

EQUILIBRIUM

ZESZYTY NAUKOWE WSE



Nr 2(2011)



Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej
w Białymstoku

ISSN 1897-6131

EQUILIBRIUM

ZESZYTY NAUKOWE

WSE

NR 2(2011)

**Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku
Białystok 2011**

RADA PROGRAMOWA

Aleksander Busłowski, Robert Ciborowski, Wojciech Florkowski, Kazimierz Górka, Ryszard Cz. Horodeński (przewodniczący), Grażyna Klamecka-Roszkowska, Tchon Li, Tadeusz Markowski, Edward Ozorowski, Włodzimierz Pawluczuk, Bazyli Poskrobko, Andrzej Sadowski, Ryszard Skarzyński, Zbigniew Strzelecki, Henryk Wnorowski, Jan Zarzecki

KOMITET REDAKCYJNY

Jan Zarzecki (redaktor naczelny), Edyta Jurczak-Pejko, Jolanta Sienkiewicz, Urszula Moroz (sekretarz)

REDAKCJA JĘZYKOWA

Barbara Sojko

KOREKTA

Zespół

Copyright © by Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku,
Białystok 2011

ISSN 1897-6131

WYDAWNICTWO WYŻSZEJ SZKOŁY EKONOMICZNEJ W BIAŁYMSTOKU

ul. Choroszczańska 31, 15-732 Białystok

tel./fax (0...85) 652 09 29, e-mail: wydawnictwo@wse.edu.pl

www.wse.edu.pl

SPIS TREŚCI

ANNA GABREL	
<i>ZMIANY W ROZMIARACH I STRUKTURZE BEZROBOTNYCH W POLSCE I W WOJEWÓDZTWIE PODLASKIM.....</i>	<i>5</i>
JAN ZARZECKI	
<i>WPLYW FINANSÓW PUBLICZNYCH NA WYKORZYSTANIE ZASOBÓW PRACY</i>	<i>10</i>
JAN ZARZECKI	
<i>EFEKTYWNOŚĆ INWESTYCJI OTWARTYCH FUNDUSZY EMERYTALNYCH</i>	<i>25</i>
KAZIMIERZ SZCZĘŚNIAK	
<i>ORGANIZACJA I FUNKCJONOWANIE OTWARTYCH FUNDUSZY EMERYTALNYCH.....</i>	<i>42</i>
WIKTOR DAŃKO	
<i>UWAGI O ZAGADNIENIU RUINY GRACZA KUMULUJĄCEGO ZYSK.....</i>	<i>61</i>
WIKTOR DAŃKO	
<i>UWAGI O SYMULACJI ZJAWISK OPISYWALNYCH ALGORYTMAMI O DUŻEJ ZŁOŻONOŚCI OBLICZENIOWEJ</i>	<i>69</i>
GRZEGORZ GOŁĄBEK	
<i>WSPÓŁCZESNE TEORIE PRZEDSIĘBIORSTWA WOBEC WYZWAŃ GLOBALIZACJI.....</i>	<i>76</i>
ALDONA HARASIMOWICZ	
<i>KSZTAŁTOWANIE WARTOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA W GOSPODARCE WIEDZY. ASPEKT KAPITAŁU INTELEKTUALNEGO.....</i>	<i>93</i>
GRAŻYNA KLAMECKA-ROSZKOWSKA, MACIEJ MUCZYŃSKI	
<i>SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ JAKO ATRYBUT WSPÓŁCZESNEGO PRZEDSIĘBIORSTWA</i>	<i>103</i>
NINA PERET	
<i>RÓŻNICE W POLITYCE INNOWACYJNEJ PROWADZONEJ PRZEZ UNIĘ EUROPEJSKĄ I STANY ZJEDNOCZONE NA POCZĄTKU XXI WIEKU</i>	<i>133</i>
KATARZYNA POPLAWSKA	
<i>STAN REALIZACJI PROGRAMU OPERACYJNEGO INNOWACYJNA GOSPODARKA NA LATA 2007- 2013</i>	<i>144</i>

ELŻBIETA STASIAK

ZMIANY W ZALUDNIENIU OBSZARÓW POLSKI W ŚWIELE SPISÓW

POWSZECHNYCH 165

JADWIGA STACHURA

TRANSFORMACJA USTROJOWA A EWOLUCJA SYSTEMU PARTYJNEGO W POLSCE.. 175

ELŻBIETA STASIAK

SPOŁECZNO-HISTORYCZNE UWARUNKOWANIA WALKI O PRAWA KOBIET 201

KAZIMIERZ SZCZĘŚNIAK

DEFICYT WODY WYZWANIEM WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARKI..... 224

Anna Gabrel

ZMIANY W ROZMIARACH I STRUKTURZE BEZROBOTNYCH W POLSCE I W WOJEWÓDZTWIE PODLASKIM

Stopa bezrobocia, prawie od samego początku transformacji, była wysoka lub bardzo wysoka, tylko w latach 1997-1998 oraz w 2008 roku kształtowała się na poziomie ok. 10%. W tym miejscu należy przypomnieć, iż międzynarodowy standard dla tego wskaźnika wynosi 4-5%¹.

