużego rozdrobnienia handlu, jakie miało miejsce w polskiej gospodarce początków transformacji. Ówczesne systemy dystrybucji charakteryzowały się nieelastycznością, długim cyklem dostaw oraz złą jakością obsługi klienta. Jak już wskazano, ta trudna sytuacja miała swoje źródło w dużym rozdrobnieniu handlu przyczyniającym się do wysokich kosztów logistycznych oraz w niewielkiej drożności kanałów dystrybucji. Pojawiające się zagraniczne sieci sprawnie podbiły polski rynek, w szybkim tempie powstały wielkopowierzchniowe sieci sprzedaży detalicznej, do których zaliczały się: sieci super- i hipermarketów, sieci sklepów dyskontowych, a także sieci handlu hurtowego cash & carry[2]. Liczba sklepów w Polsce na koniec 2011 r. wyniosła 345 tys., a ich powierzchnia stanowi ok. 32 984 tys. m^2, (co powoduje wzrost o 3, 8% w stosunku do 2010 r. i dotyczy to sklepów we wszystkich przedziałach powierzchniowych[3]) – Rys. 1. Podobne przemiany strukturalne obserwujemy na terenie województwa lubuskiego - wzrasta liczba placówek handlowych. Według danych GUS w okresie 2010-2011 liczba supermarketów wzrosła z 171 do 195 placówek, hipermarketów z 12 do 13, sklepów powszechnych ze 162 do 179 placówek oraz innych sklepów z 9351 do 9969. Niewiększy, bo aż 14% przyrost dotyczył

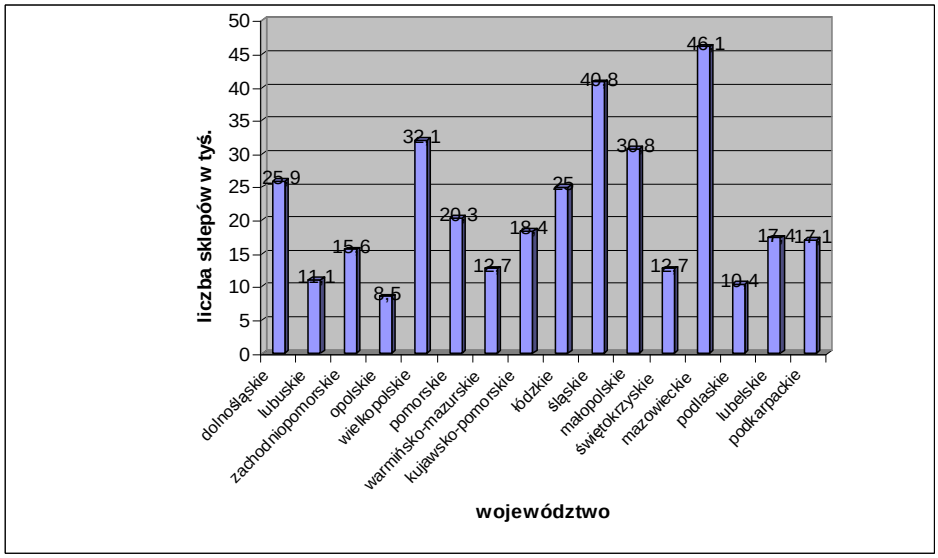
[1] W. Szymanowski, *Zarządzanie łańcuchami dostaw żywności w Polsce*, Difin, Warszawa 2008.

[2] P. Łukasik, *Marketing w handlu detalicznym produktami spożywczymi. Wybrane aspekty zachowań nabywców*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2008, s. 37.

[3] *Rynek wewnętrzny w 2011 r*. Informacje i opracowania, Wydawnictwo Głównego Urzędu Statystycznego, Warszawa 2012 s. 43.

supermarketów[4]. Można przypuszczać, że tego typu sklepy cieszą się największym zainteresowaniem ze strony kupujących z uwagi na ich uniwersalny charakter. Zdaniem autorów ogólny przyrost ich liczby może być też konsekwencją tego, iż jest to region o stosunkowo niedużej liczbie ludności (na koniec 2011 roku wyniosła ona 1023158 osób, co stanowi 2, 65% ogółu ludności kraju) oraz małej gęstości zaludnienia (73 osoby na km^2)[5]. W ostatnim okresie nastąpił też zdecydowany rozwój nowoczesnych sieciowych placówek typu convienience, których asortyment i sposób obsługi dostosowano do potrzeb klienta zmotoryzowanego. Powstały również sieci sklepów wyspecjalizowanych, zarówno z artykułami żywnościowymi, jak i nieżywnościowymi, oferującymi artykuły markowe oraz zapewniające wysoki poziom obsługi handlowej dla klienta, z reguły zamożnego, oczekującego niekiedy specjalnej oferty asortymentowej[6].

Rysunek 1. Liczba sklepów w poszczególnych województwach (w tyś). Stan w dniu 31.12.2011.
Figure 1. Number of stores by province in 2011 (in thousands). As of 31.12.2011.



Źródło: *Rynek wewnętrzny w 2011 r. Informacje i opracowania*, Wydawnictwo Głównego Urzędu Statystycznego, Warszawa 2012.

[4] Sklep o powierzchni sprzedażowej od 400 m kw. do 2499 m kw. prowadzący sprzedaż głównie w systemie samoobsługowym, oferujący szeroki asortyment artykułów żywnościowych oraz artykułów nieżywnościowych częstego zakupu (http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-827.htm).

[5] http: //www.stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.hier

[6] W. Grzegorczyk, *Strategie marketingowe przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002, s. 110. B. Pokorska, *Handlowe przedsiębiorstwa sieciowe na polskim rynku*. Handel wewnętrzny. Marketing. Rynek. Przedsiębiorstwo, listopad-grudzień 2008, Warszawa, s. 8–14

Należy podkreślić, że województwo lubuskie charakteryzuje się znacznym nasyceniem placówkami handlowymi - z analizy danych zaprezentowanych w tabeli 2, wynika, iż liczba klientów przypadających na jedną placówkę handlową w ostatnich dwóch latach spadła i jest znacznie mniejsza, niż średnia w kraju. Stan ten jest konsekwencją m.in. wzrostu liczby tego typu inwestycji, jak również nieznacznym spadkiem liczby ludności w województwie w tym okresie (w 2009 na 1 placówkę w województwie lubuskim przypadało 106 osób natomiast w 2011 tylko 92 osoby - Tabela 1). Liczba klientów przypadająca na jeden sklep jest w województwie stosunkowo niska, co może oznaczać wysokie koszty handlowe, a więc i duże narzuty detaliczne.

Tabela 1. Liczba mieszkańców przypadająca na jedną placówkę handlową
Table 1. Number of inhabitants per one retail outlet

Jednostka terytorialna	Ogółem							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Osoba	Osoba	Osoba	Osoba	Osoba	Osoba	Osoba	Osoba
Polska	**103**	**99**	**96**	**103**	**99**	**103**	**111**	**112**
Łódzkie	104	92	96	92	88	94	107	101
Mazowieckie	111	95	103	108	104	108	107	115
Małopolskie	101	100	94	101	98	104	110	109
Śląskie	110	97	103	115	106	104	108	113
Lubelskie	95	99	98	103	107	115	132	125
Podkarpackie	118	105	101	111	104	101	125	125
Podlaskie	109	118	108	115	114	122	117	115
Świętokrzyskie	93	107	90	97	84	90	115	101
Lubuskie	**93**	**97**	**82**	**93**	**101**	**106**	**98**	**92**
Wielkopolskie	90	88	91	99	93	100	111	108
Zachodniopomorskie	100	86	79	82	81	92	122	110
Dolnośląskie	97	105	98	104	102	104	106	112
Opolskie	126	118	109	121	122	123	118	120
Kujawsko-pomorskie	101	103	101	93	99	107	116	114
Pomorskie	97	103	91	106	96	92	105	112
Warmińsko-mazurskie	113	115	94	99	92	95	114	114

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statycznych http: //www.stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.hier

Udział hipermarketów w rynku, mierzony wielkością obrotów, od lat utrzymuje się na zbliżonym poziomie i szacowany jest na 15% - 16%. Łącznie z supermarketami udział ten to około 22% - 23%. Hiper- i supermarkety konkurują nie tylko z małymi i średnimi sklepami detalicznymi, lecz także z hurtowniami masowo sprzedającymi towary detaliczne.

Należy zauważyć, że konsumenci podejmując decyzje o zakupie w zakresie miejsca, czasu i sposobu dokonywania zakupów głównie kierują się wyborem dostępności towaru, ceną a w dalszej części marką. Istotnym, zatem argumentem przemawiającym za dokonywaniem zakupów w placówkach sieci sklepów, wielkopowierzchniowych - zdaniem badanych-są ceny oferowanych produktów, co może być szczególnie istotne w przypadku mieszkańców Ziemi Lubuskiej, których charakteryzuje mniejsza siła nabywcza (Tabela 2).

Tabela 2. Przeciętne wynagrodzenie w gospodarce
Table 2. The average wage in the economy

Jednostka terytorialna	Styczeń		
	Ogółem		
	2010	2011	2012
	zł	zł	zł
Polska	**3230,36**	**3394,00**	**3666,41**
Lubuskie	2650,41	2793,17	2963,87

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statycznych http: //www.stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.hier

W Polsce obserwujemy systematyczny wzrost sprzedaży detalicznej na jednego mieszkańca, choć należy zauważyć, że w województwie lubuskim, jako jedynym w kraju w roku 2011 odnotowujemy, w stosunku do roku poprzedniego, spadek tejże sprzedaży (Tabela 3). Może to być konsekwencją niższego poziomu wynagrodzeń mieszkańców w stosunku do innych regionów kraju oraz wysokiego poziomu bezrobocia.

Reasumując: w polskim handlu zauważamy liczne zmiany o charakterze ilościowym i jakościowy. Zauważalna jest silna polaryzacja - z jednej strony powstają liczne placówki dyskontowe przeznaczone dla klientów mniej zamożnych, z drugiej zaś wysoce wyspecjalizowane placówki handlowe przeznaczone dla lepiej sytuowanych odbiorców. Ponadto z jednej strony występują wielkopowierzchniwe sieci handlowe z rozwiniętym, merchandisingiem handlowym, z drugiej drobni detaliści krajowi korzystający z merchandisingu producenta i naśladujący sieci zagraniczne[7]. Warto również zauważyć, że zarządzający placówkami handlowym stosują działania merchandisingowe w celu osiągania jak największej rotacji produktów o najkorzystniejszej marży, jak również sprzedaży produktów pod marką własną sieci[8].

[7] U. Kłosiewicz-Górecka, *Zarządzanie kategoriami produktów, jako obszar współpracy producenta i detalisty*, Handel Wewnętrzny, IRWiK, nr 6 (281), listopad-grudzień 2002, s. 22.

[8] *A. Barska, M. Michałowska, J. Śnihur, Merchandising actions in large retail chains,[in:] J. Stankiewicz, Management, University of Zielona Góra, Faculty of Economics and Management, Zielona Góra 2011, no2, p. 297.*

Tabela 3.Sprzedaż detaliczna na 1 mieszkańca wg województw
Table 3. Retail sales per capita by provinces

Jednostka terytorialna	Ogółem							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	zł	zł	zł	zł	zł	zł	zł	zł
Polska	**11355**	**11353**	**12182**	**13529**	**14814**	**15275**	**15395**	**16771**
Łódzkie	9778	9433	9509	9908	10209	10378	10938	12385
Mazowieckie	23414	24033	27293	30206	33767	35109	35290	37929
Małopolskie	11909	12130	13374	15202	16708	16453	17191	17848
Śląskie	9055	8543	7966	7864	9261	10698	9775	10028
Lubelskie	7407	8075	8184	7915	9043	8579	8796	10388
Podkarpackie	7633	7315	7500	7963	9872	8897	8279	9164
Podlaskie	9097	8803	9156	10200	10056	10362	9693	10881
Świętokrzyskie	8084	7678	7991	8860	9967	9481	9870	10353
Lubuskie	10510	9524	9745	11040	9065	9617	10886	10739
Wielkopolskie	14156	13939	15173	18138	20250	21490	23258	26414
Zachodniopomorskie	8933	9081	9415	11062	10589	11539	11329	11920
Dolnośląskie	8352	8883	9765	11339	12009	13521	12709	14197
Opolskie	7438	7338	7120	8250	8286	7340	8163	8846
Kujawsko-pomorskie	7621	7574	8017	9991	9920	9928	9433	10922
Pomorskie	9500	8982	9977	11173	11992	12019	12505	13697
Warmińsko-mazurskie	7627	7920	8618	8635	10115	8211	7954	8943

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statycznych http://www.stat.gov.pl/bd/app/dane_podgrup.hier

Szanse i zagrożenia dla gospodarki regionu wynikające z powstawania nowych wielkopowierzchniowych sieci handlowych
Opportunities and threats to the region's economy resulting from the emergence of new large retail chains

Rozwój regionu oraz jego siła zależą od podmiotów w nim działających, które dzięki swym produktom i świadczonym usługom kształtują jego pozytywny wizerunek. Pojawienie się na rynku polskim wielkopowierzchniowch sieci handlowych, będących rezultatem przede wszystkim inwestycji zagranicznych przynosi zarówno pozytywne, jak i negatywne konsekwencje, wywołując zarówno efekty bezpośrednie, jak również pośrednie (Tabela 4).

Tabela 4. Potencjalne szanse i zagrożenia dla gospodarki regionu wynikające z inwestycji zagranicznych
Table 4. Potential opportunities and threats to the region's economy resulting from the emergence of new large retail chains

Obszary	Efekty bezpośrednie		Efekty pośrednie	
	Pozytywne	**Negatywne**	**Pozytywne**	**Negatywne**
Rynek Pracy	**- wywołują wzrost zatrudnienia;** - możliwość zapewnienia wyższych płac; - możliwość zatrudnienia wykwalifikowanych pracowników.	- w przypadku przejęć bądź likwidacji firm może następować redukcja zatrudnienia; - inwestorzy mogą wprowadzać niepożądane praktyki w zakresie zatrudnienia; - inwestycje przyczyniają się do dalszego zatłoczenia zurbanizowanych obszarów.	- kreują nowe miejsca pracy w innych gałęziach, związanych np. z transportem, zaopatrzeniem w surowce, półprodukty oraz z innymi usługami dodatkowymi; - przenikanie do miejscowych przedsiębiorstw wzorców organizacji pracy.	- wykorzystanie przez inwestorów importu, jako źródła zaopatrzenia lub zastępowanie istniejących firm prowadzi do utraty miejsc pracy; - może wystąpić erozja poziomu płac, gdy firmy miejscowe przystępują do konkurencji z inwestorami;
Technologia	- transfer wiedzy i umiejętności; - wprowadzenie nowych technik i technologii; - prowadzenie prac badawczo-rozwojowych.	- transfer przestarzałych technologii; -ograniczanie działalności badawczo-rozwojowej.	- w przypadku współpracy z innymi firmami następuje wymiana doświadczeń, wiedzy, technik produkcyjnych, organizacji i zarządzania; - współpraca z lokalnymi jednostkami badawczo-rozwojowymi.	- może nastąpić tworzenia enklaw działalności inwestorów zagranicznych.
Powiązania z Gospodarką Światową	- **wzrost produkcji przeznaczonej na rynki zagraniczne**; - możliwość zastąpienia produkcji importem; - wzrost wpływów dewizowych przez import kapitału.	- wysoka importochłonność produkcji. - ograniczenie wpływów dewizowych przez nadmierny import dóbr.	- wzrost zdolności eksportowych przedsiębiorstw krajowych dzięki współpracy	- wzrost importu krajowych podmiotów wymuszony współpracą z zagranicznymi przedsiębiorstwami.
Dochód Narodowy	- wzrost inwestycji; - wzrost produkcji; - wyższe wpływy do budżetu z tytułu opłat i podatków.	- ograniczanie dochodów budżetowych poprzez unikanie płacenia opłat i podatków.	- pobudzanie inwestycji lokalnych; - wzrost produkcji krajowych przedsiębiorstw dzięki wyższej wydajności produkcji.	- ograniczenie inwestycji i produkcji krajowej poprzez przejmowanie rynku krajowych producentów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym-aspekty teoretyczne*, Ekonomista, nr 5 z 2000 roku, s. 651-665, E. Oziewicz, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej* (ASEAN), Gdańsk 1998, s. 112-113, W. Nowara, *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na gospodarkę Polski*, [w:] *Lokalizacja stosunków ekonomicznych Polski z gospodarką światową, Łódzkie Towarzystwo Naukowe*, Łódź 2001, s. 318-319.

Niewątpliwie wielkopowierzchniowe obiekty handlowe przyczyniają się do zwiększenia atrakcyjności regionu, kształtowania jego pozytywnego wizerunku, poprawy warunków jakości życia, doprowadzając jednocześnie do ożywienia gospodarczego i długotrwałego rozwoju ekonomicznego. Jednakże badania przeprowadzone przez M. R. Agosina i R. Mayera dowodzą, że tak powszechne, szczególnie w krajach rozwiniętych przekonanie o pozytywnym wpływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych - w tym również inwestycji w postaci wilekopowierzchniowych sieci handlowych - na rozwój gospodarczy każdego kraju i konieczności prowadzenia liberalnej polityki wobec korporacji transnarodowych nie zawsze ma ekonomiczne uzasadnienie[9]. Wypychanie przedsiębiorstw krajowych z rynku może spowodować wystąpienie długoterminowych kosztów dla gospodarki kraju goszczącego, jeżeli hamuje rozwój krajowych zdolności lub opóźnia wzrost lokalnej innowacyjności. Może to przyczynić się do technologicznego zastoju i pogłębiającej się zależności od decyzji podejmowanych przez korporacje transnarodowe, a niekiedy nawet do zatrzymania gospodarki kraju goszczącego[10].

Podsumowując nasze rozważania, jako zagrożenia dla firm i rynków lokalnych z powstawania wielkopowierzchniowych sieci handlowych należy uznać:[11]

- niebezpieczeństwo przenoszenia z krajów wysoko rozwiniętych do krajów rozwijających się, gdzie są niższe koszty ochrony środowiska naturalnego, tzw. brudnych technologii,
- nadmierną eksploatację surowców naturalnych,
- eliminację z rynków przedsiębiorstw rodzimych,
- zahamowanie rozwoju rodzimego zaplecza naukowo-badawczego.

Natomiast główne korzyści z funkcjonowania wielkopowierzchniowych sieci handlowych z kolei to:[12]

- rozwój nowych form handlu oraz przyśpieszenie wprowadzenia nowoczesnych technologii,
- wzrost atrakcyjności rynku lokalnego,
- podnoszenie obsługi klienta i tworzenie zróżnicowanych warunków zakupu towarów,
- wzrost orientacji marketingowej wśród krajowych firm detalicznych i hurtowych,

[9] M. Kociołek, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Gospodarka w Praktyce i Teorii, nr 2 (13) z 2003 roku [w:] M. R. Agosin, R. Mayer, *Foreign Investment in Developing Countries. Does it crowd in Domestic Investment?*, UNCTAD Discussion Papers, No. 146, February 2000, www. unctad. org, s. 14.

[10] M. Kociołek, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Gospodarka w Praktyce i Teorii, nr 2 (13) z 2003 roku [w:] *United Nations Coference on Trade and Develpment*, Word Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, New York and Geneva 1999, www. unctad. org, s. 38.

[11] U. Kłosiewicz-Górecka (red.), *Zagraniczne inwestycje w handlu na rynkach lokalnych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 21.

[12] *Ibidem*, s. 89.

- wzrost znaczenia współpracy na rynkach lokalnych.

Stąd też pojawiające się na rynku polskim wielkopowierzchniowe sieci handlowe mogą przynosić zarówno pozytywne, jak i negatywne konsekwencje w różnych obszarach życia społeczno-gospodarczego.

Opinie konsumentów dotyczące powstawania nowych sieci handlowych i wyboru sklepu, jako miejsca dokonywania zakupów produktów żywnościowych i nieżywnościowych
Consumer opinions on new chain stores and the choice of a stores as places to purchase food and non-food products

Głównym celem przeprowadzonych badań było zidentyfikowanie preferowanego przez respondentów miejsca dokonywania zakupów, jak również poznanie ich opinii na temat powstawania wielkopowierzchniowych sieci handlowych. W postępowaniu badawczym ogółem zebrano 551 kwestionariuszy, przy czym wyeliminowano z nich niepełne i nieprawidłowo wypełnione. Pozostało 531 kwestionariuszy, które sklasyfikowano, jako kompletne i nadające się do dalszej analizy. Pozyskane dane zostały poddane redukcji i analizie. W badanej próbie 57,25% stanowiły kobiety, a mężczyźni - 42,75%.

W opinii respondentów, głównym czynnikiem decydującym o powstawaniu wielkopowierzchniowych sieci handlowych, w tym hiper- i supermarketów jest zapotrzebowanie na tego typu obiekty – takiego zdania jest 6 spośród 10 badanych. Co piąty badany, uznał za główny czynnik sytuację rynkową wymuszającą istnienie konkurencji, natomiast – 15,25% respondentów wskazało na zbyt małą liczbę tego typu inwestycji na rynku województwa lubuskiego. Z kolei 3 respondentów wskazało na inny powód, jakim jest „ściągnięcie kapitału obcego" (Tabela 5).

Tabela 5. Czynniki decydujące o powstaniu sieci handlowych w opinii respondentów
Table 5. Factors influencing the formation of chains in the opinion of the respondents

Wyszczególnienie	Liczba wskazań	Procent
Zapotrzebowanie na tego typu obiekty handlowe	336	63,28
Sytuacja rynkowa wymuszająca istnienie konkurencji	111	20,90
Zbyt mała liczba na rynku województwa lubuskiego tego typu inwestycji	81	15,25
Inne, jakie	3	0,57
Ogółem	531	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

W badaniach podjęto również próbę zidentyfikowania głównego miejsca zakupu artykułów żywnościowych i nieżywnościowych wśród respondentów. Analiza danych przedstawionych w tabeli 6 wskazuje, że blisko 8 spośród 10 respondentów, jako preferowane miejsce zakupu artykułów żywnościowych wybiera wielkopowierzchniowe sieci handlowe, natomiast, co piąty pytany preferuje małe sklepy spożywcze z tradycyjną obsługą. W grupie preferujących wielkopowierzchniowe sieci handlowe - ponad połowa (54,15% respondentów) wybiera supermarket celem dokonania codziennych zakupów, blisko co czwarty respondent deklaruje, że robi codzienne zakupy w sklepie dyskontowym (24,87% respondentów), natomiast 15,12% respondentów udaje się w tym celu do hipermarketu.

Tabela 6. Preferowane miejsca codziennych zakupów artykułów żywnościowych w opinii respondentów
Table 6. Preferred place of daily food shopping in the opinion of the respondents

Wyszczególnienie	Liczba wskazań	Procent
Mały sklep spożywczy z tradycyjną obsługą	121	22,79
Wielkopowierzchniowe sieci handlowe, do których zaliczają się: sieci super- i hipermarketów, sieci sklepów dyskontowych, a także sieci handlu hurtowego cash & carry.	410	77,21
Razem	531	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Głównymi motywami, zidentyfikowanymi w postępowaniu badawczym, dokonywania przez nich zakupów na terenie wielokopowierzchniowych sieci handlowych jest duży wybór towarów, niskie ceny, częste promocje, a także programy lojalnościowe. Należy również zauważyć, że powodem odwiedzania tego typu sieci handlowych są dogodne godziny otwarcia sklepów, dostosowane do pracujących do późna ludzi, a także duża powierzchnia sklepu, która sprawia, że klienci tego typu sklepów czują się swobodnie i anonimowo. Stąd też sieci handlowe stają się miejscem spędzania wolnego czasu, czy też spotkań ze znajomymi. Można stwierdzić, że przemiany w handlu detalicznym przyczyniły się do zmian w zachowaniach konsumentów w zakresie miejsca, czasu i sposobu dokonywania zakupów. W ostatnim czasie sieci handlowe odgrywają istotną

rolę w życiu codziennym polskich konsumentów, którzy „charakteryzują się dużą wrażliwością na działanie efektu pokazowego rynków zagranicznych[13]".

Kolejną kwestią poruszaną w badaniach, było ustalenie preferowanego przez respondentów miejsca nabywania artykułów nieżywnościowych (Tabela 7).

Tabela 7. Struktura wyboru sklepu z artykułami nieżywnościowymi respondentów
Table 7. The structure of choice of non-food stores by respondents

Wyszczególnienie	**Liczba wskazań**	**Procent**
Sklep specjalistyczny	157	29,57
Sklep wyspecjalizowany	51	9,60
Sklep branżowy	34	6,40
Sklep dyskontowy	29	5,46
Hipermarket	115	21,66
Dom towarowy	96	18,08
Category killer[14]	49	9,23
Inny, jaki sklep	0	0,00
Razem	531	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Blisko 3 spośród 10 zapytanych deklaruje wybór sklepu specjalistycznego, jako miejsca dokonywania zakupów artykułów nieżywnościowych, 115 osób hipermarketu, 96 osób dokonuje tego typu zakupów w domach handlowych, 51 w sklepach wyspecjalizowanych, 49 *category killer*, 29 w sklepach dyskontowych, a najmniejsza liczba respondentów deklarowała zakupy w sklepach branżowych.

Powstawanie kolejnych wielkopowierzchniowych sieci handlowych staje się tematem wielu dyskusji dotyczących ich budowy, rozwoju, czy też wprowadzenia unormowań prawnych. Tym samym wzbudzają wiele kontrowersji. Stąd też zapytano konsumentów: *„Kto powinien zdaniem respondentów decydować o powstaniu sieci handlowych na rynku"* (Tabela 8).

[13] E. Skawińska, *Wpływ konsumenta „Y" na marketingowe zachowania przedsiębiorstw przyszłości*, [w:] E. Skawińska (red.), *Wyzwania marketingowe wobec przedsiębiorstw przyszłości w Polsce*, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu, Toruń 2005, s. 26.

[14] Za J. Szumilak (red.), *Handel detaliczny-funkcjonowanie i kierunki rozwoju*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 69; Category killer to jedna z form handlu detalicznego, która w zależności od branży zawiera: artykuły wyposażenia mieszkań, wyposażenia biur, wszystko do domu i ogrodu, powierzchnia takiego sklepu wynosi powyżej 2500 m^2, a lokalizacja znajduje się poza obszarami ścisłego centrum, zazwyczaj na obrzeżach, przy drogach szybkiego ruchu; do tego typu sklepów należy np. Ikea

Tabela 8. Opinie respondentów dotyczące, kto powinien podejmować decyzji związanych z powstaniem wielkopowierzchniowych sieci handlowych
Table 8. Respondents' opinions about who should make decisions related to the establishment of large retail chains

Wyszczególnienie	Odpowiedzi	Procent
Klienci np. w drodze referendum	146	27,49
Władze administracji państwowej	0	0
Władze administracji samorządowej	299	56,31
Sieci handlowe	86	16,20
Inni, proszę wskazać, kto	0	0
Ogółem	531	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Analiza wyników badań, zaprezentowanych w tabeli 8, pozwala zauważyć, że ponad połowa respondentów wypowiedziała się, że to władze administracji samorządowej powinny mieć decydujący głos w podejmowaniu decyzji związanych z powstaniem sieci handlowych, a co czwarty zapytany, chciałaby mieć wpływ na decyzje dotyczące budowy sieci handlowych, natomiast niewiele powyżej 16% respondentów odpowiedziało się, że o tym powinny decydować sieci handlowe.