Analiza wskaźnika zatrudnienia oraz współczynnika aktywności zawodowej wskazuje, iż problemy na polskim rynku pracy mają charakter długotrwały i bardzo złożony. Współczynnik aktywności zawodowej informuje, iż w całym okresie 1990-2008 pogłębia się proces dezaktywizacji społeczeństwa polskiego. Pomimo dwóch okresów przyspieszenia gospodarczego 1994-1998 i 2004-2008 nie udało się zatrzymać tego procesu. Znaczenie wskaźnika aktywności zawodowej w analizach systemów gospodarczych widać wtedy, gdy pojawiają się problemy z utrzymaniem ciągłości systemów zabezpieczeń emerytalno-rentowych. Z upływem czasu na utrzymanie rosnącej liczby osób w wieku emerytalnym będzie pracowało coraz mniej aktywnych zawodowo. Według prognoz w 2035 roku w Polsce udział osób w wieku emerytalnym osiągnie 27% (w 2007 r. – ok. 16%). Taka sytuacja może doprowadzić do niewydolności całego systemu zabezpieczeń emerytalno-rentowych. W 2008 roku rozpoczęto publiczną dyskusję nad procesem zwiększenia aktywności zawodowej ludności Polski. Wydłużenie wieku emerytalnego, likwidacja wcześniejszych emerytur, w tym mundurowych, to najważniejsze filary tych reform².

Wskaźnik zatrudnienia, będący stosunkiem osób zatrudnionych do liczby mieszkańców ogółem, jest w Polsce jednym z najniższych w Unii Europejskiej.

¹ http://www.stat.gov.pl/gus/45_677_PLK_HTML.htm, data dostępu (30.11.2009).

² *Prognoza ludności Polski na 2008-2035*, GUS, Warszawa 2009, s. 234.

Pomimo piątego roku ożywienia gospodarczego, nie osiągnięto dla tego wskaźnika wysokości z początku transformacji.

Tabela 1. Współczynnik aktywności zawodowej i wskaźnik zatrudnienia w Polsce i woj. podlaskim w latach 1999-2007 (IV kwartał)

Lata	Współczynnik aktywności zawodowej (w %)		Wskaźnik zatrudnienia (w %)	
	Polska	woj. podlaskie	Polska	woj. podlaskie
1999	56,6	62,9	48,0	54,8
2000	56,4	60,2	47,4	51,8
2001	55,8	58,6	45,5	49,1
2002	55,5	56,3	43,7	45,5
2003	54,7	55,6	44,0	45,7
2004	54,7	55,8	44,3	47,1
2005	54,9	56,1	45,2	48,0
2006	54,0	54,0	46,5	47,8
2007	53,7	54,5	48,5	49,6

Źródło: *Roczniki statystyczne województw*, GUS, 2000, s. 94; 2001, s. 98; 2002, s. 96; 2003, s. 111; 2004, s. 529; 2005, s. 431; 2006, s. 437; 2007, s. 441.

Powyższe wskaźniki ukazują, iż w Polsce wystąpiły, zwłaszcza w pierwszym okresie transformacji, wyraźne negatywne skutki szoków transformacyjnych w postaci spadku zatrudnienia i dezaktywizacji.

W tabeli 2. przedstawiono informacje o zmianach w rozmiarach i stopie bezrobocia w Polsce i w województwie podlaskim.

Warto zwrócić uwagę na nieścisłości w ocenie poziomu bezrobocia w kraju i województwie podlaskim wynikające ze stanu zatrudnienia w rolnictwie. Duży udział pracujących w rolnictwie przyczynia się, przy istniejącej technice liczenia stopy bezrobocia, do obniżenia poziomu stopy bezrobocia.

Struktura zmian w poziomie bezrobocia w Polsce i województwie podlaskim (tabela 2.) wskazują, że udział województwa podlaskiego w ogólnym bezrobociu stanowi ok. 3%.

Z analizy stopy bezrobocia wynika, że w województwie podlaskim, szczególnie w latach 1999-2007, jest ona niższa niż przeciętnie w Polsce. Układ taki wynika z techniki liczenia bezrobocia, tj. wliczenie ludności pracującej w rolnictwie.

Powiązane to jest z faktem ujmowania w mianowniku rozmiarów zatrudnienia w rolnictwie, które to zatrudnienie w rolnictwie jest w województwie podlaskim relatywnie wyższe niż w kraju.

Tabela 2. Bezrobocie i stopa bezrobocia w Polsce i województwie podlaskim w latach 1990-2008

Lata	Liczba bezrobotnych (w tys. osób)			Stopa bezrobocia (w %)		Dynamika (1995 r.=100)	
	Polska	woj. podlaskie	Polska=100	Polska	woj. podlaskie	Polska	woj. podlaskie
1990	1826	53,0	–	6,5	9,0	42,8	60,0
1991	2256	–	–	12,2	–	82,0	–
1992	2509	–	–	14,3	–	95,4	–
1993	2890	–	–	16,4	–	109,9	–
1994	2838	–	–	16,0	–	107,9	–
1995	2629	88,4	3,36	14,9	15,2	100,0	100,0
1996	2360	78,4	3,32	13,2	13,3	89,8	88,7
1997	1826	59,7	3,27	10,3	10,5	69,5	67,5
1998	1831	62,8	3,43	10,4	10,8	69,6	71,0
1999	2360	72,8	3,08	13,1	12,5	89,8	82,4
2000	2703	79,2	2,93	15,1	13,8	102,8	89,6
2001	3115	86,5	2,78	17,5	15,1	128,5	97,9
2002	3217	86,1	2,68	20,0/18,0	15,1/17,1	122,4	97,4
2003	3176	81,3	2,56	20,0	16,9	120,8	92,0
2004	3000	76,1	2,54	19,0	16,1	119,1	86,1
2005	2773	73,2	2,64	17,6	15,6	105,5	82,8
2006	2309	61,8	2,68	14,8	13,3	87,8	69,9
2007	1747	48,8	2,79	11,2	10,4	66,5	55,2
2008	1474	45,8	3,11	9,5	9,7	56,1	51,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Horodeński, C. Sadowska-Snarska, *Województwo podlaskie. Bilans otwarcia*, [w:] R. Horodeński, C. Sadowska-Snarska (red.), *Województwo podlaskie u progu XXI wieku*, Wyd. WSE w Białymstoku, Białystok 2001, s. 18-19; *Roczniki statystyczne województwa podlaskiego z lat 2002-2009*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok.

Po wyeliminowaniu z techniki liczenia pracujących w rolnictwie wynika, że stopa bezrobocia w województwie podlaskim jest wyższa niż w kraju.

W tabeli 3. przedstawiono liczbę bezrobotnych według czasu pozostawania bez pracy w Polsce i województwie podlaskim w latach 2000-2008. Z analizy danych wynika, że ogólna liczba bezrobotnych w przedstawionym okresie stopniowo zmniejszała się, zarówno w Polsce, jak i w województwie podlaskim.

W tabeli 4. przedstawiono oferty pracy w Polsce i województwie podlaskim w latach 1999-2007.

Tabela 3. Bezrobotni według czasu pozostawania bez pracy w Polsce i województwie podlaskim w latach 2000-2008

Wyszczególnienie	Lata									
	2000	2005	2006	2007	2008	2000	2005	2006	2007	2008
Polska	Ogółem tys. osób					Ogółem osób w %				
Ogółem	2.702,6	2.773,0	2.309,4	1.746,6	1.473,8	100	100	100	100	100
3 m-ce i mniej	593,8	607,0	525,8	474,1	528,6	22,0	21,9	22,8	27,1	35,9
3-6 m-cy	417,6	369,3	308,6	244,2	233,8	15,5	13,3	13,4	14,0	15,9
6-12 m-cy	484,0	405,0	335,6	241,1	210,0	17,9	14,6	14,5	13,8	14,2
12-24 m-ce	598,2	429,5	356,3	243,1	180,7	22,1	15,5	15,4	13,9	12,3
Powyżej 24 m-cy	609,0	962,1	783,1	544,1	320,7	22,5	34,7	33,9	31,2	21,8
Polska	Kobiety tys. osób					Kobiety w %				
Ogółem	1.491,6	1.486,4	1.305,7	1.017,3	833,4	100	100	100	100	100
3 m-ce i mniej	243,1	266,3	245,2	230,0	257,1	16,3	17,9	18,8	22,6	30,8
3-6 m-cy	224,2	193,0	172,1	139,3	133,9	15,0	13,0	13,2	13,7	16,1
6-12 m-cy	247,1	205,4	181,7	137,0	121,5	16,6	13,8	13,9	13,5	14,6
12-24 m-ce	332,9	228,1	205,1	148,8	109,6	22,3	15,4	15,7	14,6	13,2
Powyżej 24 m-cy	444,3	593,6	501,6	362,2	211,3	29,8	39,9	38,4	35,6	25,3
Woj. podlaskie	Ogółem tys. osób					Ogółem osób w %				
Ogółem	79.232	73.193	61.773	48.796	45.821	100	100	100	100	100
3 m-ce i mniej	18.560	18.341	16.130	14.474	17.583	23,4	25,1	26,1	29,7	38,4
3-6 m-cy	12.207	10.483	8.632	6.876	7.430	15,4	14,3	14,0	14,1	16,2
6-12 m-cy	13.198	10.170	8.336	6.206	5.885	16,7	13,9	13,5	12,7	12,8
12-24 m-ce	16.119	10.119	9.112	6.405	5.126	20,3	13,8	14,7	13,1	11,2
Powyżej 24 m-cy	19.148	24.080	19.563	14.835	9.797	24,2	32,9	31,7	30,4	21,4
Woj. podlaskie	Kobiety tys. osób					Kobiety w %				
Ogółem	41.543	36.819	32.516	26.092	23.095	100	100	100	100	100
3 m-ce i mniej	7.116	7.967	7.184	6.662	7.900	17,1	21,6	22,1	25,5	34,2
3-6 m-cy	6.434	5.490	4.773	3.774	3.902	15,5	14,9	14,7	14,5	16,9
6-12 m-cy	6.689	4.742	4.244	3.305	3.054	16,1	12,9	13,1	12,7	13,2
12-24 m-ce	8.366	5.048	4.888	3.592	2.691	20,1	13,7	15,0	13,8	11,7
Powyżej 24 m-cy	12.938	13.572	11.427	8.759	5.548	31,2	36,9	35,1	33,5	24,0

Źródło: *Roczniki statystyczne RP*, GUS, 2008, s. 243; 2009, s. 249; *Roczniki statystyczne województwa podlaskiego*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2008, s. 122; 2009, s. 122.