Ze względu na pojawiające się opinie na temat wprowadzenia zakazu budowy sieci handlowych autorzy postanowili zbadać opinię respondentów na ten temat (Tabela 9).

Tabela 9. Opinie respondentów na temat wprowadzenia zakazu budowy sieci handlowych
Table 9. Respondents' opinions about the ban on the establishment of commercial networks

Wyszczególnienie	Odpowiedzi	Procent
Tak	41	7,72
Nie	461	86,82
Nie wiem	29	5,46
Ogółem	531	100,00

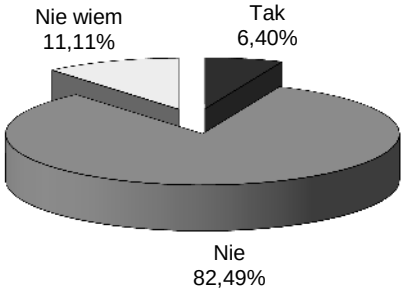
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Zdecydowana większość, bo aż blisko 87% respondentów, wyraziło negatywną opinię co do wprowadzanie zakazu budowy sieci handlowych. Z badań

wynika, że respondenci, którzy opowiedzieli się za wprowadzeniem zakazu byli niezadowoleni z ogólnego wrażenia z dokonywania w sieciach handlowych zakupów oraz obsługi i atmosfery tam panującej, co niewątpliwie mogło wpłynąć na podjęcie takiej decyzji.

We współczesnym świecie, gdzie coraz bardziej zacierają się granice, a dominującą kulturą staje się konsumpcjonizm ważne staje się pytanie dotyczące: „Czy w dzisiejszych warunkach rynkowych pochodzenie kapitału sklepu wpływa na decyzje zakupowe respondentów? Czy dla konsumentów ma znaczenie pochodzenie sklepu, czy jest to sklep z kapitałem polskim czy może zagranicznym? (Rysunek 2).

Rysunek 2. Wpływ pochodzenia kapitału sklepu na decyzje zakupowe respondentów wyrażone w ujęciu procentowym
Figure 2. The impact of the store capital origin store on the purchase decisions of respondents expressed as a percentage



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Respondenci w pytaniu: *„Czy pochodzenie kapitału sklepu wpływa na decyzje zakupowe dokonywane przez Pana/ią, Państwa?”* stwierdzili zdecydowaną większością głosów, tj. 438 (82,49%), że „nie”, odpowiedź twierdzącą zakreśliło 34 respondentów (6,40%), a 59 osób (11,11%) opowiedziało się za odpowiedzią z kategorii „nie wiem”. Jak wynika z przeprowadzonych badań pochodzenie kapitału sklepu nie wpływa na decyzje zakupowe badanych, nie przejawiają oni tym samym postaw etnocentrycznych w tym obszarze.

Podsumowanie
Conclusions

Przemiany gospodarcze po 1989 roku oraz liberalizacja handlu spowodowały rozwój wielokopowierzchniowych sieci handlowych, które coraz bardziej umacniają swoją pozycję na polskim rynku, osiągając dużą przewagę konkurencyjną. Przeprowadzone badania wskazują, że niewątpliwie sieci handlowe przyciągają szereg konsumentów i przyczyniają się do zmian w ich zachowaniach. Analiza pozyskanego materiału empirycznego dowodzi, że respondenci w znacznej większości opowiadają się za powstawaniem wielkopowierzchniowych sieci handlowych na rynku, co jest rezultatem m.in. nieustannie wprowadzanych przez kadrę zarządzającą nimi zmian w programach marketingowym. W ostatnim czasie uwidacznia się w ich strategiach wzrost inwestycji w budowę sklepów o mniejszym formacie w pobliżu miejsca zamieszkania klientów, w rejonie największych osiedli mieszkaniowych, do których dojazd nie zajmuje zbyt dużo czasu klientom. Natomiast w przypadku lokalizacji na peryferiach miast stosowane są strategie marketingowe, zmierzające do przyciągnięcia szeregu konsumentów np.: za pomocą kart lojalnościowych, czy też szeregu akcji promocyjnych, oferujących szereg innych korzyści. Z drugiej strony tradycyjne sklepy spożywcze nadal - dla co piątego respondenta, są miejscem dokonywania zakupów. Konsumenci doceniają w nich przede wszystkim bliskie relacje ze sprzedawcą, czy też dogodną lokalizację. Czy uda im się, zatem nadal utrzymać na rynku, w głównej mierze zależeć to będzie na ile będą one funkcjonować w niszach rynkowych i znajdą sposoby na obniżenie swoich kosztów np.: poprzez tworzenie grup zakupowych. Jednocześnie należy pamiętać, że rozwój handlu na rynkach lokalnych powinno się traktować, jako zespół celów zmierzających do:[15]

- stymulowania napływu kapitałów i inwestycji,
- podwyższenia rangi miast/rynku lokalnego, jako ośrodka wymiany towarowej,
- ochrony znikających branż handlu, jako ochrony dziedzictwa kulturowego,
- wspierania przedsiębiorczości i zwiększania poziomu aktywności ekonomicznej mieszkańców, w tym rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw,
- podnoszenia jakości życia mieszkańców i związanych z tym standardów usług; spełniania metropolitalnej funkcji ośrodka miejskiego.

Stąd też warunkiem prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstw jest przystosowanie się do zmian współczesnego rynku, a także opracowanie strate-

[15] U. Kłosiewicz-Górecka, *Zmiany w sieci sklepowej w układzie regionalnym*, „Poradnik Handlowca", nr 179, styczeń 2008, s. 29.

gii działania w warunkach nasilającej się konkurencji, zarówno krajowej, jak i zagranicznej.

Literatura
Bibliography

Barska A., Michałowska M., Śnihur J., *Merchandising actions in large retail chains*, [in:] J. Stankiewicz, *Management*, University of Zielona Góra, Faculty of Economics and Management, Zielona Góra 2011, no 2.

Grzegorczyk W., *Strategie marketingowe przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002.

Kłosiewicz-Górecka U., *Zarządzanie kategoriami produktów, jako obszar współpracy producenta i detalisty*, „Handel Wewnętrzny", nr 6 (281), listopad-grudzień 2002.

Kłosiewicz-Górecka U., *Zmiany w sieci sklepowej w układzie regionalnym*, Poradnik Handlowca, nr 179, styczeń 2008.

Kłosiewicz-Górecka U. (red.), *Zagraniczne inwestycje w handlu na rynkach lokalnych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

Kociołek M., *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, „Gospodarka w Praktyce i Teorii", nr 2 (13) z 2003 roku [w:] *United Nations Coference on Trade and Development*, Word Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, New York and Geneva 1999, www. unctad. org.

Łukasik P., *Marketing w handlu detalicznym produktami spożywczymi. Wybrane aspekty zachowań nabywców*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2008.

Nowara W., *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na gospodarkę Polski*, [w:] *Lokalizacja stosunków ekonomicznych Polski z gospodarką światową*, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź 2001.

Oziewicz E., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)*, Gdańsk 1998.

Pokorska B., *Handlowe przedsiębiorstwa sieciowe na polskim rynku*. [w:] *Handel wewnętrzny. Marketing. Rynek. Przedsiębiorstwo*, listopad-grudzień, Warszawa 2008.

Rynek wewnętrzny w 2011 r. Informacje i opracowania, Wydawnictwo Głównego Urzędu Statystycznego, Warszawa 2012.

Skawińska E., *Wpływ konsumenta „Y" na marketingowe zachowania przedsiębiorstw przyszłości*, [w:] Skawińska E. (red.), *Wyzwania marketingowe wobec przedsiębiorstw przyszłości w Polsce*, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu, Toruń 2005.

Szumilak J. (red.), *Handel detaliczny-funkcjonowanie i kierunki rozwoju*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.

Szymanowski W., *Zarządzanie łańcuchami dostaw żywności w Polsce*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008.

Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym-aspekty teoretyczne*, „Ekonomista", nr 5 z 2000 roku.

http://www.stat.gov.pl z dnia 14.01.2013.

Opinie konsumentów dotyczące powstawania nowych sieci handlowych w województwie lubuskim w świetle przeprowadzonych badań

Streszczenie

Przemiany polityczne po 1989 roku oraz liberalizacja handlu spowodowały liczne zmiany w obszarze polskiego handlu detalicznego. Nastąpił dynamiczny rozwój wielokopowierzchniowych sieci handlowych, które coraz bardziej umacniają swoją pozycję na naszym rynku, osiągając dużą przewagę konkurencyjną. Jednak ich rozwój budzi liczne kontrowersje. Autorzy w opracowaniu zaprezentowali potencjalne szanse i zagrożenia dla regionu wynikające z powstawania wielkopowierzchniowych placówek handlowych, jak również zaprezentowali wyniki badań ankietowych dotyczących opinii respondentów na temat ich powstania.

Consumer opinions on the formation of new large-surface retail chains in Lubuskie province in the light of conducted research

Summary

Political changes after 1989 and the liberalization of trade caused many changes in the Polish retail trade. There has been a rapid development of large-surface chains which increasingly strengthen their position within our market, reaching a high competitive advantage. However, their development raises many controversies. The authors of the study presented the potential opportunities and threats for the region due to the formation of large retail outlets, as well as presented the results of the survey on respondents' opinions about their formation.

ALDONA STANDAR
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Wpływ zadłużenia gmin województwa wielkopolskiego na realizację inwestycji

The influence of communes of Wielkopolska Province dept for investment implementation

Wprowadzenie
Introduction

Zróżnicowanie poziomu rozwoju na szczeblu lokalnym jest jeszcze większe niż na szczeblu regionalnym. Władze gmin chcąc zredukować te zacofanie korzystają z różnych źródeł finansowania inwestycji. Jedną z możliwości jest wyemitowanie papierów wartościowych opiewających na wierzytelności pieniężne, zaciągnięcie kredytów i pożyczek, przyjęcie depozytów oraz wymagalnych zobowiązań, które zgodnie z art. 11 **ustawy o finansach publicznych** tworzą dług.

Przyczyną powstania długu są niewystarczające środki jakimi dysponuje gmina w stosunku do potrzeb. Kiedy zadłużenie jest niewielkie, nie wpływa w sposób negatywny na sytuację finansową gminy, a nawet wówczas pochwala się taką postawę wskazując na to, że gmina potrafi wykorzystać wszystkie dostępne źródła finansowania. Przecież czasami korzyści wynikające z zadłużenia się przewyższają jego koszty, np. w przypadku inwestycji infrastrukturalnych, które powodują tak istotny efekt mnożnikowy. W ten sposób pozyskane środki mogą przyczynić się do przyspieszenia i ukończenia realizacji inwestycji, która w wyniku nawet braku niewielkiej sumy może nie zostać oddana do użytku. Jednak zbyt duże obciążenie budżetu zadłużeniem i jego obsługą może spowodować znaczne obniżenie możliwości inwestycyjnych, a nawet wpadnięcie w tzw. błędne koło zadłużenia. Jest to szczególnie ważny problem współcześnie, kiedy dochody własne gmin mogą ulec zmniejszeniu na skutek kryzysu gospodarczego.

Ograniczenia zadłużenia JST
The limits of local government units debt

Zaciąganie zobowiązań przez gminy reguluje ustawa o finansach publicznych. Wprowadza ona dwa limity. Pierwszy może maksymalnie wynieść 15% i dotyczy w danym roku budżetowym łącznej kwoty:

1. spłat rat kredytów i pożyczek, o których mowa w art. 82 ust. 1 pkt 2 i 3 wraz z należnymi w danym roku odsetkami od kredytów i pożyczek, o których mowa w art. 82 ust. 1,
2. wykupów papierów wartościowych emitowanych przez jednostki samorządu terytorialnego na cele określone w art. 82 ust. 1 pkt 2 i 3 wraz z należnymi odsetkami i dyskontem od papierów wartościowych emitowanych na cele określone w art. 82 ust. 1,
3. potencjalnych spłat kwot wynikających z udzielonych przez jednostki samorządu terytorialnego poręczeń oraz gwarancji

– w stosunku do planowanych na dany rok budżetowy dochodów jednostki samorządu terytorialnego.

W punkcie 2 art. 169 zapisano, że gdy państwowy dług publiczny przekroczy 55%, wskaźnik ten nie może przekroczyć 12% planowanych dochodów jednostki samorządu terytorialnego, chyba że obciążenia te w całości wynikają z zobowiązań zaciągniętych przed datą ogłoszenia tej relacji. Poza tym w punkcie 3 odnotowano, że ograniczeń tych nie stosuje się do emitowanych papierów wartościowych, kredytów i pożyczek zaciągniętych w związku ze środkami określonymi w umowie zawartej z podmiotami dysponującymi środkami, o których mowa w art. 5 ust. 3 ustawy o finansach publicznych z dnia 30 czerwca 2005 r.

Z kolei zgodnie z art. 170 łączna kwota długu jednostki samorządu terytorialnego na koniec roku budżetowego nie może przekroczyć 60% wykonanych dochodów ogółem tej jednostki w tym roku budżetowym. Ograniczeń, o których mowa w ust. 1 i 2, nie stosuje się do emitowanych papierów wartościowych, kredytów i pożyczek zaciąganych w związku ze środkami określonymi w umowie zawartej z podmiotem dysponującym funduszami strukturalnymi lub Funduszem Spójności Unii Europejskiej.

Wymienione powyżej ograniczenia zalicza się do ilościowych, z kolei do jakościowych ograniczeń kształtowania się długu według Wiśniewskiego[1] można zaliczyć:

1. Obowiązek ponoszenia kosztów obsługi długu przynajmniej raz w roku (ochrona przed kumulacją kosztów obsługi długu),
2. Zakaz kapitalizacji odsetek od długu (zahamowanie wzrostu długu),

[1] Wiśniewski M., *Możliwości zadłużenia się gmin w Polsce w świetle ograniczeń prawnych* [w:] Olszewski J.,Słodowa-Hełpa M. (red.*) Koncepcje i czynniki rozwoju lokalnego w warunkach funkcjonowania Polski w strukturach zintegrowanej europy i przechodzenia do społeczeństwa informacyjnego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu, Poznań 2006, s. 415-416

3. Konieczność zaopiniowania przez RIO możliwości zaciągnięcia długu,
4. Zakaz zaciągania zobowiązania finansowego, którego maksymalnej wartości nominalnej nie można określić w złotych w dniu zaciągnięcia zobowiązania.

Wiśniewski[2] podkreśla także, że na możliwość zaciągania długu w sposób pośredni oddziałują takie akty prawne, jak np. Prawo zamówień publicznych. Wprowadza ono dodatkowe wymogi formalne, które nie dotyczą emisji obligacji, co może stanowić pozytyw w momencie wyboru tego rodzaju finansowania.

Zmiany limitów zadłużenia JST i ich efekty
The changes of the limits of local government units dept

Wspomniane progi stosuje się do końca 2013 roku. Od 2014 roku zostaną zastąpione limitem zapisanym w artykule 243 ustawy o finansach publicznych z 2009 roku według którego próg zadłużenia nie może przekroczyć przeciętnej nadwyżki operacyjnej z trzech ostatnich lat

Ustawa o finansach publicznych z 2009 r. po raz pierwszy definiuje pojęcie nadwyżki operacyjnej. Kategoria nadwyżki operacyjnej jest bardzo istotna, gdyż to właśnie jej wielkość decyduje o możliwościach inwestycyjnych gmin oraz możliwościach spłaty zadłużenia. Zmiany te choć budzą także niepokój wśród samorządowców, są popierane przez ekspertów [3],[4], którzy wskazują na to, że teraz zdolność kredytowa będzie mogła być faktycznie oceniona. Wcześniej stosowane wskaźniki wskazywały na możliwości kredytowe, choć były one na prawdę niższe[5]. Z drugiej strony nowe regulacje budzą wątpliwości. Między innymi wymagają wieloletnich prognoz finansowych, choć nie ma nawet oficjalnych prognoz wskaźników makroekonomicznych, które stanowią podstawę ich obliczenia. Utrudniają rolowanie długu, nie pozwalają do wolnych środków zaliczyć nadwyżki z lat ubiegłych. Poza tym przyjęcie w obliczeniach średniej z trzech ostatnich lat będzie skutkowało tym, że przeszła sytuacja finansowa decydować będzie o teraźniejszości i przyszłości. W związku z tym w czasach kryzysu, kiedy gminy cechować będą mniejsze wpływy m.in. z podatków, będą miały niższą nadwyżkę operacyjną, co w momencie ożywienia gospodarczego nadal będzie obniżać ich zdolność zadłużania się, pomimo polepszającej się sytuacji finansowej[6].

Filipiak[7] ocenia, ze gmina będzie mogła w sposób ograniczony wpływać na poziom tego wskaźnika. Poziom dochodów bieżących kształtuje się przez wiele

[2] Wisniewski, op.cit. s. 416

3 Swianiewicz P., *Finanse samorządowe. Koncepcje, realizacja, polityki lokalne*, MUNICIPIUM SA, Warszawa 2011, s. 187.

4 Filipiak B., *Finanse samorządowe. Nowe wyzwania bieżące i perspektywiczne*, Difin, Warszawa 2011.

5 Swianiewicz P., op.cit. s. 189.

6 Swianiewicz P., op.cit. s. 189-190.

[7] Filipiak B., op.cit. s. 108.

lat i wpływa na niego przede wszystkim koniunktura (udziały w PIT i CIT), część podatków choć ustalana przez gminę ma jednak swoje ustawowe progi, a z kolei dochody ze sprzedaży majątku stanowią niewielką część bieżących dochodów, przy czym ich nagły wzrost dotyczy jednego roku, w którym nastąpiła transakcja. Należy podkreślić, że ustawodawca nie wprowadził maksymalnego limitu zadłużenia. Takie rozwiązanie wymaga uwzględnienia następujących reguł:

1. Prowadzenie polityki dochodowej opartej na dochodach własnych i majątkowych,
2. Korelację poziomu dochodów i bieżącej sytuacji społeczno-gospodarczej w stosunku do ustalenia limitu zadłużenia,
3. Dbałość o wyniki ex post, gdyż dane z ostatnich 3 lat uwzględniane są we wzorze,
4. Zmianę podejścia do określenia zdolności do wywiązywania się z zobowiązań,
5. Realizację polityki wydatkowej i obsługi zadłużenia z uwzględnieniem aktualnej i potencjalnej sytuacji społeczno-gospodarczej,
6. Prowadzenie analizy ryzyka i audytu obszarów ryzyka ze względu na potencjalne skutki zaciągniętych zobowiązań oraz z uwzględnieniem warunków ryzyka dotyczących wykorzystywania instrumentów dłużnych z punktu widzenia ich przyszłych zadań
7. Dywersyfikację źródeł finansowania zadań, w tym uwzględnienie tych, które nie są zobowiązaniami dłużnymi, np. PPP[8].

Przykłady regulacji poziomu zadłużenia JST w państwach europejskich Examples of regulating the level of local government units dept in European Union

Należy zwrócić uwagę na fakt, że dług JST wchodzi w skład państwowego długu publicznego (art. 10). W pozostałych państwach Unii Europejskiej wprowadzone są różnorodne ograniczenia zadłużenia się przez samorządy, do których zaliczyć można:

1. Cel zaciągania długu - w większości państw środki mogą być przeznaczone tylko na inwestycje,
2. Uzyskanie zgody rządu centralnego (np. Hiszpania, Niemcy),
3. Ustalenie górnego limitu zadłużenia w stosunku do dochodów lub PKB, np. na Litwie dług w relacji do dochodów nie może przekroczyć 35%, w Estonii dług pomniejszony o subwencję nie może przekroczyć 60% rocznych przychodów netto,
4. Ustalenie górnego limitu kosztów obsługi zadłużenia, np. w Czechach nie może przekroczyć 15% przychodów lokalnych, a w Hiszpanii 20% przychodów operacyjnych[9].

[8] Filipiak B., op. cit. 235.

[9] Guziejewska B., *Ograniczenia w zaciąganiu długu przez samorząd terytorialny – aspekty teoretyczne a rozwiązania w praktyce* [w:] Patrzałek L. (red.) *Podsektor samorządowy w sektorze finansów publicznych*

W pozostałych państwach europejskich, jak i w Polsce, stosowane są różnego rodzaju regulacje dotyczące poziomu zadłużania się. Na przykład w Danii zabronione jest zadłużania się samorządów, chyba że zostanie im udzielone zezwolenie automatyczne na sfinansowanie inwestycji z obszaru priorytetowych lub inwestycje w usługi użyteczności publicznej albo zezwolenie dodatkowe, które jest wynikiem negocjacji pomiędzy rządem a samorządami. W Wielkiej Brytanii każdemu samorządowi ustalany jest konkretny limit w formie zezwoleń podstawowych i dodatkowych. Z kolei każdy niemiecki land cechuje się odrębnymi regulacjami w tym zakresie, choć należy zaznaczyć, że podstawą zadłużania się są plany czteroletnie. Samorząd w wyniku zaciągniętego kredytu nie może doprowadzić do deficytu budżetu bieżącego w ciągu tych czterech lat i musi udowodnić, że wyczerpał inne źródła finansowania inwestycji. Także w każdym szwajcarskim kantonie występują odmienne regulacje. Swianiewicz[10] podaje przykład Fryburga, gdzie referendum lokalne decyduje o każdej inwestycji trwającej ponad rok, a władze kantonu muszą udzielić zgody na zaciągnięcie kredytu. Gdy gmina nie radzi sobie ze spłatą, kanton może zwiększyć jej dochody z podatku lokalnego do poziomu maksymalnego, przejąć odpowiedzialność za spłatę kredytu, a nawet zmusić gminę do połączenia się z inną jednostką. Natomiast we Włoszech dopiero od niedawna samorządy mogą finansować swoje wydatki za pomocą zadłużenia. Wcześniej wszystkie inwestycje były finansowane ze środków rządowych, co doprowadziło do niskiej efektywności wykorzystania tych środków, gdyż znaczna część sfinansowanych w ten sposób inwestycji nie była samorządom potrzebna. Obecnie to na władzy samorządowej spoczywa realizacja inwestycji lokalnych, a obciążenie spłatą długu nie może przekroczyć 25%.

Wspomniane regulacje zadłużenia są konieczne choćby ze względu na brak pełnej wiedzy przez pożyczkodawcę o sytuacji jednostki oraz brak możliwości bankructwa i niewypłacalności JST z uwagi na przejęcie długu przez państwo. Stąd kontrolę nad zadłużaniem się nie można tylko oddać „niewidzialnej ręce rynku”[11].

Wyniki badań
Results

Zmiany w zakresie wielkości zobowiązań per capita pomiędzy rokiem 2006 a 2010 były na tyle duże, że zostały potwierdzone testem t-Studenta (t=-16,91 przy p=0,0000). W latach 2006-2010 zobowiązania te wzrosły ogólnie o 120%, szczególnie za sprawą małych gmin wiejskich (wzrost o 155%) oraz większych

w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań-Wrocław 2006, s. 233-234.

[10] Swianiewicz P., op. cit. 168-169

[11] Swianiewicz P., op. cit. s. 161-162

ośrodków miejskich (wzrost o 162%). Na obszarze małych gmin wiejskich najczęściej kumulują się problemy rozwojowe, stąd tak duży wzrost zadłużenia może być niepokojący. Należy także dodać, że we wszystkich badanych latach wyniki miast na prawach powiatu znacząco odbiegają od poziomu wskaźnika pozostałych grup. Wynika to przede wszystkim z funkcji centralnych, jaką pełnią te miasta wobec otaczających gmin. Istotność różnic została potwierdzona wynikami analizy wariancji ANOVA i testem post-hoc Tukeya[12]. Z kolei biorąc pod uwagę lokalizację gmin wg podregionów, zadłużenie na 1 mieszkańca wzrosło przede wszystkim w pilskim (o 146%). Okazuje się, że badany wskaźnik dla Poznania wykazał się najmniejszą dynamiką wzrostu-o 86%, tzn. że to pozostałe miasta na prawach powiatu: Kalisz, Konin, Leszno wpłynęły na tak znaczący wzrost tej grupy.

Należy również dodać, że największe różnice w zakresie tego wskaźnika nastąpiły w roku 2010 w stosunku do 2009 (ogółem wzrost o 60%). W największym stopniu zjawisko to dotyczy małych gmin wiejskich (wzrost o 115%) i tych gmin, które są położone w makroregionie pilskim (81%) (tab. 1).

Wzrastające zadłużenie na mieszkańca przełożyło się na wzrastający wskaźnik zadłużenia. Ogólnie dynamika w 2010 r w stosunku do 2006 r. wyniosła 64%, a w szczególności wpłynął na nią wzrost w przypadku większych ośrodków miejskich (o 87%) oraz mniejszych jednostek wiejskich (o 83%). Należy zaznaczyć, że zmiany te okazały się statystycznie istotne[13]. Szczególnie duży skok poziomu udziału zobowiązań ogółem w dochodach ogółem nastąpił w roku 2010 w stosunku do 2009 o 48%. Na uwagę zasługuje wzrost wskaźnika dla mniejszych gmin wiejskich aż o 91%, z poziomu najniższego z wyodrębnionych grup do średniego poziomu oznaczającego połowę ustawowego limitu[14]. Niepokój budzi także spore zadłużenie miast na prawach powiatu, dla których średnia w roku 2010 kształtowała się na 42%. Należy podkreślić, że wzrastające zadłużenie powoduje wzrost ryzyka związanego z pozyskaniem środków zwrotnych, co przekłada się na ich wyższe oprocentowanie, w związku z tym wyższą opłatę za ich udostępnienie.

[12] Miasta na prawach powiatu charakteryzują się statystycznie wyższymi wartościami badanego wskaźnika wobec wszystkich badanych grup w całym okresie przy $p<0,05$.

[13] Wartość wskaźnika w 2010 r. w stosunku do 2006 r. była statystycznie istotna $t=13,30$ przy $p=0,0000$.

[14] W roku 2008 wartość wskaźnika dla miast na prawach powiatu była statystycznie istotna w stosunku do mniejszych gmin wiejskich przy $p=0,0335$.