Tabela 4. Oferty pracy w Polsce i województwie podlaskim w latach 1999-2007

Lata	Oferty pracy		Liczba bezrobotnych na 1 ofertę pracy	
	Polska	woj. podlaskie	Polska	woj. podlaskie
1999	6.100	100	385	970
2000	5.700	100	473	1258
2001	5.322	61	585	1418
2002	8.315	109	387	790
2003	10.328	100	307	813
2004	13.235	134	227	568
2005	17.542	199	158	379
2006	30.707	318	75	194
2007	44.484	278	39	176

Źródło: *Roczniki statystyczne województw*, GUS, 2000, s. 103; 2001, s. 100; 2002, s. 101; 2003, s. 123; 2004, s. 437; 2005, s. 440; 2006, s. 449; 2007, s. 449; 2008, s. 414.

Studia informacji zawartych w tabeli 4. wskazują, że liczba ofert pracy w województwie podlaskim stanowi od 0,6% w 2007 r. do 1,8% w 2000 roku.

Analiza liczby bezrobotnych na jedną ofertę pracy w województwie podlaskim wskazuje, że jest ona wielokrotnie wyższa w porównaniu do przeciętnej sytuacji w Polsce (tabela 4.).

Badania objęły zmiany w strukturze i poziomie bezrobocia głównie w latach 2000-2008. Ważna była analiza struktury poziomu bezrobocia w województwie podlaskim na tle kraju, co pozwoliło dokładnie ocenić sytuację w województwie podlaskim.

W rezultacie należy przyjąć, że sytuacja województwa podlaskiego na rynku pracy jest trudna i mniej korzystna niż przeciętna w Polsce.

Bibliografia

- Horodeński R., Sadowska-Snarska C., *Województwo podlaskie. Bilans otwarcia*, [w:] Horodeński R., Sadowska-Snarska C. (red.), *Województwo podlaskie u progu XXI wieku*, Wyd. WSE w Białymstoku, Białystok 2001.
- Prognoza ludności Polski na 2008-2035*, GUS, Warszawa 2009.
- Roczniki statystyczne województw z lat 2000-2008*, GUS, Warszawa.
- Roczniki statystyczne województwa podlaskiego z lat 2002-2009*, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok.

Jan Zarzecki

WPLYW FINANSÓW PUBLICZNYCH NA WYKORZYSTANIE ZASOBÓW PRACY

1. WSTĘP

Wykorzystanie zasobów pracy jest bardzo ważnym problemem ekonomicznym i politycznym we współczesnej gospodarce. Bezrobocie i zatrudnienie są przedmiotem programów działań rządowych w poszczególnych krajach, uwarunkowanych wewnątrznie i zewnątrznie. W zależności od sytuacji gospodarczej i demograficznej w danym kraju przyjmowane są różne preferencje tworzenia nowych miejsc pracy lub też dezaktywizacji zawodowej. Są one wspierane finansowo i znajdują odzwierciedlenie w politykach fiskalnych rządów poszczególnych krajów. Celem opracowania jest zbadanie w jaki sposób finanse publiczne uczestniczą w kształtowaniu popytu i podaży pracy na rynku pracy. Inspiracją do podjęcia tematu był przegląd literatury opisującej wyniki badań polityki rynku pracy w krajach należących do OECD, cytowanej w opracowaniu. Przedmiotem analizy jest natomiast 26 krajów należących do Unii Europejskiej (bez Rumunii) lub 19 krajów w odniesieniu do współczynnika zatrudnienia. Wyniki własnego badania porównywane są z informacjami prezentowanymi w literaturze.

Badanie statystyczne tabeli 3. dotyczy 2006 roku, obejmuje najnowsze dostępne dane opublikowane przez Biuro Statystyczne Unii Europejskiej – Eurostat. Analizowane są zależności między pozapłacowymi kosztami pracy – klinem podatkowym a bezrobociem, zatrudnieniem i interwencją państwa na rynku pracy.

2. KOSZTY PRACY

Koszt pracy jest to całkowite obciążenie ponoszone przez pracodawcę na zatrudnienie pracowników, obejmuje wynagrodzenie brutto pracownika (przed opodatkowaniem) i dodatkowe obciążenie pozapłacowe odprowadzane przez praco-

dawcę¹. Unia Europejska zmierza do harmonizacji metod i definicji dotyczących statystyki kosztów pracy. Biuro Statystyczne Unii Europejskiej – Eurostat zaproponowało metodykę badania kosztów zatrudnienia wśród krajów członkowskich. Przeprowadzane są badania reprezentatywne co 4 lata, dzięki którym uzyskuje się dane porównywalne w skali międzynarodowej.

Biorąc pod uwagę zasady badania kosztów pracy ustalone przez Eurostat i terminologię składników kosztów zatrudnienia obowiązujące w polskiej rachunkowości, składniki te grupowane są następująco:

1. Wynagrodzenia pieniężne i świadczenia ogółem zaliczane do kosztów jednostki gospodarczej:
 - wynagrodzenia pieniężne brutto ze stosunku pracy, z tytułu umowy o dzieło, umowy zlecenia i świadczenia w naturze zaliczane do wynagrodzeń;
 - składki na ubezpieczenia społeczne płacone przez pracodawcę, na Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych;
 - świadczenia pracodawcy na rzecz pracowników: na kształcenie i przekwalifikowanie, wydatki na warunki pracy, delegacje służbowe, odpisy na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych.
2. Wypłaty z zysku do podziału².

Różnica między całkowitym kosztem pracy, ponoszonym przez pracodawcę, a wynagrodzeniem netto, otrzymywanym przez pracownika, stanowi pozapłacowe koszty pracy, określane także jako klin podatkowy. Podstawowymi składnikami pozapłacowych kosztów pracy są podatki, składki na ubezpieczenie społeczne i pozostałe składniki zwiększające koszt zatrudnienia. Dzięki klasyfikacji podatków opracowanej na potrzeby OECD są możliwe międzynarodowe porównania pozapłacowych kosztów pracy. Według tej koncepcji system podatkowy jest rozumiany szeroko. Zalicza się do niego bowiem także składki na ubezpieczenie społeczne i różne opłaty pozapodatkowe³.

W Polsce pozapłacowe koszty pracy obejmują obciążenia obligatoryjne uchwalone ustawowo przez państwo:

- podatek dochodowy od osób fizycznych,
- składki płacone przez pracodawców i pracowników na ubezpieczenie społeczne w ramach Funduszu Ubezpieczeń Społecznych i otwartych funduszy emerytalnych,

¹ A. Malina (red.), *Przestrzenno-czasowa analiza rynku pracy w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2008, s. 120.

² M. Bukowski i inni, *Struktura i poziom wydatków i dochodów sektora finansów publicznych a sytuacja na rynku pracy*, NBP, Warszawa 2006, s. 54.

³ Szerzej: A. Krajewska, *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 2010, s. 69.

- składki płacone przez pracodawców na Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych,
- składki płacone przez pracowników na ubezpieczenie zdrowotne w Narodowym Funduszu Zdrowia.

Ponadto do pozapłacowych kosztów pracy zaliczane są świadczenia pracodawców na rzecz pracowników.

Dane statystyczne w tabeli 1. informują o strukturze dochodów budżetowych państw należących do Unii Europejskiej.

Tabela 1. Struktura dochodów budżetowych UE-27 z podatków [%]

Rodzaje podatków	Lata			
	1995	2000	2004	2006
PIT	22,3	21,5	20,2	20,2
CIT	7,5	8,5	8,1	9,0
Konsumpcyjne	37,2	37,6	38,7	39,0
Składki na ubezpieczenie społeczne	30,9	30,3	30,7	29,8
Pozostałe	2,1	2,1	2,3	2,0
Razem	100	100	100	100

Źródło: A. Krajewska, *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 2010, s. 77.

W badanym okresie, w latach 1995-2006, widoczne są tendencje do zmniejszania się udziału dochodów budżetowych stanowiących klin podatkowy: podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) i składek na ubezpieczenie społeczne, oraz wzrost znaczenia podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) i podatków konsumpcyjnych. Wynika z tego, że od 1995 roku w Unii Europejskiej podejmowane są działania ograniczające wielkość klina podatkowego, przejawiające się zmniejszeniem procentowego udziału podatków dochodowych od osób fizycznych i składek na ubezpieczenie społeczne w dochodach budżetowych. Prawidłowość ta dotyczy zarówno krajów UE-15, jak i krajów nowoprzyjętych⁴.

W tabeli 2. widoczne jest duże zróżnicowanie udziału klina podatkowego w dochodach budżetowych między poszczególnymi państwami. Do krajów mających mniejszy niż 40% udział zalicza się: Bułgarię, Cypr, Irlandię, Malte, natomiast największy udział mają: Niemcy, Finlandia, Austria i Belgia. Analizując strukturę dwóch składników klina podatkowego można wnioskować o różnych koncepcjach finansowania ubezpieczeń społecznych. W finansowaniu z dochodów budżetu państwa zdecydowanie przoduje Dania, a także Irlandia, Wielka Brytania i Malta, natomiast z funduszy ubezpieczeń społecznych – Czechy, Niemcy i Słowacja.

⁴ Ibidem, s. 77.

Tabela 2. Udział podatków dochodowych od osób fizycznych i składek na ubezpieczenie społeczne w dochodach budżetowych z tytułu podatków w krajach UE w latach 1995-2006