Tabela 1. Wskaźnik zobowiązań na mieszkańca w gminach województwa wielkopolskiego wg wielkości i położenia
Table 1 Ratio of liabilities per capita in the communities of Wielkopolska Province according to the size and location

Gminy wg wielkości	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
wiejskie poniżej 5000 mieszkańców	363,83 zł	313,25 zł	327,28 zł	432,16 zł	927,10 zł
wiejskie powyżej 5000 mieszkańców	335,58 zł	348,82 zł	362,37 zł	457,94 zł	742,40 zł
miejsko wiejskie poniżej 15 000 mieszkańców	361,90 zł	373,57 zł	381,44 zł	488,95 zł	764,48 zł
miejsko-wiejskie powyżej 15 000 mieszkańców	381,96 zł	385,84 zł	394,18 zł	561,75 zł	811,45 zł
miejskie poniżej 25 000 mieszkańców	386,52 zł	358,65 zł	502,56 zł	579,25 zł	743,07 zł
miejskie powyżej 25 000 mieszkańców	300,81 zł	358,86 zł	415,98 zł	579,63 zł	788,83 zł
miasta na prawach powiatu	853,95 zł	1 001,10 zł	1 096,55 zł	1 367,12 zł	1 728,24 zł
Ogółem	362,83 zł	367,83 zł	387,42 zł	500,15 zł	799,22 zł
Gminy wg położenia	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Konińskiego	326,98 zł	340,11 zł	337,57 zł	456,23 zł	758,21 zł
Kaliskiego	374,85 zł	361,49 zł	390,38 zł	479,08 zł	774,96 zł
Pilskiego	357,84 zł	328,52 zł	394,21 zł	487,03 zł	881,19 zł
Leszczyńskiego	365,43 zł	371,17 zł	355,60 zł	482,16 zł	712,75 zł
Poznańskiego	383,64 zł	435,94 zł	477,78 zł	606,97 zł	878,88 zł
miasto Poznań	1 143,79 zł	1 083,99 zł	904,97 zł	1 408,15 zł	2 128,50 zł
Ogółem	362,83 zł	367,83 zł	387,42 zł	500,15 zł	799,22 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Sprawozdań z wykonania budżetów gmin, Ministerstwo Finansów

Wskaźnik zadłużenia nie wykazuje większych dysproporcji regionalnych, za wyjątkiem miasta Poznania, którego wartość zbliża się do niebezpiecznego poziomu. Ponieważ także wskaźnik obliczony dla Leszna, zaliczonego do leszczyńskiego, jest prawie taki sam jak Poznania, stąd różnice nie zostały potwierdzone przez analizę wariancji (tab. 2).

Tabela 2. Wskaźnik udziału zobowiązań ogółem w dochodach ogółem w gminach województwa wielkopolskiego wg wielkości i położenia
Table 2 The participation rate total liabilities to total income in communities of Wielkopolska Province according to the size and location

Gminy wg wielkości	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
wiejskie poniżej 5000 mieszkańców	16,87%	13,76%	12,25%	16,15%	30,95%
wiejskie powyżej 5000 mieszkańców	16,18%	15,23%	14,02%	17,45%	26,50%
miejsko wiejskie poniżej 15 000 mieszkańców	17,92%	17,35%	15,69%	19,93%	28,85%
miejsko-wiejskie powyżej 15 000 mieszkańców	20,41%	18,94%	17,09%	24,20%	32,38%
miejskie poniżej 25 000 mieszkańców	19,80%	16,45%	20,96%	23,74%	29,18%
miejskie powyżej 25 000 mieszkańców	17,24%	18,25%	18,96%	26,03%	32,31%
miasta na prawach powiatu	27,45%	27,49%	29,45%	35,63%	41,58%
ogółem	17,65%	16,42%	15,32%	19,59%	28,96%
Gminy wg położenia	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
konińskiego	15,74%	15,30%	13,49%	18,14%	26,91%
kaliskiego	18,72%	16,92%	16,12%	19,49%	29,15%
pilskiego	17,68%	15,01%	16,11%	19,06%	32,09%
leszczyńskiego	18,20%	16,84%	14,20%	19,28%	27,03%
poznańskiego	18,03%	18,13%	17,48%	22,53%	30,49%
miasto Poznań	36,52%	26,99%	21,22%	32,90%	48,07%
ogółem	17,65%	16,42%	15,32%	19,59%	28,96%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Sprawozdań z wykonania budżetów gmin, Ministerstwo Finansów

Wskaźnik obciążenia dochodów własnych wydatkami na obsługę zadłużenia obrazuje ryzyko wystąpienia niewypłacalności. W roku 2010 w stosunku do 2006 nastąpiły niewielkie zmiany, a relacja nawet uległa obniżeniu średnio o 7%, za wyjątkiem mniejszych gmin miejsko-wiejskich oraz większych gmin miejskich (wzrost obu o 12%). Należy zaznaczyć, że kolejny raz najgorszy wynik w 2010 r. odnotowały małe gminy wiejskie, dla których wskaźnik ten jest nawet prawie 2-3-krotnie wyższy niż dla pozostałych grup, co oznacza większe

ryzyko niewypłacalności. Z kolei w 2007 r. różnice pomiędzy wyodrębnionymi grupami były tak duże, że analizowany wskaźnik dla tych gmin wiejskich był statystycznie istotnie wyższy niż dla gmin: wiejskich większych, obu miejsko-wiejskich oraz mniejszych jednostek miejskich[15]. Najlepsze wyniki spośród wszystkich gmin cechują ośrodki miejskie.

Tabela 3. Wskaźnik obciążenie dochodów własnych wydatkami na obsługę zadłużenia w gminach województwa wielkopolskiego wg wielkości i położenia
Table 3 Load ratio of own revenues for debt service expenditure in the communities of Wielkopolska Province according to the size and location

Gminy wg wielkości	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
wiejskie poniżej 5000 mieszkańców	20,71%	21,93%	15,01%	14,74%	19,38%
wiejskie powyżej 5000 mieszkańców	16,53%	14,03%	12,62%	12,34%	13,91%
miejsko wiejskie poniżej 15 000 mieszkańców	15,52%	13,77%	13,57%	13,16%	17,49%
miejsko-wiejskie powyżej 15 000 mieszkańców	12,53%	9,41%	8,38%	8,60%	9,49%
miejskie poniżej 25 000 mieszkańców	8,81%	6,68%	7,21%	8,31%	8,71%
miejskie powyżej 25 000 mieszkańców	6,29%	6,17%	5,41%	8,86%	7,05%
miasta na prawach powiatu	15,00%	20,50%	11,38%	11,18%	12,86%
Ogółem	15,70%	14,01%	12,24%	12,13%	14,65%
Gminy wg położenia	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Konińskiego	17,16%	15,53%	14,11%	13,85%	16,76%
Kaliskiego	19,36%	19,04%	14,59%	15,09%	16,91%
Pilskiego	17,41%	14,27%	11,18%	11,43%	14,55%
Leszczyńskiego	12,21%	10,72%	10,97%	10,03%	13,90%
Poznańskiego	11,01%	8,46%	8,74%	8,69%	9,35%
miasto Poznań	8,11%	12,45%	9,44%	7,39%	10,50%
Ogółem	15,70%	14,01%	12,24%	12,13%	14,65%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Sprawozdań z wykonania budżetów gmin, Ministerstwo Finansów

[15] Wyniki testu post-hoc Tukeya na poziomie istotności $p<0,05$.

Należy podkreślić, że miasto Poznań cechuje bezpieczny (ale wzrastający) poziom tej relacji choć wskaźnik zadłużenia dla Poznania był bardzo wysoki. Oznacza to, że miasto charakteryzuje się znaczącym potencjałem dochodów własnych (za sprawą udziałów w podatku CIT i PIT oraz podatków lokalnych), który pozwala na zmniejszeniu ryzyka niewypłacalności. Wysokie dochody własne gmin otaczających Poznań, ze względu właśnie na położenie sprawiło, że także wynik dla gmin makroregionu poznańskiego odbiega od jego poziomu dla pozostałych grup. Szczególnie duże różnice zaszły pomiędzy dwoma skrajnymi grupami: poznański a kaliski w latach 2006-2009 oraz dodatkowo leszczyński a kaliski w latach 2006-2007[16] (tab. 3).

Różnicę pomiędzy dochodami bieżącymi a wydatkami bieżącymi nazywa się nadwyżką (dodatnie saldo) lub deficytem operacyjnym (ujemne saldo). Nadwyżka operacyjna decyduje o możliwościach inwestycyjnych gminy albo poprzez przeznaczenie środków na inwestycje albo na spłatę zobowiązań. Deficyt operacyjny wynikać może np. z przeszacowania dochodów bieżących, nadmiernego zadłużenia. W takiej sytuacji realizacja inwestycji przez gminę jest możliwa dzięki zwiększeniu zadłużenia lub sprzedaży majątku.

W badanych latach poziom nadwyżki operacyjnej w przeliczeniu na mieszkańca był zróżnicowany. Od roku 2006 do 2008 ten wskaźnik wzrastał następnie spadał. Średnio jego poziom w roku 2010 był bardzo zbliżony do tego z 2006 roku. Jedynie w przypadku małych gmin wiejskich wzrósł w 2010 roku w stosunku do 2006 o 36% i większych gmin wiejskich o 7%. Oznacza to zwiększone możliwości inwestycyjne tych gmin. Nadwyżkę środków gminy będą mogły przeznaczyć na rosnące zadłużenie, a pozostałą część na inwestycje. Najbardziej drastyczny spadek odnotowano w przypadku obu grup gmin miejskich aż ponad połowę, co może skutkować znacznymi ograniczeniami inwestycyjnymi w kolejnych latach.

Biorąc pod uwagę położenie gmin, zlokalizowane w leszczyńskim zanotowały największy wzrost o 18%, natomiast największym spadkiem charakteryzuje się Poznań-aż o 58%. Jest to wpływ rosnącego zadłużenia miasta (tab. 4).

Wskaźnik samofinansowania pokazuje zdolność do sfinansowania inwestycji tylko za pomocą środków własnych. Z punktu widzenia płynności finansowej, pożądane są jego wysokie wartości, jednak zbyt duże świadczą o niewykorzystanym potencjale własnym. Taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku gromadzenia środków na realizację bardziej kosztownej inwestycji lub nawet braku pomysłu czy konsensu dotyczącego perspektyw rozwoju gminy.

16 Wyniki testu post-hoc Tukeya na poziomie istotności $p<0,05$.

Tabela 4. Wskaźnik nadwyżki operacyjnej na mieszkańca w gminach województwa wielkopolskiego wg wielkości i położenia
Table 4 Operating surplus rate per capita in the communities of Wielkopolska Province according to the size and location

Gminy wg wielkości	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
wiejskie poniżej 5000 mieszkańców	192,38 zł	247,81 zł	267,39 zł	260,96 zł	262,52 zł
wiejskie powyżej 5000 mieszkańców	250,26 zł	313,91 zł	374,85 zł	330,72 zł	268,51 zł
miejsko wiejskie poniżej 15 000 mieszkańców	171,75 zł	228,46 zł	278,18 zł	239,22 zł	167,61 zł
miejsko-wiejskie powyżej 15 000 mieszkańców	223,69 zł	301,65 zł	349,92 zł	251,20 zł	208,10 zł
miejskie poniżej 25 000 mieszkańców	236,50 zł	319,76 zł	409,39 zł	251,90 zł	111,65 zł
miejskie powyżej 25 000 mieszkańców	264,19 zł	351,78 zł	356,51 zł	217,00 zł	117,16 zł
miasta na prawach powiatu	399,14 zł	509,23 zł	573,08 zł	409,80 zł	228,97 zł
Ogółem	220,34 zł	285,02 zł	336,08 zł	282,21 zł	221,59 zł
Gminy wg położenia	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Konińskiego	231,11 zł	264,89 zł	329,31 zł	279,04 zł	234,22 zł
Kaliskiego	198,98 zł	244,16 zł	301,46 zł	287,37 zł	207,79 zł
Pilskiego	175,69 zł	236,14 zł	269,69 zł	221,33 zł	148,67 zł
Leszczyńskiego	182,36 zł	249,44 zł	309,29 zł	262,75 zł	215,65 zł
Poznańskiego	311,87 zł	447,73 zł	477,16 zł	357,32 zł	299,74 zł
miasto Poznań	561,62 zł	814,29 zł	849,38 zł	518,18 zł	239,45 zł
Ogółem	220,34 zł	285,02 zł	336,08 zł	282,21 zł	221,59 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Sprawozdań z wykonania budżetów gmin, Ministerstwo Finansów

Tabela 5. "Wskaźnik samofinansowania" w gminach województwa wielkopolskiego wg wielkości i położenia
Table 5 "Self-financing ratio 'in the communities of Wielkopolska Province according to the size and location

Gminy wg wielkości	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
wiejskie poniżej 5000 mieszkańców	-88,00%	193,84%	136,84%	87,07%	51,21%
wiejskie powyżej 5000 mieszkańców	115,67%	147,90%	115,53%	87,10%	68,58%
miejsko wiejskie poniżej 15 000 mieszkańców	101,60%	126,67%	127,91%	78,26%	64,67%
miejsko-wiejskie powyżej 15 000 mieszkańców	91,81%	127,93%	107,21%	64,50%	60,75%
miejskie poniżej 25 000 mieszkańców	110,46%	227,52%	97,19%	68,66%	56,72%
miejskie powyżej 25 000 mieszkańców	96,43%	96,08%	92,39%	52,61%	76,83%
miasta na prawach powiatu	79,30%	96,20%	86,14%	67,43%	59,54%
Ogółem	81,42%	146,96%	118,79%	79,94%	63,81%
Gminy wg położenia	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Konińskiego	111,92%	149,17%	124,77%	80,96%	68,67%
Kaliskiego	99,42%	148,59%	120,96%	86,41%	55,07%
Pilskiego	-30,81%	161,89%	107,61%	83,33%	52,26%
Leszczyńskiego	104,37%	128,44%	127,23%	76,37%	67,20%
Poznańskiego	95,00%	148,57%	108,20%	71,03%	76,18%
miasto Poznań	75,56%	121,30%	105,31%	56,08%	42,21%
Ogółem	81,42%	146,96%	118,79%	79,94%	63,81%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Sprawozdań z wykonania budżetów gmin, Ministerstwo Finansów

Na podstawie tab. 5 można stwierdzić, że rok 2007 cechował gminy niskim poziomem realizowanych inwestycji w stosunku do możliwości. W następnych latach wszystkie badane grupy gmin zachowały się dobrą płynnością finansową, która jednak ulegała systematycznej redukcji. Oznaczać to może znaczne inwestycje w tym okresie, także współfinansowane przez wypracowane przez gminę dochody. W roku 2010 w stosunku do 2007 gminy wiejskie wraz z mniejszymi gminami miejskimi charakteryzują się najwyższym spadkiem wskaźnika samo-

finansowania o 73% i 75% jednak w 2010 r. pozostał on nadal na korzystnym poziomie. Mniejsze gminy wiejskie, jako jedyna grupa cechują się ujemnym wskaźnikiem samofinansowania, a większość tych gmin położona jest w makroregionie pilskim. Należy także podkreślić stabilne wyniki gmin zlokalizowanych w poznańskim w całym analizowanych okresie. Są to gminy o znaczących możliwościach inwestycyjnych wynikających z wysokich dochodów własnych, które zasilając dochody bieżące wpływają na wynik operacyjny.

Na wydatki majątkowe składają się sprzede wszystkim wydatki inwestycyjne. Większy udział wydatków inwestycyjnych świadczy o proinwestycyjnej postawie gminy. W roku 2007 w przypadku wszystkich grup, za wyjątkiem miast na prawach powiatu poziom wskaźnika spadał, następnie wzrastał. Wówczas bardzo wysoki poziom wskaźnika dla miast na prawach powiatu istotnie różnił się od wyniku dla mniejszych gmin wiejskich oraz mniejszych gmin miejsko-wiejskich[17]. W kolejnym roku znów poziom wydatków majątkowych w wydatkach ogółem gmin wiejskich istotnie odbiegał od wielkości inwestycji realizowanych przez większe gminy miejsko-wiejskie oraz obie grupy skupiające ośrodki miejskie[18]. Natomiast w 2009 roku poziom wskaźnika dla gmin wiejskich znów był statystycznie niższy od poziomu gmin miejsko-wiejskich powyżej 15000[19]. Test post-hoc Tukeya potwierdził, że grupa gmin, która wymaga przeprowadzenia wielu inwestycji, niestety w kolejnych latach ich nie realizowała, a gminy które charakteryzują się wysokim poziomem rozwoju (ośrodki miejskie) przeznaczają jeszcze większe środki na inwestycje. Choć w 2010 r. poziom analizowanego wskaźnika dla gmin wiejskich poniżej 5000 mieszkańców wzrósł w największym stopniu (o 70%) to jednak wynik nie odbiega od średniej dla pozostałych grup, gdyż różnica nie jest statystycznie znacząca (tab. 6).

Choć w przypadku miast na prawach powiatu odnotowano spadek wskaźnika aż o 10% w roku 2010 w stosunku do roku 2004, to jest to efekt prowadzonej polityki przez inne miasta niż Poznań. W przypadku Poznania blisko co 3 złotówka w całym badanym okresie przeznaczana jest na inwestycje. Poza tym należy zwrócić uwagę na gminy makroregionu poznańskiego. Ich stabilne i wysokie poziomy badanej relacji okazały się statystycznie istotne wobec większości badanych grup w latach 2006-2009[20]. Są to gminy, które są atrakcyjne

[17] W roku 2007 wartość wskaźnika dla miast na prawach powiatu była statystycznie istotna w stosunku do mniejszych gmin wiejskich przy p=0,0026 i mniejszych gmin miejsko-wiejskich przy p=0,0054.

[18] W roku 2008 wartość wskaźnika dla mniejszych gmin wiejskich była statystycznie istotna w stosunku do gmin miejsko-wiejskich pow. 15000 mieszkańców przy p=0,0074, gmin miejskich poniżej 25 000 mieszkańców przy p=0,0183 powyżej 25 000 mieszkańców przy p=0,0112.

[19] W roku 2009 wartość wskaźnika dla mniejszych gmin wiejskich była statystycznie istotna w stosunku do gmin miejsko-wiejskich pow. 15000 mieszkańców przy p=0,0385.

[20] W roku 2006 wartość wskaźnika dla gmin makroregionu poznańskiego była statystycznie różna niż dla gmin makroregionów: koniński przy p=0,0008, pilski przy p= 0,0001 oraz leszczyński przy p=0,0001. W roku 2007 wartość wskaźnika dla gmin makroregionu poznańskiego była statystycznie różna niż dla gmin makroregionów: koniński przy p=0,0012, kaliski przy p=0,0001, pilski przy p=0,0001 oraz leszczyński przy

nie tylko dla mieszkańców, zapewniając tańsze ale komfortowe życie poza dużym miastem, ale także atrakcyjne dla inwestorów krajowych i zagranicznych[21] ze względu na dogodne szlaki transportowe i dostęp do dużego rynku zbytu. Wzrost ludności i przedsiębiorczości przekłada się na większe dochody, które mogą być przeznaczone na inwestycje. Są to też gminy, które aktywnie korzystają ze środków unijnych. W związku z tym wykorzystanie korzystnego położenia względem ośrodka centralnego połączone z aktywnością w staraniu się o unijne wsparcie jest źródłem wzrastającego rozwoju tych gmin.

Istnieje zależność pomiędzy poziomem udziału wydatków majątkowych w wydatkach ogółem a nadwyżką operacyjną na mieszkańca oraz zobowiązaniami ogółem na mieszkańca, przy czym średnio silniejsza korelacja zachodzi w pierwszym przypadku. Jednocześnie warto zaznaczyć, że zależność pomiędzy udziałem wydatków majątkowych w wydatkach ogółem a nadwyżka operacyjną na mieszkańca systematycznie maleje podczas gdy pomiędzy udziałem wydatków majątkowych w wydatkach ogółem a zobowiązaniami ogółem ma charakter zmienny. Na podstawie tab. 7 można stwierdzić, że im większą część środków gminy chcą przeznaczać na inwestycje, tym w wyższym stopniu muszą się zadłużać oraz tym większą muszą wypracować nadwyżkę operacyjną.

Podsumowanie
Conclusions

Podsumowując można stwierdzić, że w badanym okresie poziom zadłużenia wzrósł zarówno biorąc pod uwagę wskaźnik zobowiązań na 1 mieszkańca oraz wskaźnik udziału zobowiązań ogółem w dochodach ogółem. Szczególnie duży odnotowano w przypadku gmin wiejskich do 5 tys. mieszkańców. Jest to niepokojące zjawisko, gdyż ta grupa wymaga szczególnie dużych nakładów inwestycyjnych ze względu na znacznie niższy poziom rozwoju większości jednostek tej grupy. Biorąc pod uwagę wysokie możliwości inwestycyjne pozostałych grup, zróżnicowanie poziomu rozwoju nie tylko nie jest zahamowywane ale może jeszcze narastać. Dodatkowo, to wzrastające zadłużenie przełożyło się także na znaczne ryzyko niewypłacalności. Pomimo to najbardziej zadłużoną grupą są miasta na prawach powiatu, w tym Poznań. Jednak ośrodki te ze względu na skupienie na swoim obszarze wielu ludzi i przedsiębiorców generują znaczne dochody własne, stąd gminy te będąc pomimo to w dobrej kondycji finansowej mogą korzystać w dużym stopniu z instrumentów zwrotnych.

p=0,0011. W roku 2008 wartość wskaźnika dla gmin makroregionu poznańskiego była statystycznie różna niż dla gmin makroregionów: koniński przy p=0,0002, kaliski przy p=0,0019, pilski przy p= 0,0469 oraz leszczyński przy p=0,0059. W roku 2009 wartość wskaźnika dla gmin makroregionu poznańskiego była statystycznie różna niż dla gmin makroregionu kaliskiego przy p=0,0401.

[21] Około 80% inwestorów zagranicznych lokujących swoje inwestycje w województwie wielkopolskich wybiera Poznań i gminy powiatu poznańskiego.

Szczególną uwagę należy zwrócić na gminy makroregionu poznańskiego, które w pełni wykorzystują swoje dogodne położenie wypracowują znaczące dochody. Ponieważ poziom zadłużenia oddziałuje na możliwości inwestycyjne, szczególnie wysoki może prowadzić do zapaści finansowej i nie tylko ograniczać poziom podejmowanych przedsięwzięć ale nawet prowadzić do redukcji przeznaczanych środków na działalność bieżącą. W związku z tym znacznie większą część budżetu na inwestycje przeznaczały ośrodki miejskie i miejsko-wiejskie niż wiejskie. Dopiero w 2010 r. zauważyć można bardziej wyrównane wyniki wszystkich grup, co zaleźy uznać za korzystne zjawisko.

Tabela 6. Wskaźnik udziału wydatków majątkowych w wydatkach ogółem w gminach województwa wielkopolskiego wg wielkości i położenia
Table 6 The participation rate capital expenditure in the total expenditure in the communities of Wielkopolska Province according to the size and location

Gminy wg wielkości	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
wiejskie poniżej 5000 mieszkańców	13,91%	11,27%	13,08%	17,24%	23,70%
wiejskie powyżej 5000 mieszkańców	17,46%	15,82%	17,55%	19,95%	22,97%
miejsko wiejskie poniżej 15 000 mieszkańców	14,85%	12,68%	15,63%	18,62%	20,43%
miejsko-wiejskie powyżej 15 000 mieszkańców	19,62%	17,73%	20,65%	23,53%	22,47%
miejskie poniżej 25 000 mieszkańców	14,49%	14,99%	22,78%	19,02%	17,10%
miejskie powyżej 25 000 mieszkańców	19,61%	23,20%	26,46%	25,91%	19,60%
miasta na prawach powiatu	25,69%	28,58%	24,78%	22,45%	23,14%
ogółem	16,62%	14,96%	17,39%	19,82%	21,97%
Gminy wg położenia	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
konińskiego	15,25%	14,48%	15,42%	18,95%	22,31%
kaliskiego	17,50%	13,31%	16,15%	18,21%	21,77%
pilskiego	13,75%	12,25%	17,44%	18,67%	21,73%
leszczyńskiego	14,96%	13,96%	16,45%	20,76%	21,05%
poznańskiego	22,07%	21,46%	22,88%	23,18%	22,84%
miasto Poznań	28,39%	29,15%	29,24%	28,37%	29,61%
ogółem	16,62%	14,96%	17,39%	19,82%	21,97%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Sprawozdań z wykonania budżetów gmin, Ministerstwo Finansów

Tabela 7. Poziom korelacji pomiędzy udziałem wydatków majątkowych w wydatkach ogółem a nadwyżka operacyjną na mieszkańca oraz zobowiązaniami ogółem na mieszkańca
Table 7 The level of correlation between the share of capital expenditure in the total expenditure and operating surplus per capita and total liabilities per capita

Współczynnik korelacji*	Nadwyżka operacyjna na mieszkańca					Zobowiązania ogółem na mieszkańca				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Udział wydatków majątkowych w wydatkach ogółem	**0,53**	**0,68**	**0,62**	**0,47**	**0,33**	**0,29**	**0,38**	**0,38**	**0,27**	**0,33**

*Pogrubioną czcionką zaznaczono poziomy istotne przy p<0,05.
Źródło: Opracowanie własne

Literatura
Bibliography

Filipiak B., *Finanse samorządowe. Nowe wyzwania bieżące i perspektywiczne*, Difin, Warszawa 2011.

Guziejewska B., *Ograniczenia w zaciąganiu długu przez samorząd terytorialny – aspekty teoretyczne a rozwiązania w praktyce* [w:] Patrzałek L. (red.) *Podsektor samorządowy w sektorze finansów publicznych w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań-Wrocław 2006.

Miszczuk M., *Finansowe podstawy działalności jednostek samorządu terytorialnego* [w:] Miszczuk A. i in. *Gospodarka samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

Swianiewicz P., *Finanse samorządowe. Koncepcje, realizacja, polityki lokalne*, MUNICIPIUM SA, Warszawa 2011.

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. 2009 nr 157 poz. 1240

Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych, Dz.U. 2005 nr 249 poz. 2104

Wiśniewski M., *Możliwości zadłużenia się gmin w Polsce w świetle ograniczeń prawnych* [w:] Olszewski J., Słodowa-Hełpa M. (red.) *Koncepcje i czynniki rozwoju lokalnego w warunkach funkcjonowania Polski w strukturach zintegrowanej europy i przechodzenia do społeczeństwa informacyjnego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu, Poznań 2006.

Wpływ zadłużenia gmin województwa wielkopolskiego na realizację inwestycji

Streszczenie

Głównym celem artykułu było zbadanie wpływu zadłużenia na poziom realizowanych inwestycji. Podmiotem badania były wszystkie gminy województwa wielkopolskiego, które podzielono według wielkości i typu jednostki oraz położenia w makroregionie. Analiza objęła lata 2006-2010. Badania przeprowadzono za pomocą metody analizy wskaźnikowej, analizy wariancji ANOVA, testów t-studenta oraz testu post-hoc Tukeya, a także korelacji Pearsona. W publikacji stan zadłużenia gmin zbadano dzięki ustawowym wskaźnikom zadłużenia ale także innym wskaźnikom preferowanym przez Ministerstwo Finansów. Na podstawie przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że wraz ze wzrostem przeznaczanych środków na inwestycje poziom zadłużenia rośnie. Zadłużenie w przypadku większości gmin kształtujące się na przeciętnym poziomie, nie powinno jednak ograniczać możliwości inwestycyjnych badanych jednostek. Zauważyć należy także niekorzystne zjawisko wzrastającego z roku na rok zadłużenia i skokowego jego wzrostu w 2010 r.