Kraje	Podatki				Składki				Σ2006
	1995	2000	2004	2006	1995	2000	2004	2006	
Austria	22,5	23,4	23,5	23,2	35,9	34,0	33,9	34,4	57,6
Belgia	30,6	29,2	28,4	27,3	32,7	30,8	31,1	30,4	57,7
Bułgaria	-	12,6	9,5	7,9	-	33,8	31,0	25,5	35,0
Cypr	14,8	12,0	10,4	12,5	24,4	21,8	23,0	21,4	33,9
Czechy	13,3	13,5	12,8	11,7	39,6	41,9	42,9	44,7	56,4
Dania	53,9	51,9	50,9	49,9	2,2	3,6	2,4	2,1	52,0
Estonia	22,0	22,1	20,5	18,2	34,5	35,3	33,9	32,9	51,1
Finlandia	31,1	30,6	30,5	30,4	30,8	25,2	26,8	27,8	58,2
Francja	12,3	18,9	17,4	18,0	43,5	36,5	37,5	37,2	55,2
Grecja	12,5	14,4	14,2	14,8	32,1	30,3	35,7	35,3	50,1
Hiszpania	23,6	19,5	18,5	19,4	36,0	35,5	35,2	33,3	52,7
Holandia	19,2	15,2	15,8	17,8	39,5	38,6	37,1	36,0	53,8
Irlandia	31,0	27,2	24,5	22,4	15,0	14,0	15,3	14,9	37,3
Litwa	22,7	25,6	24,0	23,1	26,0	31,1	29,7	28,6	51,7
Luksemburg	21,7	18,3	17,8	21,1	26,5	25,7	28,7	27,9	49,0
Łotwa	16,0	18,8	20,9	19,8	36,1	33,5	30,6	28,8	48,6
Malta	18,8	19,8	20,7	20,1	22,8	22,6	19,9	18,5	38,6
Niemcy	23,4	24,4	22,3	22,7	42,3	40,4	42,6	40,6	63,3
Polska	22,6	13,5	11,6	13,6	30,5	39,7	39,2	36,1	49,7
Portugalia	17,5	16,2	15,3	15,2	29,9	30,1	32,6	31,7	46,9
Rumunia	-	12,0	10,4	10,0	-	34,1	33,8	34,2	44,2
Słowacja	9,0	10,0	8,4	8,5	37,4	41,7	41,3	40,0	48,5
Słowenia	15,0	15,0	15,0	15,0	43,0	38,1	37,2	36,6	51,6
Szwecja	34,1	33,2	31,6	31,6	25,6	25,6	26,4	24,8	56,4
Węgry	16,1	18,5	17,5	18,1	35,9	33,4	32,6	33,6	51,7
Wielka Brytania	29,1	28,8	27,8	28,2	17,5	16,8	18,7	18,1	46,3
Włochy	26,1	25,4	25,6	25,5	31,5	28,9	30,4	30,1	55,6
UE-15	21,3	20,6	20,0	20,4	32,4	30,2	31,1	30,4	50,8
UE-8 ^a	17,1	16,1	15,1	14,6	35,4	36,3	35,2	34,1	48,7

a – kraje przyjęte do Unii Europejskiej w 2004 r. bez Cypru i Malty

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Krajewska, *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 2010, s. 71 i 74.

Wspólną cechą polityki podatkowej w krajach Unii Europejskiej jest mały udział podatków od osób prawnych w dochodach podatkowych. Oznacza to, że państwo stara się nie ograniczać przedsiębiorcom działalności nadmiernym fiskalizmem, sprzyjając w ten sposób rozwojowi gospodarczemu. W krajach z niskimi składkami ubezpieczeniowymi zaspokajanie potrzeb socjalnych odbywa się przy pomocy pozostałych elementów systemu podatkowego, a zwłaszcza podatku od dochodów ludności. W szczególności dotyczy to Danii, gdzie stanowi on 50% dochodów budżetowych.

3. ODDZIAŁYWANIE FINANSÓW PUBLICZNYCH NA RYNEK PRACY

Oddziaływanie sektora finansów publicznych na rynek pracy odbywa się poprzez opodatkowanie i wydatki publiczne. Ponieważ równowaga na rynku pracy jest rezultatem skonfrontowania ze sobą podaży pracy i popytu na nią, należy wyjaśnić w jaki sposób i w jakiej skali zniekształcenia spowodowane przez podatki i wydatki publiczne wpływają na obie strony rynku.

Wpływ opodatkowania na rynek pracy zależy od tego, w jaki sposób jest ono dzielone pomiędzy pracodawcę i pracowników, oraz czy powoduje zmianę kosztu pracy lub wynagrodzenia netto. Wszystkie narzuty na płacę netto, uwzględnione w klinie podatkowym, negatywnie wpływają na rynek pracy, zwiększając koszty zatrudnienia. Przy niezmienionej wysokości płacy netto wzrost klina podatkowego prowadzi do podwyższenia kosztu pracy. Obniżenie popytu na pracę w następstwie wzrostu opodatkowania nastąpi pod warunkiem, że nie zostanie ono skompensowane analogicznym zmniejszeniem wynagrodzenia netto. Jeżeli wzrostowi klina podatkowego towarzyszy spadek płacy netto zmniejsza się podaż pracy. Niskie wynagrodzenia osłabiają zainteresowanie osób bezrobotnych podejmowaniem legalnej pracy. Ponadto u osób otrzymujących niskie wynagrodzenia, obniżenie płacy netto wyższym klinem podatkowym, zmniejsza motywację do kontynuowania zatrudnienia. Spowodowany tym spadek podaży pracy jest tym większy, im bardziej dostępne są alternatywne źródła uzyskania dochodów (głównie wysokie zasiłki dla bezrobotnych i zasiłki pomocy społecznej). Zmniejszenie dochodów netto zachęca także pracowników do przechodzenia do nieformalnego zatrudnienia⁵. W obu sytuacjach przejawia się tendencja do zmniejszania wielkości zatrudnienia.