The influence of communes of Wielkopolska Province dept for investment implementation

Sumary

The main aim of the article is presenting the impact of debt on the level of investments. The survey subjects were all community Wielkopolskie Province, which were divided by size and type of unit and the location of the macro. The analysis covered the years 2006-2010. The study was conducted by the method of ratio analysis, ANOVA, t-tests and post-hoc test Tukey and Pearson correlation. The paper examines the status of communities debt by the statutory debt indicators but also other indicators preferred by the Ministry of Finance. Based on the analyzes it can be concluded that with the increase of the investment allocated debt levels rise. The debt for the majority of communities that are at an average level, but should not limit the investment opportunities of the units. It should be noted the negative effect of increasing year-on-year jump of debt and its growth in 2010.

MAREK STUCZYŃSKI

Akademia Wychowania Fizycznego im. Eugeniusza Piaseckiego w Poznaniu
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie

Społeczne i przyrodnicze odddziaływanie ekoturystyki na obszar recepcyjny

Social and natural impacts of ecotourism in the reception area

Wstęp
Introduction

Ekoturystyka jest niewielkim, ale systematycznie rosnącym segmentem globalnego rynku turystycznego. Tempo wzrostu ekoturystyki wynosi około 10-12% rocznie i jest niemal trzykrotnie wyższe niż w globalnym przemyśle turystycznym Biorąc pod uwagę fakt jej ścisłego związku z przyrodą jest postrzegana, jako naturalny sojusznik wszelkich inicjatyw na rzecz ochrony bioróżnorodności. W niektórych krajach rozwijających ekoturystyka stała się ważnym działem gospodarki i jednocześnie zagrożeniem przyrody oraz lokalnej kultury. Stawia to ją w dwuznacznej roli sprawcy a zarazem ofiary degradacji zasobów, które są podstawą jej rozwoju. Aby tego uniknąć konieczne jest uwzględnianie różnych aspektów rozwoju ekoturystyki, nawet pozornie mało znaczących.

Oddziaływanie ekoturystyki na obszar recepcyjny
The impacts of ecotourism in reception area

Ekoturystyka jest często promowana jako zrównoważona forma turystyki, ale niejednoznaczność pojęciowa i brak spójnej koncepcji ograniczają jej wdrożenie do praktyki. Istnieją również silnie akcentowane przyczyny ekonomiczne, ekologiczne i kulturowe prowadzące do przekonania, że nawet w najczystszej postaci ekoturystyka może stanowić istotne zagrożenie dla obszaru recepcyjnego. Ma to szczególne znaczenie wówczas, gdy konkuruje ona o rzadkie zasoby i wypiera tradycyjne sposoby ich użytkowania przez społeczność lokalną. Wbrew niektórym opiniom turystyka zrównoważona i ekoturystyka nie są synonimami. Wiele form ekoturystyki odznacza się nierównowagą. Zatem wdro-

żenie zasad zrównoważonego rozwoju w ekoturystyce wymaga starannego planowania i zarządzania[1].

Stone i Wall[2] syntetyzując badania innych autorów stwierdzili, że z ekoturystyką związana jest gama oczekiwanych korzyści. Należą do nich między innymi:

- dostarczanie wysokiej jakości wrażeń turystycznych,
- pobudzanie narodowego lub lokalnego rozwoju gospodarczego,
- dywersyfikacja i uzupełnianie bazy ekonomicznej,
- wnoszenie korzyści społecznych i poprawa infrastruktury,
- generowanie funduszy niezbędnych do zarządzania i ochrony obszarów cennych przyrodniczo,
- dostarczanie ekonomicznego uzasadnienia ochrony zasobów naturalnych,
- wzbudzanie świadomości ekologicznej i wsparcia ochrony przyrody wśród turystów i społeczności lokalnych poprzez działania edukacyjne na obszarze recepcyjnym,
- promowanie ochrony dziedzictwa kulturowego.

Wymienione korzyści nie budzą zastrzeżeń w odniesieniu do rozwiniętych destynacji ekoturystycznych. Nie są one jednak oczywiste na obszarach marginalnych, gdzie podstawą bytu mieszkańców nie jest praca najemna, lecz kombinowane wzorce egzystencji, łączące tradycyjną strategię przetrwania z elementami rynkowymi. W takich lokalizacjach turystyka nie powinna być postrzegana jako panaceum na wszelkie problemy lokalne, bo wówczas ze względu na swą sezonową naturę i niepewność dochodów może nieodwracalnie zniszczyć miejscowe dziedzictwo kulturowe, które jest warunkiem koniecznym przetrwania populacji ludzkich w warunkach marginalnych. Jej rolą jest uzupełnianie, a nie zastępowanie sprawdzonych wzorców[3]. Coria i Calcufura stwierdzają, że wielu autorów badających sprzężenie pomiędzy ochroną bioróżnorodności a rozwojem społeczności lokalnych zakłada, że ekoturystyka w całości zarządzana przez ludność tubylczą przyczynia się do ochrony zasobów przyrody i stanowi siłę napędową rozwoju ekonomicznego. W praktyce jednak ekoturystyka często nie przynosi spodziewanych efektów wskutek interakcji wielu czynników. Między innymi są to: brak miejscowego kapitału ludzkiego, finansowego i społecznego, brak mechanizmów sprawiedliwej dystrybucji korzyści oraz brak prawnego tytułu własności do zasiedlanych terytoriów[4]. Właściwie ukształtowane partnerstwo interesariuszy turystyki na obszarach cennych przy-

[1] Wall G. *Is ecotourism sustainable?* Environmental Management 1999, 21, 483-491.

[2] Stone M., Wall G. *Ecotourism and community development: case studies from Hainan, China.* Environmental Management 2003, 33, 12-24.

[3] Hao T. C. H., Wall G. *Tourism as a sustainable livelihood strategy.* Tourims Management 2009, 30, 90-98.

[4] Coria J., Calcufura E. *Ecotourism and the development of indigenous communities: The good, the bad, and the ugly. Ecological Economics 2012, 73, 47-55.*

rodniczo ułatwia zarządzanie zasobami, daje dostęp do funduszy zewnętrznych, buduje wzajemne zrozumienie, pomaga w osiągnięciu kompromisu sprzecznych interesów oraz otwiera na innowacje[5, 6, 7]. Ochrona bioróżnorodności nakłada ograniczenia rozwoju rolnictwa i eksploatacji zasobów naturalnych, co jest często kontestowane w krajach rozwijających się, gdzie redukcja ubóstwa jest ważnym celem społeczno-politycznym. Obrońcy przyrody twierdzą tymczasem, że obszary chronione mogą się przyczynić do złagodzenia ubóstwa poprzez świadczenie usługowych funkcji ekosystemu, wspieranie rozwoju turystyki i rozbudowę infrastruktury. Stąd możliwy jest scenariusz „wszyscy wygrywają", w którym ekosystem i jego usługi są chronione, a skala ubóstwa się zmniejsza[8]. W osiągnięciu tego stanu pomagają odpowiednio przygotowane programy interpretacji dziedzictwa przyrodniczego i kulturowego podnoszące poziom świadomości turystów oraz modele zarządzania turystyką na obszarach wrażliwych. Ich efektem jest większe otwarcie ekoturystów na lokalną społeczność, jej styl życia oraz otaczającą przyrodę[9, 10, 11, 12].

Aby zminimalizować negatywne oddziaływanie ekoturystyki na obszar chroniony, zwiększyć korzyści ekonomiczne odnoszone przez społeczność lokalną oraz utrzymać wysoki poziom satysfakcji turystów, trzeba dopasować ofertę do różnych segmentów rynku[13, 14, 15]. Jednym z kryteriów segmentacji może być rodzaj aktywności. Mehmetoglu wyodrębnił trzy typy turystów odwiedzających obszary przyrodnicze: aktywnych kulturalnie-rozrywkowo, aktywnie korzystających z walorów przyrody oraz mało zainteresowanych aktywnością kulturalno-rozrywkową lub przyrodniczą. Turyści aktywnie korzystający

[5] Pfueller S., Lee D., Laing J., *Tourism partnership in protected areas: Exploring contributions to sustainability. Environmental Management 2011*, 48, 734-749.

[6] Hovardas T., Poirazidis K., *Environmental policy beliefs of stakeholders in protected area management. Environmental Management 2007*, 39, 515-525.

[7] Pipinos G. Fokiali P., *An assessment of the attitudes of the inhabitants of Northern Karpathos, Greece: towards a framework for ecotourism development in environmentally sensitive areas. Environment*, Development and Sustainability 2009, 11, 655-675.

[8] Ferraro P. J., Hanauer M. M., *Protecting ecosystems and alleviating poverty with parks and reserves. "Win-win" or tradeoffs? Environmental & Resource Economics 2011*, 48, 269-286.

[9] Lim C., McAleer M., *Ecologically sustainable tourism management. Environmental Modelling & Software 2005*, 20, 1431-1438.

[10]Tsaur S.-H., Lin Y.-C., Lin J.-H., *Evaluating ecotourism sustainability from the integrated perspective of resource, community and tourism*, Tourism Management 2006, 27, 640-6553.

[11] Ballantyne R., Packer J., Sutherland L. A., *Visitors' memories of wildlife tourism: Implications for the design of powerful interpretive experiences*, Tourism Management 2011, 32, 770-779.

[12]Lactignola D., Petrosillo I., Cataldi M., Zurlini G., *Modelling socio-ecological tourism-based systems for sustainability*, Ecological Modelling 2007, 206, 191-204.

[13] Yildirim T.B, Ak T., Ölmez Z., *Assessment of the natural-cultural resources in Çanakkale for nature-based tourism. Environment*, Development and Sustainability 2008, 10, 871-881.

[14] Luo Y., Deng J., *The new environmental paradigm and nature-based tourism motivation*, Journal of Travel Research 2008, 46, 392-402.

[15] De Aranzabal I., Schmitz M. F., Pineda F. D., *Integrating landscape analysis and planning: a multi-scale approach for oriented management of tourist recreation*, Environmental Management. 2009, 44, 938-951.

z zasobów przyrody stanowili tylko 22% badanej populacji, ale byli jednocześnie najzamożniejsi i z reguły podróżowali indywidualnie. W przypadku tego segmentu zalecane są strategie marketingu bezpośredniego oraz tworzenie produktów dopasowanych do indywidualnych potrzeb[16]. Przydatna jest także segmentacja psychograficzna dokonywana na podstawie cech osobowości. Badania prowadzone przez Weavera wykazały, że członkowie segmentu „odkrywców" silnie się samoidentyfikują jako ekoturyści, mają na ogół wyższe wykształcenie i poszukują doznań intelektualnych oraz wiedzy. Odznaczają się również dużą wrażliwością etyczną i środowiskową[17]. Dolnicar i Leisch wyodrębnili trzy segmenty turystów stosując kryteria socjo-demograficzne, podróży oraz korzystania ze środków masowego przekazu. Znacząca część najbardziej obiecującego segmentu „turystów o małym ekologicznym odcisku stopy" była czytelnikami tabloidów i lokalnej prasy oraz widzami telewizji publicznej. Stanowiły one potencjalne kanały komunikacji marketingowej i public relations z wymienionym segmentem. Autorzy stwierdzili, że selektywny marketing może być skutecznym wsparciem technik zarządzania ekoturystyką[18].

Wpływ obecności ekoturystów na zachowania zwierząt
The impact on fauna behavior caused by the presence of ecotourists

Ekoturystyka staje się bardzo popularna na obszarach chronionych. Odznaczają się one dużą koncentracją dzikich zwierząt, co ułatwia turystom obserwację. Powszechnie uważa się, że ekoturystyka nie jest źródłem zaburzeń destrukcyjnie oddziałujących na integralność populacji zwierząt. Pogląd ten jest jednak przedmiotem kontrowersji w świetle badań różnych autorów. Na przykład karmienie dzikich zwierząt jest praktykowane przez turystów i turoperatorów jako metoda ułatwiania obserwacji zwierząt z bliska i wchodzenia z nimi w interakcję. Działania te stają się powszechne i dlatego wywierają znaczący wpływ zarówno na faunę jak i na samych turystów. Umyślne i długotrwałe dokarmianie zmienia wzorce naturalnych zachowań i może mieć niekontrolowany wpływ na liczebność populacji. Prowadzi też do uzależnienia od dostarczanej żywności, czego skutkiem jest przyzwyczajenie do kontaktu z człowiekiem. Rywalizacja o pokarm wyzwala u zwierząt silną wzajemną agresję, która może obrócić się przeciwko karmiącym turystom. Nie bez znaczenia jest też fakt, że nienaturalna karma może wywoływać negatywne skutki w postaci mechanicznych uszkodzeń przewodu pokarmowego oraz chorób. Istotne jest, aby proces

[16] Mehmetoglu M., *Typologising nature-based tourists by activity – Theoretical and practical implications*, Tourism Management 2007, 28, 651-660.

[17] Weaver D. B., *Psychographic insights from a South Carolina protected area*, Tourism Management 2012, 33, 371-379.

[18] Dolnicar S., Leisch F., *Selective marketing for environmentally sustainable tourism*, Tourism Management 2008, 29, 672-680.

dokarmiania dzikich zwierząt podlegał zarządzaniu, w celu zminimalizowania jego negatywnych skutków. W parkach narodowych i rezerwatach przyrody obowiązuje zazwyczaj ścisły zakaz dokarmiania dzikich zwierząt. Jest on jednak nagminnie łamany i faktycznie pozostaje w znacznej mierze poza kontrolą. Lepszym podejściem jest aktywne zarządzanie dokarmianiem na ściśle określonych i kontrolowanych warunkach, których celem jest zminimalizowanie ryzyka negatywnej interakcji pomiędzy człowiekiem i zwierzęciem. Najgorszym rozwiązaniem jest promowanie swobodnego dokarmiania, co często znajduje się w ofercie turoperatorów[19].

Kontakt z ekoturystami często zakłóca behawioryzm zwierząt, co jest przyczyną zwiększonej śmiertelności. Przykładem może rzadki amazoński hoacyn *(Opisthocomus hoazin*), który jest często podchodzony przez hałaśliwych turystów. Interakcja ta może spowodować wzrost poziomu stresu u osobników rodzicielskich i odwrócenie ich uwagi od gniazda czego skutkiem są ataki drapieżników na niedostatecznie chronione jaja i pisklęta. Najlepszą techniką podejścia hoacynów na bliską odległość i zminimalizowania potencjalnych zaburzeń jest zachowanie ciszy. Dotyczy to również wielu innych gatunków dzikich zwierząt[20]. Zaobserwowano, że liczebność aktywnych w dzień małych kręgowców i ptaków wzdłuż uczęszczanych szlaków turystycznych Atlantyckiego Leśnego Parku Narodowego w Brazylii była znacznie mniejsza niż sąsiedztwie szlaków nieuczęszczanych. Brak systemu monitorowania i zarządzania ruchem turystycznym przy jednoczesnym dążeniu do zwiększenia liczby odwiedzających może się przyczynić do degradacji tego cennego dla biosfery ekosystemu[21].

Plastyczność behawioralna jest ważną cechą umożliwiającą zwierzętom przetrwanie zmian środowiska. Gatunki mało plastyczne zachowują się nieodpowiednio do sytuacji, co prowadzi do spadku ich liczebności. Gatunki bardziej plastyczne, mniej neofobiczne łatwiej sobie radzą w środowisku zakłócanym przez człowieka. Potwierdziły to badania pingwinów, ptaków o złożonej historii życia, których kolonie są popularną destynacją ekoturystyczną. Niektóre populacje pingwinów przyzwyczajają się do obecności człowieka, a inne wykazują negatywną reakcję, która niekiedy może być opóźniona. Samice są bardziej plastyczne niż samce pod względem reakcji na stres. Zdolność adaptacyjna jest też większa u osobników spokojnych niż u agresywnych. Złożoność behawioralnej reakcji pingwinów na zaburzenia wymaga starannego planowania

[19] Orams M. B., *Feeding wildlife as a tourism attraction: a review of issues and impact*,. Tourism Management 2002, 23, 281-293.

[20] Karp D. S., Root T. L., *Sound the stressor: how Hoatzins (Opisthocomus hoazin) react to ecotourist conversation*, Biodiversity and Conservation 2009, 18, 3733-3742.

[21] Cunha A. A., *Negative effects of tourism in a Brazilian Atlantic Forest National*, Journal for Nature Conservation 2010, 18, 291-295.

i zarządzania ekoturystyką w celu wyeliminowania negatywnych skutków kontaktu z człowiekiem[22, 23].

W niektórych sytuacjach ekoturystyka przyczynia się do ochrony zagrożonych gatunków. Mangusty introdukowane na Karaibach pustoszą gniazda krytycznie zagrożonego żółwia szylkretowego *(Eretmochelys imbricata)*. Pięcioletnie badania wykazały, że obecność ekoturystów na otwartej plaży i w pobliżu zarośli zmniejszała liczbę spustoszonych gniazd do 56%. Najlepsze efekty uzyskiwano gdy liczba odwiedzających plażę była niska, ponieważ sama obecność człowieka ma negatywny wpływ na sukces lęgowy żółwi[24]. Stwierdzono, że ekoturystyka ma pozytywny wpływ na bilans energii samic niedźwiedzia brunatnego wychowujących młode. Ważnym składnikiem ich diety są łososie chwytane w strumieniach Kolumbii Brytyjskiej. Zagrożeniem dla młodych są samotne samce uprawiające kanibalizm. Samice, w przeciwieństwie do płochliwych samców, tolerują obecność turystów. Dzięki temu są wolne od stresu obecności samców i mogą dostarczyć więcej pożywienia młodym. Kontrolowana obecność turystów może zapewnić tymczasowe refugium dla wrażliwych klas wieku i płci[25].

Podsumowanie
Conclusion

Wchodząc w ścisłą relację ze społecznością lokalną ekoturystyka może się stać silnym czynnikiem rozwoju, pod warunkiem wdrożenia zasad odpowiedzialności społecznej, w celu poszanowania tradycyjnych wartości i stylu życia. Ekoturystyka, jak każda dziedzina działalności człowieka, wywiera presję na środowisko. Ze względu na dużą wrażliwość ekosystemów, z których usług korzysta, powinna być działalnością zarządzaną, szczególnie tam gdzie interakcje pomiędzy ekoturystą a światem zwierząt mogą oddziaływać destrukcyjnie.

Literatura
Bibliography

De Aranzabal I., Schmitz M. F., Pineda F. D., *Integrating landscape analysis and planning: a multi-scale approach for oriented management of tourist recreation*, Environmental Management. 2009, 44.

[22] Villanueva C., Walker B. G., Bertelotti M., *A matter of history: effects of tourism on physiology, behavior and breeding parameters in Magellanic Penguins (Spheniscus magellanicus) at two colonies in Argentina.* Journal of Ornithology 2012, 153, 219-228.

[23] Ellenberg U., Mattern T., Seddon P. J., *Habituation potential of yellow-eyed penguins depends on sex, character and previous experience with humans. Animal Behaviour 2009*, 77, 289-296.

[24] Leighton P. A., Horrocks J. A., Kramer D. L., *Conservation and the scarecrow effect: Can human activity benefit threatened species by displacing predators?* Biological Conservation 2010, 143, 2156-2163.

[25] Nevin O. T., Gilbert B. K., *Measuring the cost of risk avoidance in brown bears: Further evidence of positive impacts of ecotourism*, Biological Conservation 2005, 123, 453-460.

Ballantyne R., Packer J., Sutherland L. A., *Visitors' memories of wildlife tourism: Implications for the design of powerful interpretive experiences*, Tourism Management 2011, 32.

Coria J., Calcufura E., *Ecotourism and the development of indigenous communities: The good, the bad, and the ugly*, Ecological Economics 2012, 73.

Cunha A. A., *Negative effects of tourism in a Brazilian Atlantic Forest National*, Journal for Nature Conservation 2010, 18.

Dolnicar S., Leisch F., *Selective marketing for environmentally sustainable tourism*. Tourism Management 2008, 29.

Ellenberg U., Mattern T., Seddon P. J., *Habituation potential of yellow-eyed penguins depends on sex, character and previous experience with humans*. Animal Behaviour 2009, 77.

Ferraro P. J., Hanauer M. M., *Protecting ecosystems and alleviating poverty with parks and reserves. "Win-win" or tradeoffs?* Environmental & Resource Economics 2011, 48.

Hao T. C. H., Wall G., *Tourism as a sustainable livelihood strategy*. Tourism Management 2009, 308.

Hovardas T., Poirazidis K., *Environmental policy beliefs of stakeholders in protected area management*, Environmental Management 2007, 39.

Karp D. S., Root T. L., *Sound the stressor: how Hoatzins (Opisthocomus hoazin) react to ecotourist conversation*, Biodiversity and Conservation 2009, 18.

Lactignola D., Petrosillo I., Cataldi M., Zurlini G., *Modelling socio-ecological tourism-based systems for sustainability*. Ecological Modelling 2007, 206.

Leighton P. A., Horrocks J. A., Kramer D. L., *Conservation and the scarecrow effect: Can human activity benefit threatened species by displacing predators?* Biological Conservation 2010, 143.

Lim C., McAleer M., *Ecologically sustainable tourism management*. Environmental Modelling & Software 2005, 20.

Luo Y., Deng J., *The new environmental paradigm and nature-based tourism motivation.* Journal of Travel Research 2008, 46.

Mehmetoglu M. *Typologising nature-based tourists by activity – Theoretical and practical implications.* Tourism Management 2007, 28.

Nevin O. T., Gilbert B. K. *Measuring the cost of risk avoidance in brown bears: Further evidence of positive impacts of ecotourism*. Biological Conservation 2005, 123.

Orams M. B. *Feeding wildlife as a tourism attraction: a review of issues and impacts*. Tourism Management 2002, 233.

Pfueller S., Lee D., Laing J. *Tourism partnership in protected areas: Exploring contributions to sustainability*. Environmental Management 2011, 48.

Pipinos G. Fokiali P. *An assessment of the attitudes of the inhabitants of Northern Karpathos, Greece: towards a framework for ecotourism development in environmentally sensitive areas. Environment*, Development and Sustainability 2009, 11.

Stone M., Wall G. *Ecotourism and community development: case studies from Hainan,* China. Environmental Management 2003, 33.

Tsaur S.-H., Lin Y.-C., Lin J.-H., *Evaluating ecotourism sustainability from the integrated perspective of resource, community and tourism*. Tourism Management 2006, 27.

Villanueva C., Walker B. G., Bertelotti M., *A matter of history: effects of tourism on physiology, behavior and breeding parameters in Magellanic Penguins (Spheniscus magellanicus) at two colonies in Argentina*. Journal of Ornithology 2012, 153.

Wall G., *Is ecotourism sustainable?* Environmental Management 1999, 21.

Weaver D. B., *Psychographic insights from a South Carolina protected area*. Tourism Management 2012, 33.

Yildirim T.B, Ak T., Ölmez Z., *Assessment of the natural-cultural resources in Çanakkale for nature-based tourism*. Environment, Development and Sustainability 2008, 10.

Społeczne i przyrodnicze odddziaływanie ekoturystyki na obszar recepcyjny

Streszczenie

Ekoturystyka jest powszechnie uznawana za zrównoważoną formę turystyki. Istnieje jednak szereg dowodów, że może ona stanowić zagrożenie dla przyrodniczo-kulturowego dziedzictwa obszaru recepcyjnego. Ma to miejsce wówczas, gdy konkuruje o rzadkie zasoby i wypiera tradycyjne sposoby ich użytkowania przez społeczność lokalną, przede wszystkim na obszarach marginalnych. Nawet niewielka liczba ekoturystów zmienia naturalne zachowania zwierząt i może mieć niepożądany wpływ na liczebność ich populacji. Staranne planowanie i zarządzanie jest warunkiem utrzymania trwałej równowagi środowiska społeczno-przyrodniczego, z którego zasobów korzysta ekoturystyka.

Social and natural impact of ecotourism in the reception area

Summary

Ecotourism is widely recognized as a sustainable form of tourism. However, there is plenty of evidence that it may pose a threat to the natural and cultural heritage of the reception area. This occurs when ecotourism competes for scarce resources and displaces the traditional methods of their use by a local community, especially in marginal areas. Even a small number of eco-tourists can alter the natural behavior of animals and can affect the size of their population. Careful planning and management is necessary to maintain a sustainable balance of social and natural environment resources which are essential for ecotourism development.

JAROSŁAW STYPEREK
Akademia Wychowania Fizycznego im. Eugeniusza Piaseckiego w Poznaniu

Linearne systemy rekreacyjne w polskich parkach narodowych

Linear systems of recreation in polish national parks

Wprowadzenie
Introduction

Funkcjonowanie terytorialnych systemów rekreacyjnych (TSR) parków narodowych w dużym stopniu związane jest z udostępnianiem turystycznym obszarów parku poprzez penetrację linearnych systemów rekreacyjnych (LSR), do których zgodnie z koncepcją J.Styperka zalicza się wszelkiego rodzaju szlaki turystyczne (piesze, rowerowe, wodne, konne, narciarskie itp.), ścieżki dydaktyczne, ścieżki zdrowia, szlaki specjalistyczne: archeologiczne, historyczne, pielgrzymkowe, trasy spacerowe i inne penetrowane rekreacyjne linearne fragmenty przestrzeni turystycznej odpowiednio do tego przystosowane.

Możliwości rozwoju różnych form turystyki na obszarach o najwyższym stopniu ochrony przyrody, jakimi są parki narodowe zależą między innymi od istniejących na ich terenie różnych układów i sieci LSR. Podstawą do opracowań mających na celu określanie turystycznego użytkowania parków narodowych jest szczegółowa analiza aktualnego stanu LSR na ich terenie oraz porównanie wyników analizy z analizami prowadzonymi wcześniej przez innych autorów w celu uchwycenia przemian zachodzących w sieci LSR na przestrzeni ostatnich lat.

Wobec powyższego w badaniach ujęto zagadnienia dotyczące aktualnej powierzchni parków narodowych, ilości i długości szlaków turystycznych (pieszych, rowerowych, kajakarskich, narciarskich, konnych i ścieżek dydaktycznych). W celu ujęcia problemu w aspekcie użytkowania turystycznego parków narodowych w badaniach uwzględniono również dane dotyczące ilości odwiedzających poszczególne parki oraz wprowadzono proste wskaźniki funkcjonalności służące do zobrazowania potencjalnego użytkowania turystycznego parków. Dane na ten temat uzyskano bezpośrednio z dyrekcji poszczególnych parków narodowych. Równoległym celem badań jest też porównanie parków narodowych pod względem oferty LSR oraz ocena parków narodowych w aspekcie przystosowania do poszczególnych form aktywności turystycznej.

Na podstawie badań uzyskano informacje umożliwiające stworzenie bazy danych dotyczących LSR w parkach narodowych. Próby stworzenia podobnych zestawień przeprowadzili wcześniej W.Staniewska-Zątek i L. Lubczyński[1], J. Styperek[2], J. Partyka[3] oraz W. Hurkała[4].

Badania W. Staniewskiej-Zątek i L. Lubczyńskiego dotyczyły frekwencji turystów w parkach narodowych w Polsce w latach 1987 i 1993-1994, natomiast uwarunkowania turystyki w parkach narodowych określano „zagęszczeniem" turystów na 1 ha pow. parku lub liczbą turystów przypadającą na 1km szlaków turystycznych. Według cytowanych autorów frekwencja turystów w 1987 r. wyniosła 11 mln, a w 1994 wartość ta spadła do 7,5 mln, natomiast łączna długość szlaków turystycznych wynosiła wówczas prawie 2000 km (autorzy ujęli szlaki turystyczne ogółem nie wprowadzając podziału na ich rodzaje). Szczegółowe badania dotyczące pieszych szlaków turystycznych w parkach narodowych w Polsce przeprowadził J.Styperek, analizując dane dotyczące ilości i długości pieszych szlaków turystycznych, gęstości szlaków na 1 km^2 pow. parku, kształtu ich sieci oraz ilości odwiedzających przypadających na 1 km szlaku. Według tych badań, w 1998 r. łączna długość pieszych szlaków turystycznych w polskich parkach narodowych wynosiła 2008 km, zaś liczba odwiedzających - 8,9 mln. Najdłuższą sieć szlaków pieszych miały parki: Kampinoski, Tatrzański i Wigierski, natomiast największa liczba odwiedzających przypadająca na 1km szlaku występowała w parkach: Wielkopolskim, Świętokrzyskim i Wolińskim. Podobne badania dotyczące zagospodarowania turystycznego i frekwencji w polskich parkach narodowych w 2001 r. prowadził J.Partyka, który analizował szlaki turystyczne ogółem oraz ilość ścieżek dydaktycznych. Według J.Partyki w polskich parkach narodowych w 2001 r. znajdowało się 71 ścieżek dydaktycznych, a łączna długość szlaków turystycznych wynosiła 2694 km. Analizę szlaków turystycznych ogółem i ścieżek dydaktycznych w polskich parkach narodowych przedstawiono również w pracy W. Hurkały, według którego w 2007 r. w polskich parkach narodowych łączna długość szlaków turystycznych wynosiła 3243 km, zaś ścieżek dydaktycznych 129 km.

Przedstawione powyżej analizy ujmują dane dotyczące ogółu szlaków turystycznych, bez podziału na ich rodzaje. W dalszej części pracy przedstawione zostaną analizy dotyczące zarówno ogółu szlaków turystycznych, jak

[1] Staniewska-Zątek W., Lubczyński L., *Frekwencja turystów w parkach narodowych w Polsce w latach 1987 i 1993-1994 – porównanie liczb i dyskusja nad metodami* [w:] *Prace Wielkopolskiego Parku Narodowego Morena 4*, 1996.

[2] Styperek J., *Piesze szlaki turystyczne w polskich parkach narodowych*, "Acta Universitatis Lodziensis", Turyzm t. 11, z.1, 2001

[3] Partyka J., *Turystyka w polskich parkach narodowych*, [w:] *Użytkowanie turystyczne parków narodowych*, red. Partyka J., Ojców, 2002.

[4] Hurkała W., *Rozwój turystyki w parkach narodowych*, [w:] *Turystyka zrównoważona i ekoturystyka*, PTTK Warszawa, 2008.

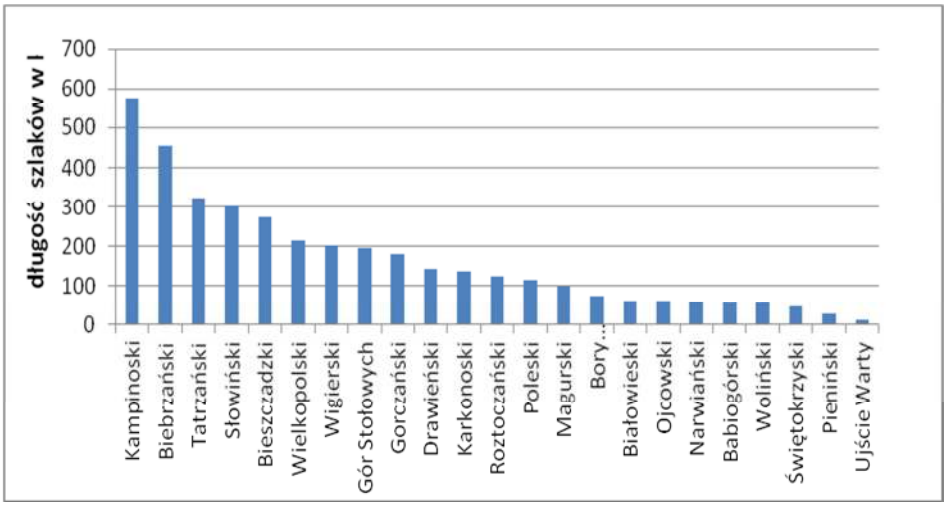
i poszczególnych ich rodzajów (pieszych, rowerowych, konnych, kajakarskich, narciarskich oraz ścieżek dydaktycznych).

Szlaki turystyczne w parkach narodowych
Tourist trails in national parks

Analiza dotycząca ilości i długości szlaków turystycznych wykazuje duże zróżnicowanie parków narodowych pod względem rodzajów szlaków turystycznych oraz nasycenia parków szlakami turystycznymi (rys.1).

Łączna długość wszystkich szlaków turystycznych w parkach narodowych w Polsce wynosi 3793,2 km. Do parków o najdłuższej sieci szlaków turystycznych (powyżej 200 km) zalicza się siedem parków: Kampinoski (575,3 km), Biebrzański (453,9 km), Tatrzański (324 km), Słowiński (301,6 km), Bieszczadzki (273 km), Wielkopolski (215 km) i Wigierski (201,6 km). W grupie parków o średniej długości szlaków turystycznych (w przedziale od 100 km do 200 km) mieści się sześć parków: Gór Stołowych, Gorczański, Drawieński, Karkonoski, Roztoczański i Poleski. W pozostałych parkach długość szlaków turystycznych nie przekracza 100 km, natomiast najkrótszą sieć szlaków turystycznych posiada Park Narodowy Ujście Warty - 28 km.

Rysunek 1. Długość szlaków turystycznych w parkach narodowych
Figure 1. Length of tourist trails in national parks

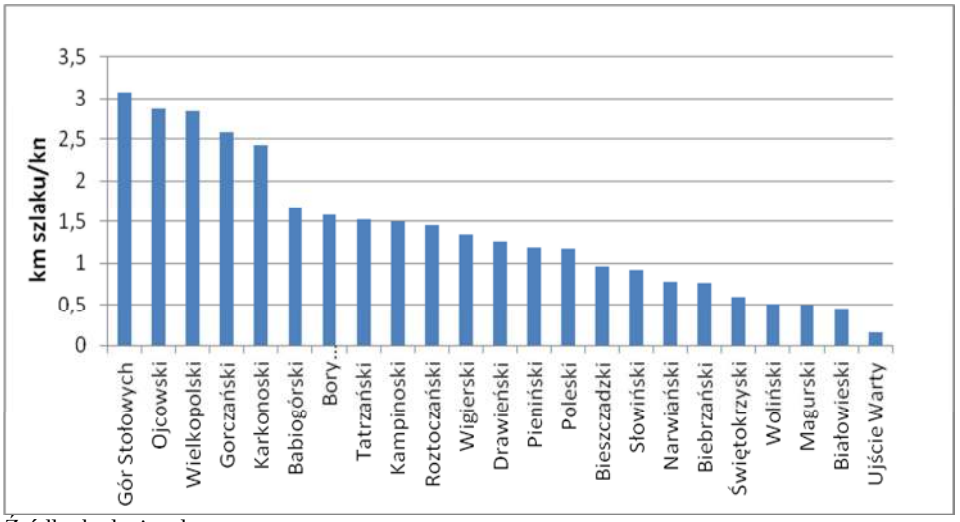


Źródło: badania własne

Ponieważ badane parki znacząco różnią się pod względem wielkości powierzchni właściwe wydaje się zastosowanie prostego wskaźnika jakim jest gęstość szlaków turystycznych na 1 km^2 (rys.2). Do parków o największej gę-

stości szlaków turystycznych (powyżej 2 km szlaku/ km^2) zalicza się pięć parków: Gór Stołowych (3,08 km/km^2), Ojcowski (2,87 km/km^2), Wielkopolski (2,83 km/km^2), Gorczański (2,58 km/km^2) oraz Karkonoski (2,42 km/km^2). Średnią gęstością szlaków turystycznych (w przedziale od 2 km/km^2 do 1 km/km^2) cechują się parki: Babiogórski, Bory Tucholskie, Tatrzański, Kampinoski, Roztoczański, Wigierski, Drawieński, Pieniński i Poleski. W pozostałych parkach gęstość szlaków turystycznych nie przekracza wartości 1km/ km^2, a najmniejsza występuje w Parku Narodowym Ujście Warty i wynosi 0,16 km/km^2.

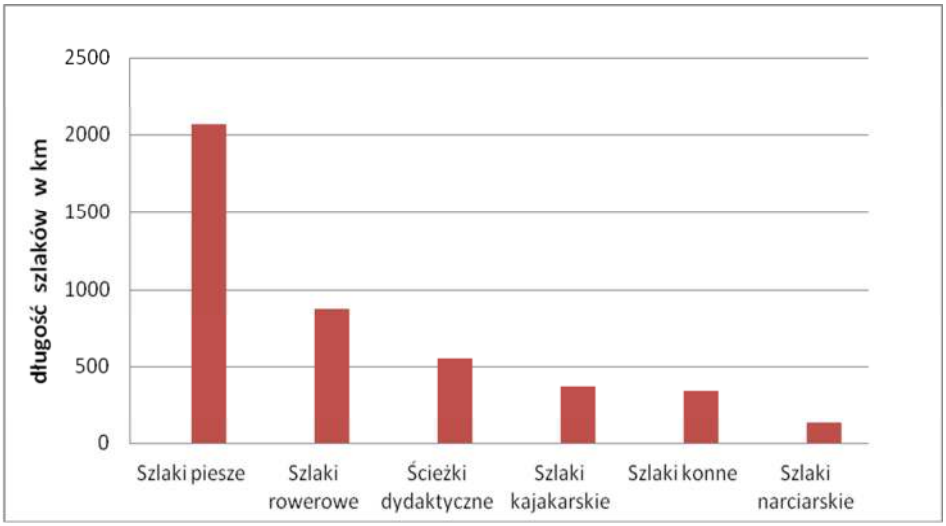
Rysunek 2. Gęstość szlaków turystycznych w parkach narodowych
Figure 2. Density of tourist trails in national parks



Źródło: badania własne

W żadnym parku nie występują jednocześnie wszystkie rodzaje szlaków turystycznych. Najwięcej rodzajów szlaków turystycznych występuje w parkach Roztoczańskim i Bieszczadzkim (nie występują tam jedynie szlaki kajakarskie) oraz Biebrzańskim (brak szlaków narciarskich). Najsłabiej rozbudowaną siecią szlaków turystycznych cechuje się Park Narodowy Ujście Warty, w którym wyznakowano jedynie szlaki rowerowe i ścieżki dydaktyczne oraz Narwiański Park Narodowy, gdzie występują tylko szlaki kajakarskie i ścieżki dydaktyczne. Najliczniejszą grupę LSR w parkach narodowych (ryc.3) stanowią szlaki piesze (łączna długość – 2066,3 km), szlaki rowerowe (łączna długość – 880,5 km) oraz ścieżki dydaktyczne (łączna długość – 549,5 km). W kilku parkach powyższe rodzaje LSR nie występują tj. pieszych szlaków turystycznych nie ma w parkach Narwiańskim i Ujście Warty, rowerowych w Narwiańskim i Drawieńskim, natomiast ścieżek dydaktycznych pozbawione są parki Pieniński i Świętokrzyski.

Rysunek 3. Długość linearnych systemów rekreacyjnych w parkach narodowych
Figure 3. Length of linear systems of recreation in national parks



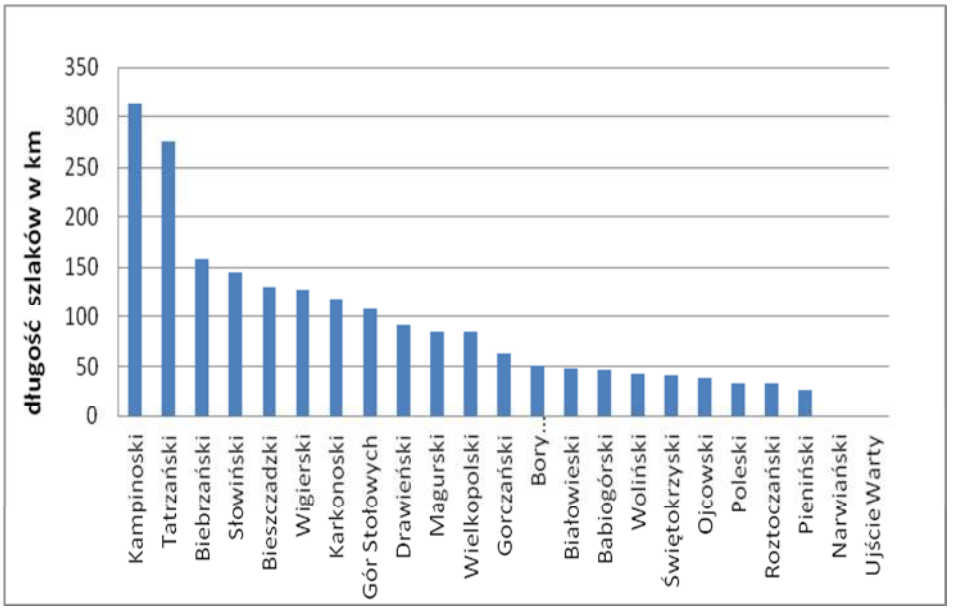
Źródło: badania własne

Piesze szlaki turystyczne w parkach narodowych
Walking trails in national parks

Najdłuższą sieć pieszych szlaków turystycznych (powyżej 200 km) posiadają Kampinoski Park Narodowy (314,3 km) i Tatrzański Park Narodowy (275 km).

Do parków o średniej długości pieszych szlaków turystycznych (w przedziale od 100 km do 200 km) zalicza się parki: Biebrzański, Słowiński, Bieszczadzki, Wigierski, Karkonoski i Gór Stołowych (rys. 4). W pozostałych parkach długość sieci pieszych szlaków turystycznych wynosi poniżej 100 km. Wskaźnik gęstości pieszych szlaków turystycznych zawiera się w przedziale od 0,27 km/km^2 (Biebrzański Park Narodowy) do 2,11 km/km^2 (Karkonoski Park Narodowy). Największą gęstością pieszych szlaków turystycznych (powyżej 1,5 km/km^2) cechują się parki: Karkonoski, Ojcowski i Gór Stołowych. Drugą grupę stanowią parki o średniej gęstości (w przedziale od 0,5 km/km^2 do 1,5 km/km^2), do której zaliczyć można prawie połowę parków narodowych. Pozostałe parki cechują się małą gęstością poniżej 0,5 km/km^2 .

Rysunek 4. Długość pieszych szlaków turystycznych w parkach narodowych
Figure 4. Length of walking trails in national parks



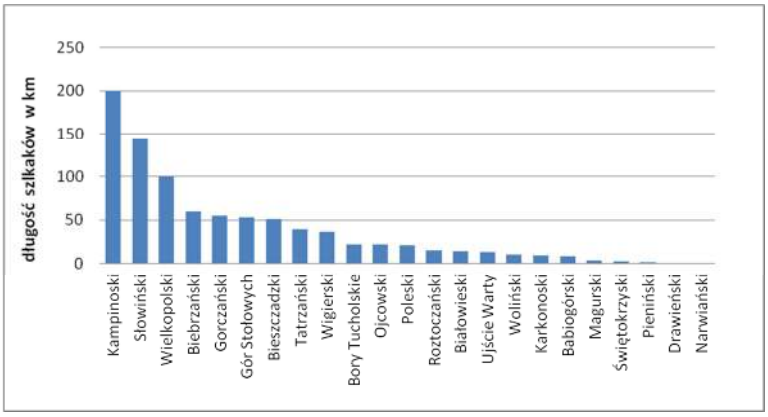
Źródło: badania własne

Rowerowe szlaki turystyczne w parkach narodowych
Bicycle trails in national parks

Następnym rodzajem badanych szlaków są rowerowe szlaki turystyczne. Analiza szlaków rowerowych wykazuje duże różnice pod względem długości i gęstości tych szlaków w parkach (rys.5). Tylko w trzech parkach długość szlaków rowerowych zawiera się przedziale od 100 km do 200 km: Kampinoskim (200 km), Słowińskim (144,3 km) i Wielkopolskim (100 km), gdzie łączna ich długość (ok. 440 km) stanowi połowę długości sieci szlaków rowerowych we wszystkich parkach narodowych (880,5 km).

W przedziale od 50 km do 100 km występują tylko cztery parki: Biebrzański, Gorczański, Gór Stołowych i Bieszczadzki. W pozostałych parkach łączna długość szlaków rowerowych nie przekracza 50 km. Wskaźnik gęstości szlaków rowerowych zawiera się w przedziale od 0,02 km/km^2 (Magurski Park Narodowy) do 1,32 km/km^2 (Wielkopolski Park Narodowy). Największą gęstością szlaków rowerowych cechują się parki: Wielkopolski, Ojcowski, Gór Stołowych, Gorczański i Kampinoski. Pozostałe parki charakteryzują się niewielką gęstością szlaków rowerowych poniżej 0,5 km/km^2.

Rysunek 5. Długość rowerowych szlaków turystycznych w parkach narodowych
Figure 5. Length of bicycle trails in national parks

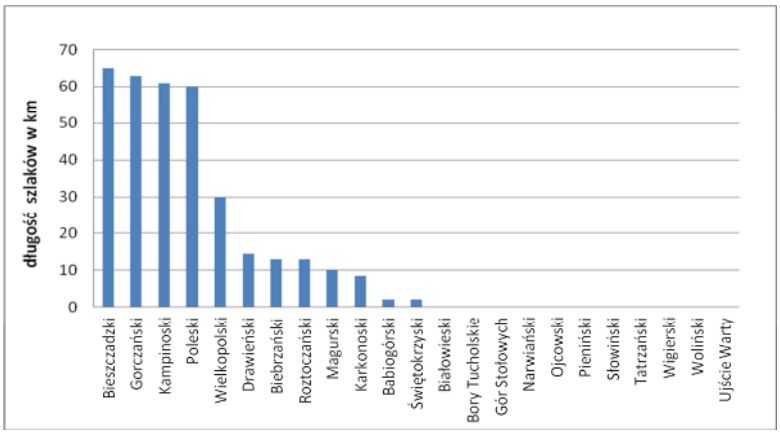


Źródło: badania własne.

Konne szlaki turystyczne w parkach narodowych
Horse trails in national parks

Kolejną grupą szlaków poddanych analizie są konne szlaki turystyczne. Ten rodzaj szlaków występuje w dwunastu parkach (rys.6). Najlepiej rozbudowane szlaki konne występują w czterech parkach: Bieszczadzkim, Gorczańskim, Kampinoskim i Poleskim, w których łączna długość szlaków oscyluje w granicach 60 km. Następnie wyróżnić można Wielkopolski Park Narodowy, gdzie znajdują się cztery szlaki konne o łącznej długości 30 km. W pozostałych parkach długość szlaków konnych zamyka się w przedziale od 2 km do 15 km.

Rysunek 6. Długość konnych szlaków turystycznych w parkach narodowych
Figure 6. Length of horse trails in national parks

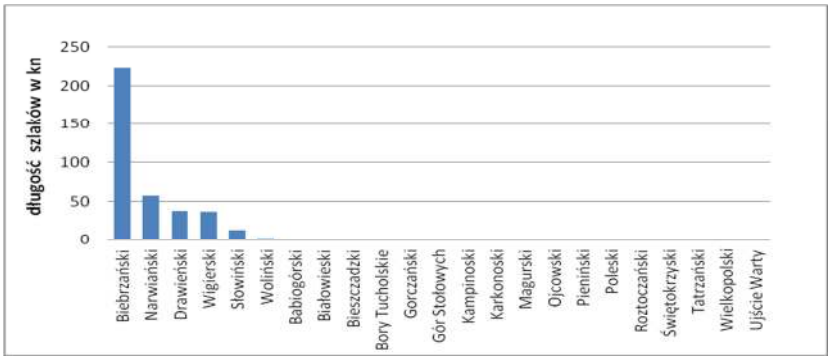


Źródło: badania własne.

Kajakarskie szlaki turystyczne w parkach narodowych
Kayak trails in national parks

Do stosunkowo rzadko występujących na terenie parków narodowych szlaków turystycznych zalicza się szlaki kajakarskie. Występują one jedynie w sześciu parkach: Biebrzańskim, Narwiańskim, Drawieńskim, Wigierskim, Słowińskim i Wolińskim (rys.7). Najlepiej rozbudowaną sieć szlaków kajakarskich ma Biebrzański Park Narodowy, na terenie którego istnieje osiem szlaków kajakarskich o łącznej długości 223,2 km. Możliwości uprawiania kajakarstwa występują też w Narwiańskim Parku narodowym gdzie wyznakowano dwa szlaki kajakarskie o łącznej długości 57,5 km oraz Drawieńskim Parku Narodowym, w którym istnieje jeden szlak kajakarski na Drawie o długości 38,3 km. Niewielkie możliwości kajakarstwa występują w Wolińskim Parku Narodowym, gdzie wyznaczono jeden szlak kajakarski o długości 2,5 km.

Rysunek 7. Długość kajakarskich szlaków turystycznych w parkach narodowych
Figure 7. Length of kayak trails in national parks

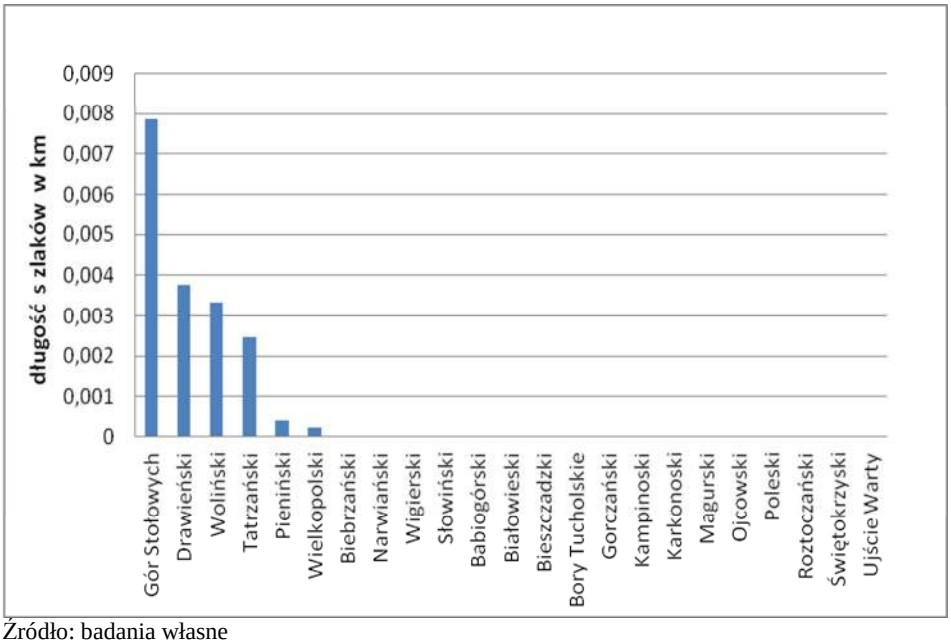


Źródło: badania własne

Narciarskie szlaki turystyczne w parkach narodowych
Ski trails in national parks

W prowadzonych badaniach wystąpiły trudności z określeniem faktycznego stanu szlaków narciarskich. Wynika to przede wszystkim z faktu, iż niektóre parki udostępniają szlaki piesze w okresie zimy jako szlaki narciarskie i nie prowadzą statystyk dotyczących ilości i długości takich szlaków, natomiast nartostrady, które umożliwiają narciarstwo np. w parkach Tatrzańskim czy Karkonoskim nie są traktowane jako szlaki turystyczne. Wobec powyższego ustalono, że na terenie parków narodowych łączna długość szlaków narciarskich wynosi 133 km, a szlaki takie występują w następujących parkach: Roztoczańskim, Gór Stołowych, Bieszczadzkim i Tatrzańskim (rys.8).

Rysunek 8. Długość narciarskich szlaków turystycznych w parkach narodowych
Figure 8. Length of ski trails in national parks

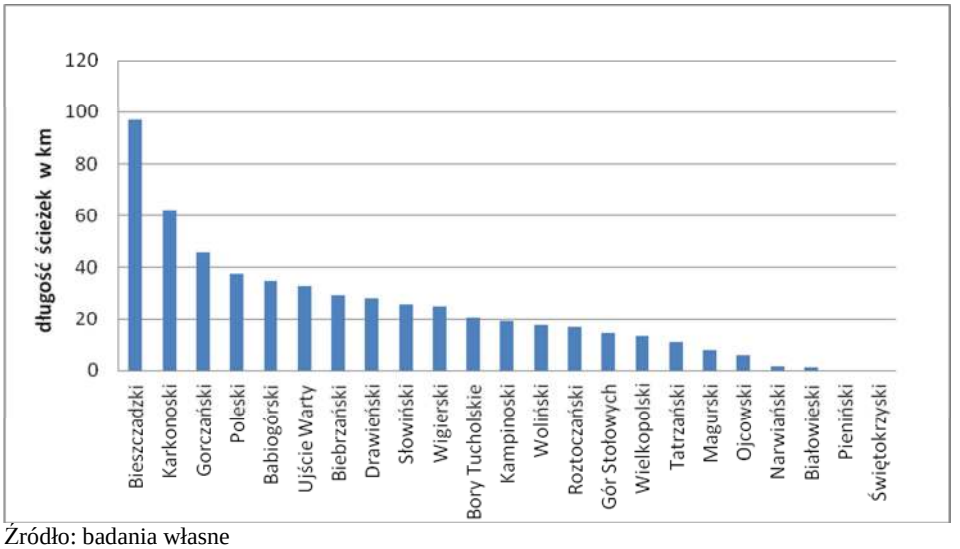


Źródło: badania własne

Ścieżki dydaktyczne w parkach narodowych
Educational paths in national parks

Do grupy najczęściej występujących LSR na terenach parków narodowych zalicza się ścieżki dydaktyczne (rys.9). Sieci ścieżek dydaktycznych w parkach narodowych są znacznie krótsze niż to ma miejsce w przypadku szlaków pieszych czy rowerowych. Warto też w tym miejscu zauważyć, iż część ścieżek dydaktycznych prowadzi wzdłuż istniejących szlaków pieszych a w mniejszym stopniu szlaków rowerowych. Największa długość ścieżek dydaktycznych występuje w parkach Bieszczadzkim (97 km) i Karkonoskim (62,3 km). W pozostałych parkach długość ścieżek dydaktycznych nie przekracza 50 km, z czego połowa cechuje się wartościami poniżej 20 km. Wskaźnik gęstości ścieżek dydaktycznych zawiera się w przedziale od 0,01 km/km^2 (Białowieski Park Narodowy) do 1,12 km/km^2 (Karkonoski Park Narodowy). W trzech parkach gęstość ścieżek przekracza wartość 0,5 km/km^2 tj. Karkonoskim, Babiogórskim i Gorczańskim. W większości pozostałych parków wielkość omawianego wskaźnika nie przekracza wartości 0,3 km/km^2.