Według ekonomicznej teorii neoklasycznej, przedsiębiorca maksymalizujący zyski będzie skłonny zwiększać zatrudnienie do momentu, w którym końcowa wydajność pracy będzie równa realnemu kosztowi pracy⁶. Wzrost ceny wykorzystania zasobu pracy ludzkiej skłania przedsiębiorców do substytucji pracy kapitałem. Powoduje to spadek krańcowego przychodu z kapitału i w dłuższym okresie również tempa jego akumulacji. Końcowym efektem jest niższa dynamika wzrostu gospodarczego i wyższe bezrobocie.

Powyższe wywody podkreślają jedynie kosztowy charakter płacy. Jednakże rynku pracy nie można utożsamiać z rynkiem towarowym. Badając koszty pracy uwzględnia się zarówno aspekty ekonomiczne (rynkowe), jak i wynikające z występujących rozwiązań instytucjonalnych, które mogą wpływać na procesy dostosowawcze na rynku pracy. Poszukując relacji pomiędzy kosztami pracy a zatrud-

⁵ D. K. Rosati (red.), *Europejski model społeczny – doświadczenia i przyszłość*, PWE, Warszawa 2009, s. 9.

⁶ M. Bukowski i inni, *Struktura i poziom wydatków...*, op. cit., s. 119.

nieniem, analizuje się czynniki takie jak: zakres interwencjonizmu państwowego, system ubezpieczeń społecznych, ustalenia dotyczące płacy minimalnej, a także prawna ochrona zatrudnienia i zbiorowe stosunki pracy⁷. W niniejszym opracowaniu analizowany będzie finansowy charakter oddziaływania państwa na rynek pracy – wydatki państwa na interwencję na rynku pracy.

Badając wpływ klina podatkowego na popyt na pracę rozróżnia się oddziaływanie w krótkim i długim okresie. Wzrost opodatkowania pracy przyczynia się do zmniejszenia popytu na pracę w krótkim okresie, gdy w całości przekłada się na wzrost kosztu pracy. W długim okresie podatek jest przerzucany przez pracodawcę na pracowników. Gdy wzrost opodatkowania pracy połączony jest ustawowo ustaloną płacą minimalną, prowadzi do zmniejszenia popytu na pracę osób najmniej produkcyjnych. Wyniki badań OECD wykazują, że wysokość płacy minimalnej negatywnie wpływa na zatrudnienie młodzieży i osób z najmniejszymi kwalifikacjami, których wydajność pracy i poziom wynagrodzenia w początkowym okresie pracy zawodowej są relatywnie niskie⁸. W Polsce zarówno poziom wynagrodzenia minimalnego, jak i jego relacja do wynagrodzenia średniego należą do najniższych w Unii Europejskiej. Można wnioskować, że nie jest ono barierą wzrostu zatrudnienia po stronie popytowej⁹.

Przeprowadzono wiele badań empirycznych w całej populacji lub wybranych krajach należących do OECD, dotyczących wpływu podatków na zatrudnienie i bezrobocie. Prezentowane są one między innymi w cytowanej literaturze niniejszego opracowania. Wynika z nich, że różnice w skali opodatkowania objaśniają tylko niewielką część międzynarodowego zróżnicowania stóp bezrobocia i zatrudnienia. Decydująca rola przypada transferom społecznym, a w szczególności wysokości transferów pieniężnych do osób bezrobotnych. Na przykład klin podatkowy podwyższa stopy bezrobocia strukturalnego tym bardziej, im hojniejszy jest system świadczeń społecznych.¹⁰

⁷ Ibidem, s. 121.

⁸ Spośród 27 krajów Unii Europejskiej w 7 krajach nie ma ustawowego minimalnego wynagrodzenia. Są to: Austria, Finlandia, Niemcy, Szwecja, Dania, Włochy i Cypr. W pozostałych krajach odnosi się do średniej lub mediany płacy. Kształtuje się w granicach 30,5-50,4 średniego wynagrodzenia w przedsiębiorstwach (Por. D. K. Rosati (red.), *Europejski model społeczny* ..., op. cit., s. 194-195).

⁹ A. Furmańska-Maruszak, *Koszty pracy a zatrudnienie*, TNOIK, Toruń 2008, s. 139.

¹⁰ D. K. Rosati (red.), *Europejski model społeczny*..., op. cit., s. 208.