Rysunek 9. Długość ścieżek dydaktycznych w parkach narodowych
Figure 9. Length of educational paths in national parks



Źródło: badania własne

Wskaźniki użytkowania szlaków turystycznych w parkach narodowych
Indexes of use tourist trails in national parks

W badaniach uwzględniono również zagadnienie wielkości ruchu turystycznego w parkach narodowych. Organy zarządzające parkami narodowymi dysponują jedynie danymi szacunkowymi dotyczącymi liczby odwiedzających parki w ciągu roku. Szczegółowe dane dotyczą jedynie wybranych okresów np. sezonu turystycznego i odzwierciedlają wielkość ruchu turystycznego w wybranych punktach. Na problem braku szczegółowych danych dotyczących frekwencji turystycznej w parkach narodowych zwraca uwagę wielu badaczy np. B.Mielnicka[5], J.Styperek[6].

Według uzyskanych przez autora danych szacunkowych w roku 2010 parki narodowe odwiedziło około 11 mln osób. Analiza wielkości ruchu turystycznego w parkach narodowych wykazuje duże zróżnicowanie (tab.1). Najliczniej odwiedzane były parki: Tatrzański (2,1 mln), Karkonoski (1,8 mln), Woliński (1,5 mln) oraz Kampinoski i Wielkopolski po 1 mln odwiedzających. Na te pięć parków przypada około 70% ogółu odwiedzających (podobne tendencje wskazano w pracy W. Staniewskiej-Zątek i L. Lubczyńskiego). Do grupy parków o najmniejszym ruchu turystycznym (poniżej 100 tys. osób) zalicza się następu-

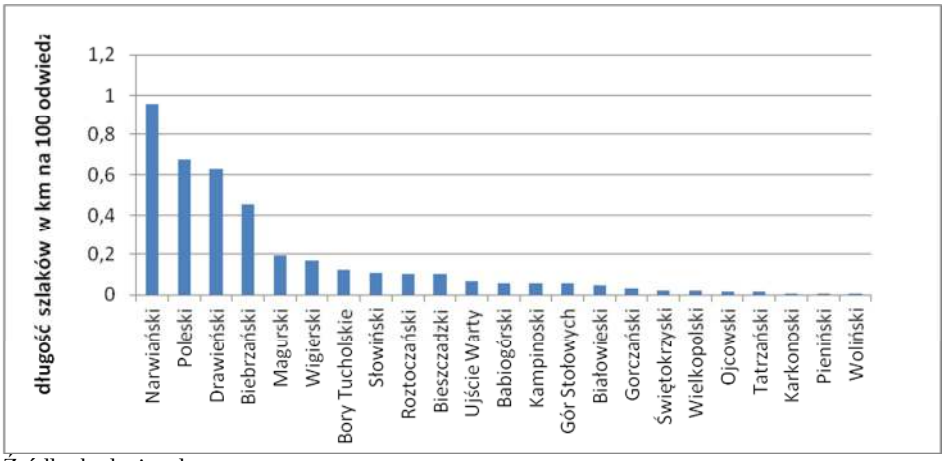
[5] Mielnicka B., Ruch turystyczny w polskich parkach narodowych i jego przyrodnicze konsekwencje, Ochrona Przyrody r.49, nr 2, 1991

[6] J. Styperek, op. cit.

jące parki: Borów Tucholskich, Magurski, Drawieński, Ujście Warty, Poleski oraz Narwiański.

W celu uzyskania danych dotyczących użytkowania turystycznego parków narodowych wprowadzono tzw. wskaźniki użytkowania szlaków turystycznych. Zastosowanie tych wskaźników służy do zobrazowania potencjalnego użytkowania turystycznego poszczególnych parków wynikającego z penetracji parku wzdłuż wyznakowanych LSR (tab.1).

Rysunek 10. Średnia długość szlaków turystycznych na 100 odwiedzających w parkach narodowych
Figure 10. Average length of tourist trails per 100 visitors in national parks



Źródło: badania własne

Dotyczy to zarówno płaszczyzny turystycznej czyli realnych możliwości ruchu turystycznego realizowanego przez użytkowanie LSR oraz płaszczyzny ekologicznej w aspekcie chłonności turystycznej. Potencjalne użytkowanie szlaków charakteryzują dwa wskaźniki: średnia długość szlaku przypadająca na 100 odwiedzających oraz liczba odwiedzających przypadająca na 1 km szlaku (obydwa wskaźniki odnoszą się do ilości odwiedzających w ciągu roku). Pierwszy wskaźnik pozwala na wskazanie parków, które dysponują najdłuższą siecią szlaków w stosunku do szacunkowej liczby odwiedzających. Analiza tego wskaźnika wykazuje, że najdłuższa sieć szlaków na 100 odwiedzających występuje w parkach Narwiańskim, Poleskim, Drawieńskim i Biebrzańskim, natomiast najkrótsza w parkach Wolińskim, Pienińskim, Karkonoskim i Tatrzańskim (rys.10). Drugi wskaźnik charakteryzuje parki pod względem stopnia użytkowania szlaków turystycznych (rys.11).

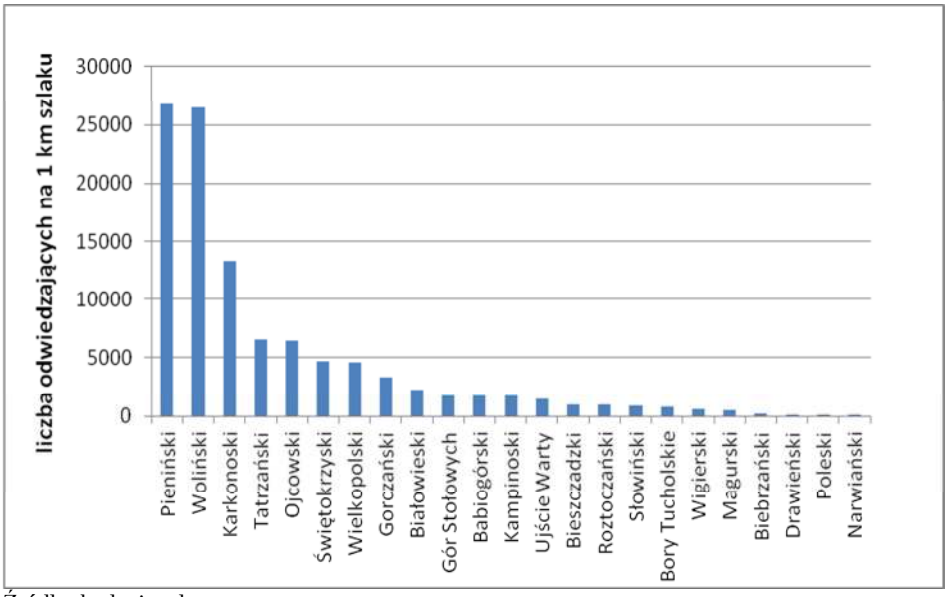
Tabela 1. Wskaźniki użytkowania szlaków turystycznych w parkach narodowych
Table 1. Indexes of use tourist trails in national parks

Nazwa Parku	Powierzchnia parku (ha)	Długość szlaków (km)	Gęstość szlaków na 1 km2	Potencjalne użytkowanie szlaków turystycznych		
				Szacunkowa liczba odwiedzających w ciągu roku	Średnia długość szlaku na 100 odwiedzających	Liczba odwiedzających na 1 km szlaku
Babiogórski	3392	57	1,68	100000	0,057	1754
Białowieski	13741	63	0,45	141000	0,044	2238
Biebrzański	59223	453,9	0,76	100000	0,453	220
Bieszczadzki	28200	273	0,96	270000	0,101	989
Bory Tucholskie	4613	73	1,58	60000	0,121	822
Drawieński	11441,3	144,2	1,26	23000	0,629	160
Gorczański	7030	181,6	2,58	600000	0,03	3304
Gór Stołowych	6339,7	195,6	3,08	350000	0,056	1789
Kampinoski	38548	575,3	1,49	1000000	0,057	1738
Karkonoski	5580	135,4	2,42	1800000	0,007	13294
Magurski	19439	98	0,5	50000	0,196	510
Narwiański	7310	57,5	0,78	6000	0,958	104
Ojcowski	2145,6	61,6	2,87	400000	0,015	6494
Pieniński	2346,1	28	1,19	750000	0,007	26786
Poleski	9764,3	115	1,17	17000	0,676	148
Roztoczański	8481,7	123	1,45	120000	0,102	976
Słowiński	32744	301,6	0,92	281314	0,107	933
Świętokrzyski	7626,4	46	0,6	218000	0,021	4739
Tatrzański	21197	324	1,52	2140000	0,015	6605
Wielkopolski	7584	215	2,83	1000000	0,021	4651
Wigierski	14955	201,6	1,34	120000	0,168	595
Woliński	10937	56,7	0,51	1500000	0,003	26455
Ujście Warty	8074	13,2	0,16	20000	0,066	1515
SUMA	330712,1	3793,2		11066314		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych bezpośrednio z parków narodowych

Do parków o największym potencjalnym stopniu użytkowania szlaków (powyżej 10 tys. os./km szlaku) zaliczyć można parki: Pieniński, Woliński i Karkonoski, natomiast najmniej potencjalnie użytkowane szlaki turystyczne (poniżej 500 os/km) występują w parkach: Narwiańskim, Poleskim, Drawieńskim i Biebrzańskim.

Rysunek 11. Liczba odwiedzających na 1km szlaku w parkach narodowych
Figure 11. Number of visitors per 1 km of trail in national parks



Źródło: badania własne.

Zakończenie
Conclusion

Powyższa analiza pozwala na ocenę i porównanie aktualnego stanu parków narodowych w aspekcie ich funkcjonalności turystycznej. Przeprowadzone badania mogą być również traktowane jako przesłanki do konstrukcji modelu charakterystyki systemów rekreacyjnych parków narodowych. Zestawienie danych w formie tabelarycznej tworzy bogatą bazę danych, która z jednej strony charakteryzuje parki narodowe, z drugiej zaś może stanowić punkt wyjściowy do dalszych badań dotyczących wieloaspektowej tematyki udostępniania turystycznego parków narodowych. Podsumowując wyniki przeprowadzonej analizy sformułować można następujące wnioski:

- parki narodowe w Polsce wykazują bardzo duże zróżnicowanie pod względem długości i gęstości szlaków turystycznych,
- w minionym dwudziestoleciu długość szlaków turystycznych i ścieżek dydaktycznych w parkach narodowych wzrasta,
- najliczniejszą grupę szlaków turystycznych w parkach narodowych stanowią szlaki piesze i rowerowe,
- w żadnym parku narodowym nie występują jednocześnie wszystkie rodzaje szlaków turystycznych,
- najwięcej rodzajów szlaków turystycznych występuje w parkach: Bieszczadzkim, Biebrzańskim i Roztoczańskim,

- najsłabiej rozwiniętą sieć szlaków turystycznych mają Park Narodowy Ujście Warty i Narwiański Park Narodowy,
- do parków o największym potencjalnym stopniu użytkowania szlaków turystycznych zalicza się parki: Pieniński, Woliński i Karkonoski,
- do parków o najmniejszym potencjalnym stopniu użytkowania szlaków turystycznych zalicza się parki: Narwiański, Poleski, Drawieński i Biebrzański.

Literatura
Bibliography

Hurkała W., *Rozwój turystyki w parkach narodowych*, [w:] *Turystyka zrównoważona i ekoturystyka*, PTTK Warszawa, 2008.

Mielnicka B., *Ruch turystyczny w polskich parkach narodowych i jego przyrodnicze konsekwencje*, Ochrona Przyrody r.49, nr 2, 1991

Partyka J., *Turystyka w polskich parkach narodowych*, [w:] *Użytkowanie turystyczne parków narodowych*, red. Partyka J., Ojców, 2002.

Staniewska-Ząтek W., Lubczyński L., *Frekwencja turystów w parkach narodowych w Polsce w latach 1987 i 1993-1994 – porównanie liczb i dyskusja nad metodami* [w:] *Prace Wielkopolskiego Parku Narodowego Morena 4*, 1996.

Styperek J., *Piesze szlaki turystyczne w polskich parkach narodowych*, "Acta Universitatis Lodziensis", Turyzm t.11, z.1, 2001

Styperek J., *Linearne systemy penetracji rekreacyjnej*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań, 2002

Linearne systemy rekreacyjne w polskich parkach narodowych

Streszczenie

Głównym celem pracy jest analiza aktualnego stanu parków narodowych w aspekcie ich funkcjonalności turystycznej. Możliwości rozwoju różnych form turystyki na obszarach o najwyższym stopniu ochrony przyrody, jakimi są parki narodowe zależą między innymi od istniejących na ich terenie różnych układów i sieci linearnych systemów rekreacyjnych (LSR). W związku z powyższym w badaniach ujęto zagadnienia dotyczące aktualnej powierzchni parków narodowych, ilości i długości szlaków turystycznych (pieszych, rowerowych, kajakarskich, narciarskich, konnych i ścieżek dydaktycznych). W celu ujęcia problemu w aspekcie użytkowania turystycznego parków narodowych uwzględniono również dane dotyczące ilości odwiedzających poszczególne parki oraz wprowadzono proste wskaźniki funkcjonalności służące do zobrazowania potencjalnego użytkowania turystycznego parków. Uzyskane wyniki tworzą bogatą bazę danych, która z jednej strony charakteryzuje parki narodowe, z drugiej zaś może stanowić punkt wyjściowy do dalszych badań dotyczących wieloaspektowej tematyki udostępniania turystycznego parków narodowych.

Linear systems of recreation in polish national parks

Summary

The main purpose of the thesis was to analyze the current situation of national parks in aspect of their tourist functionality. The development of different forms of tourism within national parks, i.e. the areas of the highest level of the preservation of nature, depends among others on various structures and linear systems of recreation. In connection of the above, the thesis focused on issues related to the current area of national parks and quantity and length of tourist routes (walking, bicycle, kayak, ski, horse and educational paths). To consider the problem in aspect of tourist use of national parks information on the number of visitors in particular national parks was included as well. Some simple functionality indexes illustrating potential tourist use of national parks are also introduced in the thesis. The results create a big database that on the one hand describes national parks, on the other hand makes a good opportunity to the further investigation of national parks and their tourist use.

Z badań nad polskim słownictwem handlowym[1]

„Jedną ze starszych form ekonomicznej działalności człowieka jest z pewnością wymiana dóbr i usług, obrót towarów polegający na kupnie – sprzedaży, zwany później handlem. W staropolszczyźnie (z tekstów znana od 1412 roku) pojawia się *kupia* w znaczeniu 'handel, handlowanie', ale też w znaczeniu 'towar'[2]. Wyraz ten znany dobrze językom słowiańskim /.../, w Prasłowiańszczyźnie pożyczka germańska, źródło swe ma w łacinie. Jeszcze wcześniej niż rzeczownik *kupia*, bo już w wieku XIV, odnotowały teksty staropolskie podstawowy czasownik *kupić i* niedokonany *kupować*."[3]

Tak rozpoczyna swe prolegomena do badań nad słownictwem handlowym w nowelach i powieściach Bolesława Prusa wytrawna badaczka języka w XIX-wiecznych tekstach literackich, prof. Alicja Pihan – Kijasowa z kręgu Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu, która wcześniej zajmowała się od strony językoznawczej przede wszystkim twórczością Józefa Ignacego Kraszewskiego[4]. Rozprawka ta o dwa lata poprzedziła ukazanie się monografii (zob. przypis 1) a opublikowana została w tym samym roku, co rozprawa dr Ewy Młynarczyk, opublikowana przez Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie. Na niej więc najpierw skupimy uwagę, zwłaszcza że chronologicznie dotyczy czasów wcześniejszych, mianowicie epoki staropolskiej, ma więc charakter pionierski dla nowoczesnych badań nad polskim słownictwem z zakresu wymiany towarowej[5]. Mimo że dotyczy ono – ze względu na szerokie zastosowanie w życiu codziennym dawniej i dziś, bardzo ubogo prezentuje się związana z tą aferą

---

[1] Ewa Młynarczyk, *Polskie słownictwo handlowe XVI i XVII wieku (na materiale krakowskich ksiąg miejskich i lustracji królewszczyzn).* Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego. Seria: Prace monograficzne, nr 573. Kraków 2010, ss.217 ; Alicja Pihan – Kijasowa, *Słownictwo z zakresu handlu w prozie Bolesława Prusa (na tle XIX-wiecznej leksyki handlowej. Studia).* DM Sorus, Poznań 2012, ss.268

[2] Szersza dokumentacja wyrazu 'towar': *Słownik staropolski*. Pod red. Stanisława Urbańczyka. T.3, Wrocław 1960-1962, s. 463

[3] A. Pihan – Kijasowa, *„Handlująca Warszawa" w drugiej połowie XIX wieku, czyli słownictwo z zakresu handlu w <Lalce> Bolesława Prusa*, „Poznańskie Studia Polonistyczne. Seria Językoznawcza" XVI(XXXVI), Poznań 2010, s. 201-211, cytat ze s. 201.

[4] A. Pihan, *Studia o języku J. I. Kraszewskiego. Słowotwórstwo i leksyka drugiego okresy twórczości.* Poznań 1992; *Język Józefa Ignacego Kraszewskiego a polszczyzna ogólna i kresowa pierwszej połowy XIX wieku (na przykładzie wybranych zagadnień z fonetyki i fleksji* w:/ *Język osobniczy jako przedmiot badań lingwistycznych.* Praca zbiorowa. Zielona Góra 1988, s. 111-127; *Poglądy J.I. Kraszewskiego na język i jego praktyka pisarska* [w:] *Język. Teoria. Dydaktyka. Materiały IX Konferencji Młodych Językoznawców – Dydaktyków.* Kielce 1991, s. 111-127; *Rękopis a pierwodruk <Jermoły> J.I. Kraszewskiego. Różnice językowe*. „Studia Polonistyczne" VI, 1979; *Archaizmy językowe w utworach J.I. Kraszewskiego z lat 1838 – 1859*, „Poradnik Językowy" 1992, zeszyt 1; *Leksyka rzadka w utworach J.I. Kraszewskiego z lat 1838-1859;< Hapaks legomena >* z *utworów Józefa Ignacego Kraszewskiego w słownikach języka polskiego* (referat wygłoszony na konferencji w 100 rocznicę śmierci pisarza, Lublin 1987).

[5] Autorka we wstępie do swej rozprawy odnotowała, że jedynie trzydzieści lat wcześniej zajął się w środowisku krakowskim nazwami opłat targowych, zwłaszcza 'budne, cło, jarmarczne, jateczne, karczemne, szraźne, targowe' (stąd je pominęła w swoich badaniach) Aleksander Zajda, *Nazwy staropolskich powinności feudalnych, danin i opłat (do 1600 r.),* „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego. Prace Językoznawcze" nr 60, Kraków 1979.

badań literatura przedmiotu, najczęściej występująca incydentalnie, na marginesie prac z historii języka czy socjologii kultury i dziejów prawa.

X

Ewa Młynarczyk poprzedziła publikację książkową artykułami związanymi ze studiami nad staropolskim słownictwem handlowym, które dotyczą nazw targowisk[6], umów związanych z zawieranymi transakcjami[7], osób wówczas zatrudnionych[8], nazewnictwa spotkań[9] oraz dawnych zwyczajów handlowych[10]. We wstępie do rozprawy omawia podstawę źródłową swych dociekań, na której czoło wybijają się dokumenty z doby przedrozbiorowej, opublikowane pod egidą Akademii Umiejętności w Krakowie przez Franciszka Piekosińskiego i Stanisława Krzyżanowskiego, dotyczące tego miasta jako ważnego od średniowiecza po rozbiory Rzeczypospolitej ośrodka handlu międzynarodowego, regionalnego i lokalnego[11]. Sporo materiału dostarczają również w odniesieniu do czasów Rzeczypospolitej szlacheckiej opublikowanymi lustracjami dóbr państwowych (królewszczyzn)w województwie krakowskim[12].Dysponowała też ułatwiającymi językoznawcy badania licznymi pracami historycznymi dla charakterystyki poszczególnych etapów w dziejach podwawelskiego grodu[13]. Szczególnie cenne dla analiz lingwistycznych są statuty cechowe, zawierające dane dotyczące życia gospodarczego, w tym sprzedaży – oficjalnej i nielegalnej – wyrobów rzemieślniczych wytwarzanych w cechach i poza nimi przez tzw. *partaczy*.

Rozprawa składa się z ośmiu rozdziałów, z których dwa pierwsze mają charakter wstępny i dotyczą tła dziejowego (*Historyczne czynniki rozwoju słownictwa handlowego w Krakowie w XVI i XVII wieku*) oraz zagadnień warsztatowych (*Podstawy metodologiczne i zasady opracowania materiału. Zasady upo-*

[6] E. Młynarczyk, *Gdzie targowano w dawnej Polsce czyli o staropolskich wyrazach nazywających place, stoiska i pomieszczenia handlowe*, „Język Polski" LXXIX, 1999, s. 54-67

[7] Eadem, *Frymark, targ lub kupia czyli o staropolskich nazwach umów handlowych*, „Annales Academiae Paedagigicae Cracoviensis. Folia 6. Studia Linguistica" I, Kraków 2002, s. 247-259

[8] Eadem, *Nazwy osób handlujących w tekstach XVII-wiecznych statutów cechowych*, „Annales... Folia 19: Studia ..." II, Kraków 2004, s. 301-321; *Zawodowość jako podstawowa kategoria wartościowania osób w siedemnastowiecznych statutach cechów krakowskich*, „Annales..." Folia 51, Studia...III, Kraków 2008, s. 243-251

[9] Eadem, *Nazwy spotkań handlowych w XVI i XVII wieku* [w:] *Staropolszczyzna piękna i interesująca.* Praca zbiorowa. T.I, Kielce 2006, s. 247-255

[10] Eadem, *Dawne zwyczaje handlowe utrwalone w polskiej frazeologii*, „Annales..." Folia 62, Studia IV, s. 292-301

[11] *Prawa, przywileje i statuta miasta Krakowa (1507 – 1795)* T.I – II. Kraków 1885-1909.

[12] *Lustracje województwa krakowskiego 1564*, cz.I-II. Wydał J.M. Małecki. Warszawa 1962-1964; *Lustracje ...1659-1664*, cz.I-III. Wydali A. Falniowska-Gradowska i F. Leśniak. Warszawa 1659-1664

[13] Zwłaszcza dwa pierwsze tomy zbiorowej syntezy *Dzieje Krakowa*: J. Wyrozumski, *Kraków do schyłku wieków średnich*. Kraków 1992; J. Bieniarzówna i J.M. Małecki, *Kraków w wiekach XVI-XVIII*. Kraków 1984; J.M. Małecki, *Studia nad rynkiem regionalnym Krakowa w XVI wieku*. Warszawa 1963; idem, *Handel zewnętrzny Krakowa w XVI wieku*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Krakowie" zeszyt 11, Kraków 1960; idem, *Rola Krakowa w handlu Europy środkowej w XVI i XVII wieku*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie" zeszyt 70, Kraków 1975

rządkowania i opisu materiału). Zwięzły ale treściwy rozdział i oparty jest o wyniki badań historyków, zwłaszcza o najnowsze syntezy i stanowi klarowne wprowadzenie do tematu. Autorka koncentrując uwagę na obu wspomnianych stuleciach, sięga do tradycji wieków średnich, na które przypadł rozkwit handlu lokalnego (przypomina, że w owych czasach mieszkańcy nabywali towary w głównej mierze bezpośrednio od producentów, którymi byli miejscowi rzemieślnicy oraz okoliczni chłopi) regionalnego i międzynarodowego w podwawelskim grodzie czasu stołeczności Krakowa za ostatnich Piastów i za Jagiellonów. Początki późniejszej stagnacji w zakresie gospodarczym dały o sobie znać po unii lubelskiej 1569 r., gdy centrum życia politycznego przeniosło się do mazowieckiej Warszawy a przysłowiową kropkę nad „i" postawiły wielkie wojny z połowy XVII wieku, zwłaszcza najazd szwedzki z 1655, zakończony zawarciem po pięciu latach pokoju w Oliwie. Zresztą jego skutki dały o sobie znać w całej Rzeczypospolitej. Z upadku podźwignęła się ona dopiero w drugiej ćwierci następnego stulecia. W krytycznym czasie przetrwał głównie handel lokalny, związany z obsługą miejscowej ludności; należy jednak pamiętać, że najazdy nieprzyjacielskie przyniosły też ogromny regres demograficzny, który został przezwyciężony dopiero około 1730 r.

Studium językoznawcze jest trudne w lekturze, zwłaszcza dla mniej obeznanego w specjalistycznym nazewnictwie niespecjalisty. Toteż z uwagą czyta on objaśnienia warsztatowe dotyczące słownictwa zawarte w rozdziale II (s.19-25).Autorka zamyka je konstatacją, iż analiza dokumentacji leksykalnej winna pozwolić „na przedstawienie i charakterystykę w miarę pełnego inwentarza pojęć związanych z handlem, które funkcjonowały w polszczyźnie XVI i XVII w. na terenie Małopolski", przy czym dodaje, iż można przypuszczać, że ze względu na rolę Krakowa w ówczesnej Rzeczypospolitej „większość prezentowanego słownictwa należała do wspólnoodmianowej warstwy języka polskiego." Nie byłbym tego za bardzo pewien, jako że rola dawnej stolicy w XVII w. w gospodarce i handlu wielonarodowościowej Rzeczypospolitej wyraźnie malała a z drugiej strony trzeba pamiętać o specyfice kulturalnej poszczególnych jej części. Ale tu nie chciałbym wkraczać na tereny badawcze wymagające kompetencji językoznawcy i historyka gospodarki staropolskiej.

Na zasadniczą, oryginalną część rozprawy składają się rozdziały III – VIII (s. 26-175), dotyczące nazw czynności i transakcji, spotkań, nazewnictwa miejsc handlowych (place, miejsca otwarte, pomieszczenia i stoiska, budynki), uczestników wymiany handlowej (sprzedawcy, w tym wyspecjalizowani w określonej dziedzinie, nabywcy) oraz nazwy przedmiotu handlu. Niektóre z tych kwestii stanowiły temat wcześniejszych, wyżej wspomnianych rozprawek Ewy Młynarczyk. Wyniki swych dociekań zbiera ona w obszernym – niemal dwudziestostronicowym – zakończeniu (s.176-194), poprzedzającym wykaz najczęściej używanych skrótów, bibliografię oraz indeks omawianych wy-

razów i połączeń wyrazowych (s. 195-216). W *Zakończeniu* skupia uwagę na relacjach między polami leksykalnymi, semantycznymi relacjami w ramach owych pól, źródłami słownictwa handlowego (sięga do podstawowego zrębu pojęć ukształtowanego już w czasach Słowiańszczyzny pierwotnej, z której pochodziły takie wyrazy, jak *cena, drogi, karczma, przedać, tani, targ, kupić* wraz z pochodnymi, do których należy *kupiec* – zapożyczenia od Germanów, podczas gdy poprzednio wymieniony *targ* przejęli od Słowian Litwini, Łotysze, Skandynawowie Finowie), obecności leksyki handlowej w słownikach historycznych języka polskiego oraz na językowym obrazie realiów związanych z handlem na podstawie analizowanego w rozprawie słownictwa.

Książka o *Polskim słownictwie handlowym XVI i XVII wieku* zajmie trwałe miejsce w dorobku językoznawstwa historycznego (autorka sporządziła m.in. inwentarz środków leksykalnych używanych w czasach staropolskich dla wyrażania podstawowych treści związanych z handlem), a także pozwoli wzbogacić przyszłe syntezy dziejów kultury polskiej i wzbogaci kanon literatury dotyczącej historii handlu.

X

Alicja Pihan-Kijasowa przystąpiła do badań nad słownictwem handlowym w twórczości Bolesława Prusa jako autorka doświadczona, mająca w swym dorobku przede wszystkim szereg studiów nad językiem przedstawiciela poprzedniego pokolenia pisarzy polskich, Józefa Ignacego Kraszewskiego, który przeszedł do historii z zasłużonym przydomkiem Tytana Pracy. Jednakże nie poświęciła osobno uwagi tej tematyce – a to wymagałoby studiów nad tysiącletnimi dziejami utrwalonymi w jego twórczości lub skoncentrowania ich na powieściach współczesnych, których sporo znajduje się w dorobku autora Starej baśni, zwłaszcza przy uwzględnieniu twórczości publicystycznej, dziennikarskiej[14].

Wiele możemy oczekiwać od językoznawcy w zakresie badań nad językiem Henryka Sienkiewicza, nie tylko tym archaizowanym (*Trylogia, Krzyżacy*) ale i tym utrwalonym w utworach beletrystycznych dotyczących współczesności a także w publicystyce z wczesnego okresu twórczości. W szczególności warto by poświęcić nieco uwagi obecności terminologii zawodowej na kartach powieści „kupieckiej" czyli *Rodzininy Połanieckich.* Ale bez wątpienia najbardziej interesującego materiału możemy oczekiwać na kartach najbardziej warszawskiego mistrza, to jest Bolesława Prusa a przede wszystkim arcypowieści o Wokulskim i jego wiernym subiekcie Ignacym Rzeckim.

[14] W zbiorze studiów dotyczącym tego właśnie zakresu (*Kraszewski – pisarz współczesny.* Praca zbiorowa pod red. E. Ignatowicz. Warszawa 1996) spotykamy jedynie rozprawkę historycznoliteracką z zakrsu medycznego (T. Budrewicz, *„Zdrowie" i „choroba w języku Kraszewskiego w okresie wołyńskim,* s. 61-70). Obfitych materiałów do badań nad językiem XIX-wiecznym obok beletrystyki i publicystyki dostarczyć może korespondencja Kraszewskiego z różnych okresów jego twórczości. Zob. B. Kosmanowa, *Józef IgnacyKraszewski a Wielkopolska.* Bydgoszcz 1993, s. 15 nn., 64 nn.

Badaczka języka Kraszewskiego przystąpiła do studiów z tego samego zakresu w utworach twórcy *Lalki* przed kilkunastu laty, czego dowodem jest publikacja artykułu o zapożyczeniach angielskich w prozie Bolesława Prusa. W konkluzji stwierdza, że nie stronił on – wychowanek warszawskiej Szkoły Głównej oraz Instytutu Gospodarstwa Wiejskiego i Leśnictwa w Puławach, zainteresowany osiągnięciami nauki i techniki – od rozpowszechniającego się dosyć wyraźnie na przełomie XIX i XX w. słownictwa z ojczyzny Szekspira, przodującej wówczas w bliskim naszemu twórcy w zakresie zdobyczy cywilizacyjnych. Dowody na to znajdujemy zwłaszcza w jego publicystyce, w mniejszym zaś stopniu, co zrozumiałe ze względu na ich tematykę, w powieściach czy nowelach[15]. Wreszcie w rozprawce o „handlującej Warszawie" zasygnalizowała wyraźnie temat znajdującej się na ukończeniu swej gruntownej rozprawy o słownictwie handlowym w prozie najbardziej warszawskiego powieściopisarza i publicysty schyłku doby zaborów:

„Mnie, jako historyka języka, szczególnie interesują dawniejsze dzieje tego słownictwa[16]. Dobrym okresem do obserwacji jest zapewne druga połowa XIX wieku jako czas przyspieszonego w Polsce rozwoju kapitalizmu, a wyśmienitym źródłem do badań leksyki związanej z handlem, źródłem pokazującym słownictwo e kontekstach słownych i sytuacyjnych jest *Lalka* Bolesława Prusa, pisarza uznawanego za bystrego obserwatora otaczającej go rzeczywistości, w tym i rzeczywistości językowej. Jego powieść, reprezentująca klasyczny realizm, jest osadzona w społecznych i ekonomicznych realiach właśnie drugiej połowy XIX wieku."[17]

Autorka w artykule programowym opublikowanym na dwa lata przed ukazaniem się jej fundamentalnej książki zasygnalizowała uwzględnienie – w odniesieniu tylko do *Lalki* – ponad 200 jednostek związanych z handlem, cenami, kupiectwem, sklepem i sprzedażą. Monografia, co zostało zasygnalizowane w jej tytule, objęła obok głównej powieści skupionej wokół „handlującej" stolicy Królestwa Polskiego, nazywanego po stłumieniu powstania styczniowego *priwislenskim krajem*, również inne utwory prozatorskie Bolesława

[15] A. Pihan-Kijasowa, *Zapożyczenia angielskie w prozie Bolesława Prusa*, „Slavia Occidentalis" 48/49, 1991/1992, s. 165 – 170. W innej rozprawce autorka zajęła się *Funkcjami stylistycznymi rutenizmów leksykalnych w prozie Bolesława Prusa*, sygnalizując zaś wyraźnie trwałe zainteresowania tym kręgiem tematycznym, zauważyła brak całościowego opracowania języka tego jednego z najwybitniejszych pisarzy polskich drugiej połowy XIX wieku, przytaczając na poparcie tej uwagi skąpą literaturę przedmiotu, w tym książkę T. Mułkowej (*Słownictwo i fleksja <Lalki> Bolesława Prusa. Badania statystyczne*. Wrocław 1974) oraz artykuły W. Kapiszewskiego (*Uwagi o języku <Kronik> Bolesława Prusa*, „Przegląd Humanistyczny" 1983, s. 169-178), H. Kurkowskiej (*O języku <Lalki> Prusa*, „Poradnik Językowy" 1948, z.2, s. 2-8) oraz S. Mikołajczaka (*Porównania w <Faraonie> B. Prusa*, „Studia Polonistyczne" III, 1976, s. 105-114).

[16] Mowa o słownictwie handlowym. Autorka odwołuje się do wydanego w 1992 r. 2-tomowego dzieła Andrzeja Markowskiego *Leksyka wspólna różnym odmianom polszczyzny*, w którym spośród 6100 jednostek leksykalnych 140 dotyczy tego słownictwa, w tym 88 *handlu i* określeń pochodnych.

[17] *„Handlująca Warszawa"* (zob. wyżej przypis 3), s. 203 n. Możemy dodać, że wiek XIX zapoczątkował czasy przyspieszonych przemian cywilizacyjnych i okres ukazany w *Lalce* dotyczy ich początku, z biegiem czasu zaczęły nabierać tempa, co dziś dostrzegamy szczególnie wyraźnie. Zob. G. Labuda, *Studia*

Prusa, na tle leksyki handlowej epoki. Składa się z sześciu nienumerowanych rozdziałów, z których dwa pierwsze mają charakter wstępny, ostatnie dwa zmierzają ku syntezie, zaś podstawowe znaczenie mają trzeci i czwarty. Wstęp (s.7-12) dotyczy zakresu i stanu badań nad słownictwem handlowym w dawnej i nowszej polszczyźnie oraz założeń warsztatowych rozprawy. Rozdział i (*Utwory Bolesława Prusa jako źródło materiału*, s. 13-20) prezentuje podstawę analizy (*Anielka, Emancypantki, Lalka,Placówka* oraz nowele), zawiera też charakterystykę ich twórcy jako najwybitniejszego przedstawiciela polskiego realizmu w literaturze. Wskazane utwory powstały w latach 1885 – 1897. Na formę swych dzieł, zwłaszcza ich język i styl, ten autor był szczególnie uczulony – jak stwierdza najwybitniejszy badacz jego twórczości, poznański historyk literatury Zygmunt Szweykowski, starannie przygotowywał się do pisania, w tym poprzez uważną lekturę tekstów kolegów po piórze, zaś dobry język dla niego to „język prosty, jasny i dokładny. Osiąga się go głównie za pomocą właściwego operowania nazwami." Zasadnicze znaczenie miały dlań rzeczowniki konkretne.

Autorka przystąpienie do właściwego tematu – czyli analizy językoznawczej – poprzedza również zarysem historycznym (rozdział II: *Jak kształtował się handel na ziemiach polskich*, s. 21–28), obejmującym w syntetycznym ujęciu temat od czasów piastowskich, po schyłek XIX w. Odwołuje się, zwłaszcza w odniesieniu do wieków średnich, przede wszystkim do studiów znakomitego badacza stosunków społeczno-gospodarczych, Henryka Samsonowicza, w tym do zawartych w tomie i *Encyklopedii historii gospodarczej Polski do 1945 r.* (Warszawa 1981) haseł: „handel" i „jarmark", oraz dla okresu wcze4snokapitalistycznego do badań Juliusza Łukaszewicza i Ireny Pietrzak-Pawłowskiej. Są to rozważania szczególnie przydatne dla specjalistów reprezentujących jej profesję, jak również stanowią klarowne wprowadzenie dla historyka o przygotowaniu ogólnym. Druga połowa XIX wieku przyniosła wyraźny przełom zarówno w zakresie produkcji, jak i powiązanego z nią ściśle handlu, który wówczas przybrał nowoczesne formy. Warszawa tu przodowała, stanowiła wzorzec dla innych ośrodków w Królestwie Polskim. W piętnastoleciu 1882-1897 dwukrotnie wzrosło w tym mieście zatrudnienie handlu, nie wliczając gastronomii: z 14,7 do 29,3 tys. osób. Ważne znaczenie dla dynamiki życia gospodarczego miało powstanie takich instytucji, jak Bank Handlowy, Towarzystwo Kredytowe miasta Warszawy, Bank Dyskontowy Warszawski, Towarzystwo Wzajemnego Kredytu, Bank dla Handlu i Przemysłu, Kasa Pożyczkowa Przemysłowców Warszawskich oraz wielu kantorów (bankowych, loteryjnych, wekslowych, komisowo – ekspedycyjnych). Autorka zwraca też uwagę na zagadnienie reklamy o towarach i usługach, odwołując się do literatury przedmiotu a nawet – dla celów porównawczych – do tak specjalistycznych źródeł, jak *Akta cechów wileńskich 1495-1759*, przygoto-

wane do druku pod koniec dwudziestolecia międzywojennego przez zespół pod kierunkiem prof. Henryka Łowmiańskiego i upowszechnione niedawno dzięki starannej edycji Jana Jurkiewicza (Poznań 2006). Sięga więc i do czasów wcześniejszych a także do innych ośrodków w Rzeczypospolitej (tu stolica Wielkiego Księstwa Litewskiego) oraz na zachodzie Europy, odwołując się w tym wypadku do *Dziennika roku zarazy* Daniela Defoe. Nie zapomina o pojawieniu się w 1874 r. w sklepach warszawskich pierwszej reklamy świetlnej oraz – przede wszystkim - o roli prasy w upowszechnianiu reklamy w formie graficznej oraz tekstowej (krótkie anonse oraz dłuższe teksty). Znajdowali przy ich układaniu zatrudnienie specjaliści z agencji reklamowych. Świetnie napisany rozdział, jakiego rzadko szukać w pracach językoznawczych, dobrze świadczy o ogólnohumanistycznym przygotowaniu autorki, która kończy go następującą konkluzją:

„Bolesław Prus /.../ był świadkiem zarówno gwałtownego rozwoju nowoczesnego handlu, wówczas ściśle powiązanego z sektorem bankowym, jak i różnych form reklamowania towarów i usług. Pierwszy aspekt życia społeczno – gospodarczego, handel, znalazł w jego twórczości pełne odzwierciedlanie zarówno na płaszczyźnie wątków literackich, jak i reprezentacji leksykalnej. Natomiast proza autora *Lalki*, choć tak mocno przepojona wątkami ekonomicznymi, w niewielkim tylko stopniu odzwierciedla tak intensywnie rozwijającą się w drugiej połowie XIX wieku reklamę handlową" (28).

Może to słuszne spostrzeżenie, ale z lektury wspomnianej powieści oraz jej adaptacji filmowych na dużym i małym ekranie pozostaje na trwałe w naszej pamięci witryna sklepu Wokulskiego i dbałość o jej uatrakcyjnianie przez Starego Subiekta. Dowodzi to niezbicie doceniania przez powieściopisarza znaczenia reklamy w handlu Warszawy jego czasów.

W pierwszym z dwu rozdziałów analitycznych (III: *Struktura formalno – znaczeniowa pola tematycznego HANDEL*, s. 29-40), rozbitym na 12 punktów, autorka omawia nazwy czynności i transakcji handlowych, miejsc ich przeprowadzania, osób związanych z handlem, określenia dotyczące rozliczeń handlowych, kosztów transakcji, nazwy środków płatniczych (papierów wartościowych), nazwy przedmiotu handlu i jego oznakowania, wyposażenia i wystroju obiektów handlowych, jednostek miar i wag używanych w handlu oraz określenia związane z reklamą towaru. Poza tym ostatni punkt dotyczy *variów*, do których autorka zalicza nie mieszczących się w powyższym podziale 11 rzeczowników (branża, dostawa, giełdowy kurs, monopol, pokwitowanie, reszta, ród kupiecki, spółka kupiecka, statek kupiecki, studia handlowe i wydział handlowy) oraz 5 czasowników (kapitalizować, zawijać, zdyskontować, zażądać i żądać).

Rozdział IV nosi tytuł: *Słownictwo handlowe Prusa w historii języka i historii gospodarczej* (s.41-58) i omawia w kolejnych siedmiu punktach nazwy

czynności i transakcji handlowych, miejsc i osób z nimi związanych, określenia związane z rozliczeniami handlowymi oraz kosztami transakcji, środkami płatniczymi oraz gospodarowaniem pieniądzem i majątkiem. Zmierza ku syntezie rozdział V (*Słownictwo handlowe Prusa na tle polszczyzny XIX wieku* (s.59-70) oraz VI (*Frekwencja słownictwa handlowego w tekstach Prusa*, s. 71-77), zaś wyniki analizy zawiera obszerne zakończenie (s. 77-84). Objętościowo nad częścią analityczno-opisową przeważają pracowicie sporządzone aneksy (s. 97-139), na które składajasię *Notacje leksykograficzne, Słownictwo nienotowane w źródłach leksykograficznych, Lista rangowa* oraz *Rozmieszczenie słownictwa handlowego w tekstach) i Słownik a* także *Indeks jednostek językowych* (s. 253-268). Rozprawa została zaopatrzona w streszczenie w języku angielskim[18].

Dzieło A. Pihan-Kijasowej zapisuje się do programu badawczego językoznawców polskich nad słownictwem, nawiązującego do osiągnięć francuskich z tej dziedziny i rozpoczętego na początku ostatniej ćwierci XX wieku. Jego ramach powstały prace monograficzne dotyczące słownictwa sportowego, leśnego, kulinarnego itd. A od 2002 r. trwają prace nad słownictwem Stefana Żeromskiego. Tematyka handlowa została zapoczątkowana w Krakwie przez Ewę Młynarczyk a najwybitniejszym osiągnięciem w tym zakresie stała się rozprawa dotycząca Bolesława Prusa, powstała na Uniwersytecie Adama Mickiewicza w Poznaniu. Impulsem dla autorki stała się bez wątpienia *Lalka*, powieść o „handlującej" Warszawie i jej czołowych bohaterach – zdeklasowanym szlachcicu, który po epizodzie powstańczo – zesłańczym z sukcesem wszedł w kręgi mieszczańsko-kupieckie i jego sklepowej załodze z głównym subiektem na czele a także przedstawicielach różnych warstw społecznych, należących do kręgu klientów firmy Wokulskiego.

Słusznie autorka konstatuje, że twórca tej powieści potrafił doskonale dostrzec potrzeby mieszkańców wielkiego miasta i wyzwania codzienności, był wrażliwy na ich sprawy, przy czym wyraźnie reagował na te pierwszej wagi zauważając zarazem owe marginesowe, związane z problemami nurtującymi odchodzący świat arystokracji. „Bolesław Prus był świadkiem zarówno gwałtownego rozwoju nowoczesnego handlu, jak i różnych form reklamowanie towarów i usług. Zwłaszcza /.../ handel znalazł w jego twórczości pełne odzwierciedlenia zarówno na płaszczyźnie wątków literackich, jak i reprezentacji leksykalnej. Natomiast w niewielkim tylko stopniu nawiązał do prężnie się wówczas rozwijającej reklamy" (s. 78).

[18] W odniesieniu do obszernej i wielowątkowej *Literatury przedmiotu* (s. 85-93) piszący te słowa historyk zauważy, iż autorka – jak to na ogół czynią poloniści – nie wyodrębnia źródeł i opracowań ale łącznie je traktuje pod hasłem *Literatura* natomiast wydziela cztery *Słowniki objęte skrótami*. Do bibliografii dodałbym obszerną i gruntowną (liczącą ponad 400 stron druku) rozprawę Wiesława Sonczyka, *Bolesław Prus. Publicysta – redaktor – teoretyk prasy.* Warszawa 2000. Jej uwzględnienie może być przydatne zwłaszcza w dalszych badaniach nad miejscem pisarza w początkach nowoczesnej reklamy.

Nie możemy jednak z tego tytułu czynić powieściopisarzowi zarzutu, jako że *Lalka* nie jest utworem dotyczącym handlu warszawskiego u schyłku XIX w. w jego różnych aspektach, ale o relacjach między zakochanym nieszczęśliwie w zubożałej i marnego charakteru arystokratce i jej kręgu społecznym. Przy tym powieść ta wybija się niewątpliwie na pierwsze miejsce wśród źródeł do badań nad słownictwem handlowym Prusa, ale obok niej poczesne miejsce zajmują *Emancypantki, Placówka, Anielka* oraz nowele. Łącznie te utwory pozwoliły zestawić 626 jednostek językowych związanych z *handlem (*pole tematyczne podzielone na dwanaście tzw. *podpól)*. Najliczniejsza grupa dotyczyła środków płatniczych, bo aż 117, wśród nich prym wiodły rubel i pieniądz. Następna pozycja (104) przypadła czynnościom i transakcjom handlowym, kolejna miejscom ich przeprowadzania (84) ze starosłowiańskim targiem na czele. Niemal taką samą pozycję (83) zajęły osoby związane z dokonywaniem owych transakcji sprzedaży (m.in. bankier, kupiec, handlowiec, sklepikarz, subiekt) oraz nabywania towarów (klient, kupujący, nabywca), dalszą zaś (53) rozliczenia handlowe z czasownikiem *płacić* na czele. 52 jednostki skupiono w podgrupie: wartość towaru oraz obliczanie jego kosztów.

Autorka – zakładając, że pisarz realista miał na uwadze „wierne i obiektywne odtworzenie rzeczywistości, także rzeczywistości językowej" – wnioskuje, iż „używane przez niego słownictwo handlowe mieści się w leksykonie słów używanych przez współczesnych mu Polaków. Konfrontacja nazw handlowych Prusa z analogicznym słownictwem utrwalonym w leksykonach grupujących leksykę dziewiętnastowieczną tezę tę potwierdziła." Podstawę do takiego wniosku stanowiła analiza zawartości klasycznych słowników wydanych w XIX i XX wieku, od Lindego do Daroszewskiego.

Obie prezentowane tu rozprawy stanowią trwały wkład w badania językoznawcze oraz dotyczące historii handlu. Należy zwrócić uwagę na ich solidną podbudowę historyczną a w wypadku rozprawy A. Pihan-Kijasowej również na wysoką kompetencję poznańskiej badaczki w zakresie ukazania obrazu złożonych przemian gospodarki XIX-wiecznej i początków reklamy, stanowiącej ważne ogniwo w zakresie tematyki badań oraz na uwzględnienie materiału porównawczego. Toteż handel został ukazany przez autorkę nie tylko w aspekcie językoznawczym, ale także silnie osadzony w dziejach epoki oraz w dorobku innych wybitnych twórców epoki.

Marceli Kosman

Ryszard Rosa

Zarys polskiej filozofii bezpieczeństwa na tle europejskiej myśli polemologicznej i irenologicznej

Wyd. Akademii Podlaskiej, Siedlce 2009, ss. 205

Od pewnego czasu na rynku księgarskim znajduje się kolejna pozycja naukowa z zakresu filozofii bezpieczeństwa. Jest to rozprawa Ryszarda Rosy pt. **Zarys polskiej filozofii bezpieczeństwa na tle europejskiej myśli polemologicznej i irenologicznej**. Jej autor, współtwórca (wraz z Januszem Świniarskim) filozofii bezpieczeństwa przedstawił kolejny obszar wiedzy z zakresu swoich badań[1]. Będąc pracownikiem naukowym Uniwersytetu Podlaskiego w Siedlcach, praca ukazała się nakładem tego wydawnictwa, wówczas, Akademii Podlaskiej w Siedlcach.

Ta kolejna rozprawa jest, jak podkreśla autor we wstępie jest (s. 11) …próbą ukazania wkładu polskich filozofów i uczonych w budowanie zrębów filozofii bezpieczeństwa personalnego i strukturalnego, ujętego w szerszej perspektywie europejskiej myśli polemologicznej i irenologicznej. Zatem w całej rozciągłości wpisuje się w dotychczasowe badania naukowe realizowane w tej dziedzinie[2], które tworzą teoretyczne podstawy nauk o bezpieczeństwie.

Przedstawioną w rozprawie problematyka została ujęta w formie trzech części. W pierwszej, wprowadzającej, autor przedstawił problematykę *…bezpieczeństwa personalnego i strukturalnego jako ważne wyzwanie filozoficzne i społeczne w całym okresie rozwoju ludzkości*. W części drugiej autor przedstawił wybrane – w jego przekonaniu – *…bardzo ważne koncepcje polemologiczne i irenologiczne tworzone przez filozofów europejskich os czasów starożytności do współczesności*. Natomiast w części trzeciej zostały przedstawione *…najważniejsze koncepcje bezpieczeństwa (…) zawarte w polskiej myśli filozoficznej – od krakowskiej szkoły prawa narodów do współczesności*.

Autor zaznaczył (s. 12), że …powyższa praca przeznaczona jest dla nauczycieli akademickich i studentów kierunków i specjalności związanych bezpo-

[1] Autor wydał między innymi: w 1995 roku monografię pt. *Filozofia bezpieczeństwa* a w 1998 roku *Filozofia i edukacja dla bezpieczeństwa. Wybrane aspekty ontologiczne, aksjologiczne i prakseologiczne.*

[2] Dotychczas z zakresu filozofii bezpieczeństwa ukazały się następujące – najważniejsze – pozycje naukowe: J. Kondziela, *Badania nad pokojem. Teoria i jej zastosowanie*, Warszawa 1974, J. Borgosz, *Drogi i bezdroża filozofii pokoju (Od Homera do Jana Pawła II)*, Warszawa 1983, Z. Kuderowicz, *Polska filozofia pokoju. Historia idei pokoju w kulturze polskiej do 1939 roku*, Warszawa 1992, tenże, *Filozofia o szansach pokoju. Problem wojny i pokoju w filozofii XX wieku* Białystok 1995, J. Świniarski, O *naturze bezpieczeństwa. Prolegomena do zagrożeń ogólnych*, Warszawa – Pruszków 1997.

średnio z problematyką bezpieczeństwa. Autor wyraził także nadzieję, że …zainteresować ona może wszystkich ludzi „dobrej woli", którzy pragną uczestniczyć w budowaniu bezpiecznego świata.

Podjęte w części pierwszej wprowadzenie w problematykę i metodę rozważań zatytułowano następująco: **Irenologia, polemologia czy filozofia bezpieczeństwa?** Takie, z pozoru przewrotne przeciwstawienie sobie różnych sposobów podejścia do problematyki dorobku myśli filozoficznej, społecznej czy wojskowej, jest także zwróceniem uwagi na jej metodologiczne aspekty. Refleksja historyczna na temat istoty wojny i roli pokoju w rozwoju społecznym jest, zdaniem autora, tak samo istotna jak współczesne rozważania o bezpieczeństwie, które definiuje …*jako taką formę istnienia, która zapewnia trwanie, przetrwanie i rozwój człowieka, społeczeństwa i świata przyrody*. Owo metodologiczne podejście zakłada, że tylko takie …*holistyczne, interdyscyplinarne traktowanie problematyki bezpieczeństwa – w połączeniu z wieloma badaniami konkretnymi i szczegółowymi – może ułatwić zrozumienie i rozwiązanie najważniejszych wyzwań cywilizacyjnych i kulturowych naszych czasów, na które powinny odpowiedzieć środowiska naukowe reprezentujące wszystkie dziedziny wiedzy* (s. 13).

Rozważania nt. źródeł „filozofii bezpieczeństwa" obejmują analizę historii myśli filozoficznej i społecznej od Starożytności aż do współczesności. Poprzedzone są one ważną wskazówką metodologiczną, która sprowadza się do stwierdzenia, że …*formułowane w jej obrębie koncepcje wojny, pokoju i bezpieczeństwa zawarte były zwykle w traktatach mówiących o ogólnych kwestiach społecznych, stanowiły integralną część dociekań nad losami ludzkości, nad historycznie kształtującymi się typami społeczeństw, kultur i cywilizacji* (s. 14). W treści tej części rozważań wskazano na istotę najogólniejszych koncepcji przedstawionych w poszczególnych epokach historycznych, okresach i szkołach filozoficznych jak i najważniejszych ich przedstawicieli, do Jana Pawła II włącznie. W ramach ogólnych rozważań i formułowanych wskazań metodologicznych autor stwierdza, że wśród wskazanych idei (wartości) pokój jest wyżej sytuowany niż wojna, która jest traktowana jako środek ostateczny, jako „środek do pokoju" a nie cel sam w sobie. Ale, zdaniem autora, nie oznacza to, …*że w istniejących warunkach, gdy nadal realne jest zagrożenie nowymi wojnami, nie powinniśmy być należycie przygotowani do obrony niepodległości państw, szczęścia i bezpieczeństwa obywateli* (s. 25). Takie historyczne, refleksyjne podejście do historycznego dorobku myśli filozoficznej czy społecznej, w ocenie Ryszarda Rosy, …*pozwala również na sformułowanie wielu pytań i problemów, których wyjaśnienie pozwoliłoby lepiej przygotować się na wyzwania i zagrożenia, jakie niesie teraźniejszość i przyszłość* (s. 26). One także stanowią próbę syntetycznego przedstawienia myśli polemologicznej i irenologicznej oraz wkładu Polaków w jej rozwój i doskonalenie.

W rozważaniach przedstawionych w części drugiej, zasadniczej części rozprawy, autor skupił uwagę na dorobku historycznym a zatytułował go następująco: **Wybrane europejskie koncepcje polemologiczne i irenologiczne – zarys problematyki i metod**. Jednocześnie uzasadnił, że świadomie zrezygnował z szerszej charakterystyki przedstawionych koncepcji bezpieczeństwa człowieka i społeczeństwa a skoncentrował się na tych, *…które zawierają wartości uniwersalne, możliwe do zastosowania i rozwinięcia we współczesnych badaniach nad (…) „gorącymi", dynamicznymi cywilizacjami i kulturami przełomu XX i XXI wieku.* Szczegółowe rozważania obejmują problematykę usystematyzowaną przyjętą chronologią:

- Myśl polemologiczna i irenologiczna starożytności i średniowiecza,
- Nowożytne koncepcje polemologiczne i irenologiczne,
- Wybrane współczesne koncepcje polemologiczne i irenologiczne.

Tak zakreślony historyczny obszar badań pozwolił autorowi na przedstawienie kwestii bezpieczeństwa jednostek, wspólnot ludzkich i państw w dorobku wielu przedstawicieli różnych okresów i epok. Analizie poddano dorobek przedstawicieli „jońskiej filozofii przyrody" i Heraklita z Efezu. W analizie dorobku myśli starożytnej Grecji nie mogło zabraknąć Sokratesa, Platona i Arystotelesa. W przedstawionych koncepcjach starożytnego Rzymu, obok poglądów Cycerona i Lukrecjusza dominuje analiza myśli wczesnochrześcijańskiej zarówno w pierwszym jak i drugim okresie rozwoju z ważnymi poglądami św. Augustyna. W zarysie analizy średniowiecznej myśli o wojnie i pokoju nie zabrakło poglądów św. Tomasza z Akwinu. W konkluzjach tej części przy autor zwraca szczególną uwagę na rozważania, mówiące o *…źródłach zagrożenia bezpieczeństwa, jak: naruszenie ładu istniejącego we wszechświecie i w człowieku; niezrozumienie i nieprzestrzeganie w życiu jednostek, narodów i państw zasad sprawiedliwości oraz norm moralnych i prawnych; kierowanie się emocjami a nie nakazami rozumu; dążnością do zaspokojenia za wszelką cenę nienasyconych żądz, zdobycia nadmiernego bogactwa, władzy itp.* (s. 56).

W analizie nowożytnych koncepcji polemologicznych i irenologicznych przedstawiono poglądy wielu ludzi, których rozważania związane były z wielkimi przemianami i przewrotami w życiu gospodarczym, społecznym, politycznym i umysłowym od drugiej połowy wieku XV do wieku XVIII. Zdaniem autora, *…przemiany te wywarły również istotny wpływ na kształt i charakter filozofii oraz formułowane w jej obrębie koncepcje bezpieczeństwa, wojny i pokoju* (s. 58). Wśród wielu znakomitych przedstawicieli Renesansu przedstawiono idee takich myślicieli jak: Mikołaj Machiavelli, Tomasz Morus, Franciszek Bacon, Tomasz Campanella, Jan Bodin. W wieku XVII na szczególną uwagę autora zasłużyły teorie Jana Althausa, Tomasza Hobbesa, Hugo Grotiusa i Karola Monteskiusza. Natomiast w wieku XVIII, wieku Oświecenia, w którym dążono do uczynienia życia człowieka lżejszym i szczęśliwszym,

wolnym od trosk i przesądów a zarazem od zjawisk zagrażających jego rozwojowi i bezpieczeństwu, dominują poglądy jego najbardziej znaczących przedstawicieli: Barucha Spinozy, Johna Locka, Dawida Hume'a, Woltera, Jana Jakuba Rousseau, Pawła Henryka Holbacha, Denisa Diderota. Rozważania zamyka analiza przedstawicieli klasycznej filozofii niemieckiej: Immanuela Kanta, J.G. Fitsche'go, J.W.F. Hegla.

Współczesne koncepcje polemologiczne i irenologiczne obejmują poglądy ważnych przedstawicieli poszczególnych nurtów. W grupie naturalistycznych koncepcji analizie poddano założenia socjaldarwinizmu, socjobiologii i etologii. Psychologiczne interpretacje obejmują nurt psychoanalizy i neopsychoanalizy. Natomiast w ramach najnowszych badań polemologicznych przedstawiono poglądy Gostona Bouthoula.

Ważną częścią rozważań jest analiza bezpieczeństwa wojny i pokoju w filozofii chrześcijańskiej, ukazana przede wszystkim w dorobku jej najwybitniejszych przedstawicieli: Jacques Maritain, Emmanuela Mouniera i Piotra Teilharda de Chardin. Uzupełniają ją rozważania społecznej nauki Kościoła rzymskokatolickiego, datowanej od pontyfikatu Leona XIII i jego encykliki *Rerum novarum* (1891). Podsumowują ją poglądy Jana Pawła II, który stwierdził, że *…wojny nie są czymś koniecznym, czymś, co nieodzownie towarzyszyć musi dziejom ludzkim; są one produktem człowieka i dlatego są przezwyciężalne…* (s. 134).

W części trzeciej zatytułowanej **Zarys polskiej „filozofii bezpieczeństwa"**, autor rozprawy wykazał, że …w bogatym dorobku polskiej „filozofii bezpieczeństwa odnaleźć można nie tylko oryginalne koncepcje dotyczące trudnych czasów naszego państwa i narodu, ale także wiele wartości uniwersalnych, przyczyniających się do rozwoju filozofii, teorii i praktyki bezpieczeństwa personalnego i strukturalnego w różnych okresach historycznego rozwoju (s. 140).

Poprzez analizę dorobku polskiej myśli filozoficznej, politycznej, społecznej i wojskowej autor ukazuje ważne stwierdzenia i koncepcje z zakresu bezpieczeństwa wojny i pokoju znajdujące się w dorobku polskich myślicieli, pisarzy politycznych, dowódców i władców państwa.

Zaskoczeniem dla początkujących studentów może być zarówno pierwszy odnotowany przedstawiciel Marcin Boduła (zm. 1279) jak i jego pogląd, że *…wojny nie mają charakteru boskiego, lecz są dziełem samych ludzi* (s. 141). Dlatego, jego zdaniem, *…wszczynając je nie można powoływać się na wolę Opatrzności, która jakoby usprawiedliwia walki toczone z „niewiernymi"* (s. 142). W dalszych rozważaniach przedstawiono poglądy przedstawicieli krakowskiej szkoły prawa narodów z XIV i XV wieku (Mateusz z Krakowa, Paweł Włodkowic, Stanisław ze Skarbimierza, Stanisław z Dąbrówki).

Z późniejszych lat analizie poddano dorobek Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Sebastiana Petrycego z Pilzna, polskich Arian (Grzegorz Paweł

z Brzezin, Piotr z Goniądza, Samuel Przypkowski, Marcin Czechowicz) a z okresu Oświecenia króla Stanisława Leszczyńskiego, Hieronima Stroynowskiego, Józefa Kajetana Skrzetuskiego, Wincentego Skrzetuskiego, Hugo Kołłątaja, Stanisława Staszica.

W kolejnym podrozdziale autor ukazuje zarówno bogaty dorobek polskiej myśli z lat zaborów, epoki romantyzmu i pozytywizmu (Adam Czartoryski, Józef Maria Hoene-Wroński, Wojciech Bogumił Jastrzębowski, August Cieszkowski, Karol Libelt, Bronisław Trentowski, ks. Piotr Ściegienny, Adam Mickiewicz, Zygmunt Krasiński) jak i rodzące się demokratyczne koncepcje wojny i pokoju (Henryk Kamieński, Jan Bloch, Feliks Koneczny).

W swoistym podsumowaniu autor stwierdza, że: Z *jednej strony wielu uczonych i polityków wskazuje na malejące ryzyko wybuchu wojny światowej, z drugiej niepokoić muszą pojawiające się nowe źródła zagrożeń taki chociażby jak terroryzm, nacjonalizm, ksenofobie etniczne, fundamentalizm religijny i wiele innych. Sytuacja ta wymaga od nas m.in. pogłębionych studiów teoretycznych, dla których podstawy stanowić mogą także zarysowane wyżej w dużym skrócie stanowiska myślicieli europejskich i polskich…* .

Powyższa rozprawa staje się bardzo cennym uzupełnieniem literatury naukowej z zakresu bezpieczeństwa narodowego dla wszystkich, którzy chcą i powinni podejmować działania z zakresu kształtowania tego bezpieczeństwa.

Wiesław Stach

Badania marketingowe w zarządzaniu organizacją

red. nauk. Wojciech Popławski, Eulalia Skawińska
Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012. ss. 361

W okresie dynamicznych przemian rynkowych wzrasta znaczenie badań marketingowych, rośnie bowiem zapotrzebowanie na informację. W gospodarce rynkowej większość decyzji podejmowana jest w sytuacji niepewności, w której trudno jest przewidzieć przyszłe zdarzenia bez posiadania dodatkowych informacji. Każdy podejmujący decyzję, przechodzi przez kolejne jej etapy są to: ustalenie celu, wybór najlepszej alternatywy, podjęcie i realizacja decyzji oraz kontrola jej rezultatów. Realizacja każdego z wymienionych etapów wymaga określonych informacji, których decydentom mogą dostarczyć badania marketingowe. Nie eliminują one całkowicie ryzyka jednak mogą je znacznie ograniczyć i przyczynić się do tego, że podejmowane decyzje będą mniej obarczone omyłkami i sądami intuicyjnymi. Warto zauważyć, że zapotrzebowanie na informacje mają nie tylko przedstawiciele przedsiębiorstw, ale również inni uczestnicy gry rynkowej. Zwracają na to uwagę Autorzy recenzowanej książki, którzy nie zawężają swoich rozważań jedynie do przedsiębiorstwa, ale do szeroko pojmowanej organizacji. Czyni to tę publikację unikatową i nowatorską. Redaktorami naukowymi książki są Eulalia Skawińska oraz Wojciech Popławski, natomiast autorami poszczególnych rozdziałów są: Krzysztof Andruszkiewicz, Barbara Bielicka, Rafał Drewniak, Paweł Kufel, Marek Matuszak, Elżbieta Szczepańska oraz Małgorzata Wieczorek-Grabowska.

Publikacja składa się z dwóch części. W pierwszej Autorzy przedstawili podstawowe zagadnienia z zakresu teorii badań marketingowych, ujmując je w 8 rozdziałach, natomiast w drugiej zostały zaprezentowane obszary zastosowań badań marketingowych oraz studia przypadków.

W pierwszym rozdziale *Istota i znaczenie badań marketingowych* (autorzy: K. Andruszkiewicz, B. Bielicka) oraz drugim *Przygotowanie badania marketingowego* (autorzy: K. Andruszkiewicz, E. Szczepańska) zostaje wyjaśniona istota i znaczenie badań marketingowych, jak również przedstawiona zostaje procedura przygotowania badań. W trzecim rozdziale *Gromadzenie danych pierwotnych* (autor: B. Bielicka) zostają w sposób syntetyczny scharakteryzowane źródła informacji wykorzystywane w marketingu, jak również metody i narzędzia pomiarowe stosowane w procesie pozyskiwania jakościowych i ilościowych danych pierwotnych. Wnikliwe zapoznanie się Czytelnika z treścią czwartego rozdziału *Budowa instrumentu pomiarowego* (autor: M. Matuszak) umożliwia mu pozyskanie niezbędnej wiedzy do samodzielnego opracowania instrumentu pomiarowego jakim jest kwestionariusz ankiety bądź wywiadu. Warto zauważyć, że poprawnie skonstruowany instrument pomiaro-

wy umożliwia eliminację wielu błędów powstających na tym etapie procesu badawczego. W rozdziale piątym *Realizacja badania marketingowego i prezentacja jego wyników* (autor: M. Wieczorek-Grabowska) została podjęta problematyka redukcji, redakcji i analizy danych pochodzących z badań marketingowych. Autorka m.in. prezentuje możliwe błędy w badaniach marketingowych, jak również przedstawia korzyści stosowania programów komputerowych w badaniach. Szósty rozdział nosi tytuł *Statystyka w badaniach marketingowych* (autorzy: P. Kufel. E. Szczepańska). W niewielu dotychczasowych publikacjach, w których podjęta została problematyka pozyskiwania informacji na użytek marketingu, Czytelnik odnajdzie tak syntetyczne i przejrzyste przedstawienie zagadnień związanych z zastosowaniem statystyki w badaniach marketingowych, a obszar ten stanowi jeden z trudniejszych w procesie opracowywania wyników. Po jego uważnej analizie Czytelnik bez trudu zauważy związek między statystyką i badaniami marketingowymi. Bardzo dynamiczny rozwój sieci internetowej sprawia, że obecnie jest to kluczowe medium pozyskiwania i gromadzenia informacji. O zaletach i ograniczeniach gromadzenia danych za pośrednictwem Internetu Autorzy piszą w siódmym rozdziale *Wykorzystanie internetowych badań marketingowych w zarządzaniu organizacją* (autor: R. Drewniak). W obliczy postępującej internacjonalizacji przedsiębiorstw, jest coraz większe zapotrzebowanie na informacje o rynkach zagranicznych. Realizacja tego zadania wiąże się koniecznością prowadzenia badań marketingowych na rynkach zagranicznych, co wymaga dużej wiedzy na temat możliwości i ograniczeń ich projektowania oraz realizacji. Również ten problem podejmują Autorzy w swojej książce, a w szczególności w ósmym rozdziale *Międzynarodowe badania marketingowe* (autor: R. Drewniak).

W drugiej części książki Autorzy prezentują siedem wybranych obszarów zastosowań badań marketingowych (zaczynając od badania i pomiaru satysfakcji klienta, czy też badania lojalności, kończąc na badaniach poszczególny elementów marketingu mix) oraz jedenastu studiów przypadków. W strukturze każdego studium przypadku zawarte zostały streszczenie, słowa klucze, opis przypadków oraz pytania i problemy do rozwiązania. Zamieszczony na końcu książki słownik i indeks ważniejszych pojęć ułatwiają Czytelnikowi sprawne odnalezienie pożądanej informacji.

Recenzowana książka stanowi kompendium wiedzy z zakresu badań marketingowych. Autorzy porządkują dotychczasowy stan wiedzy w tym zakresie. Istotnym atutem książki jest jej praktyczny charakter, co pozwala na przygotowanie Czytelnika do samodzielnego opracowania i przeprowadzenia badań marketingowych. Połączenie wiedzy teoretycznej z praktycznymi aspektami badań marketingowych czyni tę publikację unikatową na rynku wydawniczym i umożliwia osiągnięcie wysokiej efektywności procesu uczenia. Książka zawiera wiele rozwiązań ułatwiających Czytelnikowi wyrobienie sobie twórczych

i analitycznych umiejętności marketingowych. Zaproponowane do każdego rozdziału pytania i zadania kontrolne pozwalają na usystematyzowanie oraz weryfikację wiedzy przez Czytelnika. Książka ma bardzo logiczny układa, istotne treści zostały wyodrębnione co jeszcze bardzie czyni ją przydatną w procesie zdobywania wiedzy z zakresu badań marketingowych.

Książka jest adresowana do studentów kierunków ekonomicznych i biznesowych, jak również przedstawicieli różnych organizacji uczestniczących w procesie decyzyjnym, w którym wykorzystuje się informacje o charakterze marketingowym. Publikacja może zostać również wykorzystywana przez kadrę akademicką, zajmującą się aspektami marketingowymi w organizacji. Dla nich może ona być użyteczna w projektowania swoich badań oraz w procesie dydaktycznym.

Anetta Barska

Lista współpracujących recenzentów
Zeszytów Naukowych WSHiU w Poznaniu

- Prof. zw. dr hab. Marianna Daszkowska, Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania, Gdańsk
- Prof. zw. dr hab. Stanisław Kosiński, em. Uniwesrsytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin
- Prof. zw. dr hab. Eulalia Skawińska, Uniwersytet Zielonogórski, Zielona Góra
- Prof. zw. dr hab. Marek Ziółkowski, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa
- Dr hab. Małgorzata Domiter, prof. nadzw., Uniwersytet Ekonomiczny, Wrocław
- Dr hab. Stanisław Jarmoszko, prof. nadzw., Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny, Siedlce
- Dr hab. Józef Koziński, prof. nadzw., Wyższa Szkoła Bankowa, Wrocław
- Dr hab. Sławomir Zalewski, prof. nadzw., Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny, Siedlce

INFORMACJA DLA AUTORÓW

Uprzejmie informujemy, że Zeszyty Naukowe WSHiU w Poznaniu wydawane są w cyklu półrocznym. Przyjmujemy nadesłane artykuły lub komunikaty w następujących terminach: do 31 marca i do 30 października każdego roku.

W celu ujednolicenia publikacji prosimy przygotować opracowanie według następujących założeń:

1. Artykuły i komunikaty naukowe powinny mieć charakter autorski i nie były dotychczas publikowane.
2. Artykuły i komunikaty winny mieć objętość do 15 stron maszynopisu.
3. W zeszycie naukowym Autor może wystąpić tylko z jednym artykułem (przy ewentualnym współautorstwie drugiego).
4. Prace należy składać w rektoracie WSHiU w dwóch egzemplarzach wraz z dyskietką (program Word, czcionka 12, odstęp 1,5, wielkość tekstu na stronie znormalizowana, strony ponumerowane, przypisy u dołu strony z numeracją ciągłą w obrębie artykułu).
5. Dostarczone prace powinny być zaopatrzone w streszczenie w języku polskim i angielskim o objętości od 0,5 do 0,75 strony maszynopisu oraz w tytuł i podtytuły oraz podpisy pod tabelami i rysunkami po polsku i po angielsku.
6. Tabele i rysunki, opatrzone tytułem i źródłem, zamieszczane mogą być w tekście zgodnie z tematem, albo na końcu pracy jako aneks.
7. Artykuł nie będzie podlegał korekcie i będzie drukowany w formie przedstawionej przez Autora na dyskietce.
8. Publikacje są nieodpłatne.

DIRECTIONS FOR AUTHORS CONTRIBUTING TO THE SCIENTIFIC PAPERS

We kindly inform you that the Scientific Papers of The Higher School of Commerce and Services in Poznan are published every half a year. We accept articles and statements sent to us until the 31st of March and the 30th of October (twice a year).

To unify publications, please follow the instructions below:

1. Author's publications should never be published before.
2. Articles and statements should have between 10 and 15 pages.
3. Author may submit only one article (co-author is accepted).
4. Two copies of papers should be submitted to the chancellors office of the Higher School of Commerce and Services together with a disc (word processor - Word, the size of font – 12, line spacing – 1,5, page numbers, continuous numeration of footnotes within an article).
5. Papers should include English and Polish half-page summary, title, subtitles, titles of tables and diagrams.
6. Tables and diagrams with title on the top and quotation source at the bottom may be placed either inside or at the end of a writing (as an appendix).
7. Each writing will be printed in a way it was submitted by the author. No further text proofreading is predicted.
8. Publications are not rewarded.

Wyższa Szkoła Handlu i Usług
w Poznaniu

wydała następujące publikacje

Zeszyt Naukowy Nr 1, Poznań 2000
poświęcony wybranym problemom makro- i mikroekonomicznym.

Zeszyt Naukowy Nr 2, Poznań 2001
poświęcony oryginalnym badaniom naszych pracowników.

Zeszyt Naukowy Nr 3, Poznań 2001
poświęcony prezentacji i upowszechnieniu wiedzy o serwisie informacyjnym Trade Point Poznań, którego misją jest wspomaganie krajowego i zagranicznego handlu nowoczesną obsługą elektroniczną.

Zeszyt Naukowy Nr 4, Poznan 2002
poświęcony problemom handlu i usług, rozpatrywanych w różnych aspektach.

Zeszyt Naukowy Nr 5, Poznan 2002
poświęcony w dużej mierze różnym aspektom wsi i rolnictwa.

Zeszyt Naukowy Nr 6, Poznan 2003
poświęcony w większości problematyce związanej z nowoczesnymi sposobami i metodami wzrostu efektywności gospodarowania .

Zeszyt Naukowy Nr 7, Poznań 2004
poświęcony różnym aspektom przystąpienia Polski do Unii Europejskiej.

Zeszyt Naukowy Nr 8, Poznań 2005
poświęcony różnym formom rynku usług, przekształceń własnościowych i organizacyjnych przedsiębiorstw oraz pomocy środków wspólnotowych.

Zeszyt Naukowy Nr 9, Poznań 2005
poświęcony poznaniu i kształtowaniu gospodarki z punktu widzenia przedsiębiorstwa i jego otoczenia.

Zeszyty Naukowe Nr 10, Poznań 2006
poświęcone istotnym wątkom z punktu widzenia aktualiów naszej gospodarki w skali mikro i makroekonomicznej.

Zeszyty Naukowe Nr 11, Poznań 2006
poświęcone zagadnieniom systemu bankowego, konkurencyjności i zarządzania, wybranych problemów wsi i rolnictwa oraz spożycia żywności.

Handel. Znaczenie we współczesnej gospodarce, Poznań 2006
Materiały z ogólnopolskiej konferencji dniu 27-28. 11. 2006. w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu

Zeszyty Naukowe Nr 12, Poznań 2007
poświęcone polityce handlowej, systemów wynagradzanie i zarządzania, rachunku efektywności inwestycji, przestępczości gospodarczej, migracji, a także ubezpieczeń.

Logistyka w usługach, Poznań 2007
materiały z konferencji w dniu 27.01.2007 r. w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu

Zeszyty Naukowe Nr 13, Poznań 2007
poświęcone ocenie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, wymianie handlowej z krajami sąsiadującymi, problemom finansowym i prawnym, gospodarce przestrzennej i infrastrukturze.

Zarządzanie usługami w gospodarce rynkowej - Handel Gastronomia Turystyka, Poznań 2008
monografia poświęcona przedstawieniu aktualnego stanu i struktury rozwoju usług w Polsce, na tle procesów globalizacji i internacjonalizacji gospodarki.

Zeszyty Naukowe Nr 14, Poznań 2008
poświęcone tematyce interdyscyplinarnej, ale bliskiej szeroko pojętej problematyce handlu i usług

Zeszyty Naukowe Nr 15, Poznań 2008
poświęcone budżetowi państwa, roli globalizacji w działaniach przedsiębiorstw, finansowaniu aktywów trwałych i obrotowych przedsiębiorstwa oraz dochodów gospodarstw domowych rolników.

Zeszyty Naukowe Nr 16, Poznań 2009
poświęcone kryzysowi gospodarczemu, problemom turystyki i rekreacji oraz rynkowi ubezpieczeniowemu i ubezpieczeniom emerytalnym.

Zeszyty Naukowe Nr 17, Poznań 2009
poświęcone różnym aspektom działalności przedsiębiorstw, skutkom kryzysu finansowego i globalizacji oraz bezpieczeństwu publicznemu.

Zeszyty Naukowe Nr 18, Poznań 2010
poświęcone różnym aspektom bezpieczeństwa narodowego.

Zeszyty Naukowe Nr 19, Poznań 2010
poświęcone różnym aspektom turystyki i rekreacji.

Krzysztof Mazurek, Zastosowanie technik informatycznych, Poznań 2010.

Edukacja dla bezpieczeństwa – Interdyscyplinarne konteksty i dylematy, praca zbiorowa pod red. Z. Dziemianko i A. Kusztelak, Poznań 2010.

Jan Galicki, Zarządzanie zmianami w przedsiębiorstwie, Poznań 2010.

Zeszyty Naukowe Nr 20, Poznań 2010
poświęcone różnym zagadnieniom makroekonomicznym i mikroekonomicznym.

Rynek usług w dobie globalizacji. Monografia – red. naukowa K. Wilczyńska, Poznań 2010

Zeszyty Naukowe Nr 21, Poznań 2011
poświęcone problemom przedsiębiorstwa, turystyki i rolnictwa.

Bezpieczeństwo współczesnego świata – Wyzwania i zagrożenia, red. naukowa A. Kusztelak, Poznań 2011

Bezpieczeństwo współczesnego świata – Informatyka, technika i gospodarka, red. naukowa Z. Dziemianko, Poznań 2011

Bezpieczeństwo współczesnego świata – Polskie aspekty i uwarunkowania, red. naukowa W. Stach, Poznań 2011

Bezpieczeństwo współczesnego świata – Edukacja, media, kultura, red. naukowa M. Baranowska-Szczepańska, J. Karwat, Poznań 2011

Zeszyty Naukowe Nr 22, Poznań 2011
poświęcone problemom przedsiębiorstwa i turystyki.

Rzeczywistość społeczna w badaniach młodych naukowców, red. naukowa Z. Dziemianko, W. Stach, Poznań 2012

Komunikowanie społęczne w badaniach młodych naukowców, red. naukowa J. Karwat, Poznan 2012

Modern research trends of young scientists: current status, problems and prospects, red. naukowa M. Baranowska-Szczepańska, M. Gołaszewski, Poznań 2012

Zeszyty Naukowe Nr 23, Poznań 2012
poświęcone problemom zarządzania i turystyce.

Bezpieczeństwo współczesnego świata – Aspekty bezpieczeństwa narodowego, red. naukowa K. Adamek, K. Wilczyńska, Poznań 2012

Bezpieczeństwo współczesnego świata – Historia i bezpieczeństwo publiczne, red. naukowa H. Lisiak, W. Stach, Poznań 2012

Edukacja dla bezpieczeństwa, Szkoła – turystyka i rekreacja, red. naukowa Z. Dziemianko, A. Kusztelak, Poznań 2012

Zeszyty Naukowe Nr 24, Poznań 2012
poświęcone problemom zarządzania, finansów i bezpieczeństwa narodowego.