Tabela 3. Kategorie ekonomiczne rynku pracy w 2006 roku

Kraj	Stopa bezrobocia ludności aktywnej zawodowo w wieku 15 lat i więcej	Stopa bezrobocia młodzieży aktywnej zawodowo w wieku 15-24 lata	Współczynnik zatrudnienia ludności w wieku produkcyjnym (15-64 lata)	Współczynnik zatrudnienia ludności w wieku produkcyjnym (55-64 lata)	Klin podatkowy średniego wynagrodzenia [% wynagrodzenia]	Odsetek PKB przeznaczony na interwencję państwa na rynku pracy
Austria	4,7	9,1	70,1	35,5	40,8	2,11
Belgia	8,2	18,9	61,5	30,4	42,7	3,40
Bułgaria	9	22,3	–	–	30,6	0,63
Cypr	4,5	13,9	–	–	24,1	0,75
Czechy	4,4	17,6	65,8	45,2	41,1	0,49
Dania	4,1	7,6	76,8	60,9	37,1	3,24
Estonia	5,9	15,8	–	–	33,9	0,16
Finlandia	7,7	18,8	69,4	54,5	41,6	2,54
Francja	9,8	23,9	63,4	38,1	41,9	2,30
Grecja	8,8	24,5	59,5	42,4	35,1	0,55
Hiszpania	8,5	17,9	64,8	44,1	30,8	2,16
Holandia	5,2	8,4	74,9	45,6	34,6	2,89
Irlandia	4,3	7,6	69,3	53,4	25,4	1,51
Litwa	5,6	15,7	–	–	33,6	0,39
Luksemburg	4,6	13,7	100,8	33,2	30,7	1,03
Łotwa	6,8	13	–	–	33,1	0,55
Malta	7,3	16,6	–	–	21,3	0,55
Niemcy	10	13,5	67,4	48,1	39	2,95
Polska	13,8	29,8	54,2	28,1	34,2	1,16
Portugalia	7,7	16,2	72,1	50,1	28,6	1,81
Słowacja	13,3	26,6	59,5	33,2	30,5	0,65
Słowenia	5,9	13,4	–	–	37,4	0,65
Szwecja	5,4	21,3	72,9	69,8	44,5	2,28
Węgry	7,5	19,1	56,1	33,6	38,8	0,64
Wielka Brytania	5	13,9	71,7	57,4	25,8	0,51
Włochy	6,8	21,6	58,7	32,5	42,5	1,24

Źródło: opracowanie własne na podstawie: dane z <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsiem070&plugin=1>, data dostępu: 26.04.2010 oraz Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00076&plugin=1>, data dostępu: 20.02.2010.

4. INTERWENCJA PAŃSTWA NA RYNKU PRACY

Interwencja państwa na rynku pracy realizowana jest w ramach aktywnej i pasywnej polityki rynku pracy. Wydatki budżetowe na aktywną politykę wpływają na usprawnienie funkcjonowania rynku pracy. Są także zasiłki dla bezrobotnych, będące przejawem polityki pasywnej, sprzyjające dezaktywizacji zawodo-

wej. Podstawowym celem aktywnej polityki rynku pracy, prowadzonej przez państwo, jest zwiększenie wykorzystania zasobu pracy przez oddziaływanie na wzrost zatrudnienia i zmniejszenie bezrobocia. Narzędziami jego realizacji są: pośrednictwo pracy, szkolenia, subsydiowanie zatrudnienia i organizowanie robót publicznych.

Pośrednictwo pracy jest najtańszą formą aktywnej pomocy bezrobotnym i najbardziej efektywną. Oferowana przez państwo pomoc poprawia przepływ informacji o wolnych miejscach pracy, co prowadzi do skrócenia czasu na poszukiwanie zatrudnienia.

Celem szkoleń jest podnoszenie kwalifikacji zawodowych, zmniejszających niedopasowanie podaży pracy do istniejącego popytu. Szkolenia zawodowe zwiększają krańcową produktywność pracy. Badania empiryczne pokazują, że wzrost produktywności pracy prowadzi do zwiększenia zatrudnienia w całej gospodarce w krótkim i długim okresie¹¹.

Subsydiowanie miejsc pracy skierowane jest szczególnie do osób długotrwale bezrobotnych i z niskimi kwalifikacjami. Może koncentrować się na zwiększeniu popytu lub podaży pracy poprzez zmniejszenie kosztów pracy ponoszonych przez pracodawcę lub zwiększenie dochodu przez pracownika. W pierwszym przypadku, gdy beneficjentem pomocy jest pracodawca, instrument ten oddziałuje na zwiększenie popytu na pracę. W drugiej sytuacji, wzrost dochodu zachęca bezrobotnych do podejmowania pracy i subsydiowanie zatrudnienia zwiększa podaż pracy. Pomoc może polegać na zmniejszeniu podatków lub składek na ubezpieczenia społeczne płaconych przez pracodawców, obniżając w ten sposób koszty zatrudnienia osób z niskimi kwalifikacjami. Tego typu programy wprowadzono w latach 80. i 90. XX wieku w Austrii, Belgii, Francji i Holandii. Pomoc może polegać także na zmniejszeniu obciążeń pracowników, co zwiększa motywację do podjęcia pracy na skutek wzrostu wynagrodzenia netto. Przegląd wyników badań empirycznych dotyczących subsydiowania miejsc pracy pokazuje, że jest to mało efektywny sposób zwiększania zatrudnienia, jest drogim narzędziem aktywnej polityki rynku pracy¹².

Celem pasywnej polityki rynku pracy jest zapewnienie osobom bezrobotnym źródła dochodu w okresie, w którym powinni oni poszukiwać zatrudnienia. Do podstawowych narzędzi tej polityki należą zasiłki dla bezrobotnych i inne instrumenty finansowego wsparcia adresowane do osób niepracujących w wieku produkcyjnym, takie jak: zasiłki pomocy społecznej, zasiłki macierzyńskie i świadczenia rodzinne. Zalicza się tu także programy umożliwiające dezaktywizację zawodową przed osiągnięciem ustawowego wieku emerytalnego – wcześniejsze

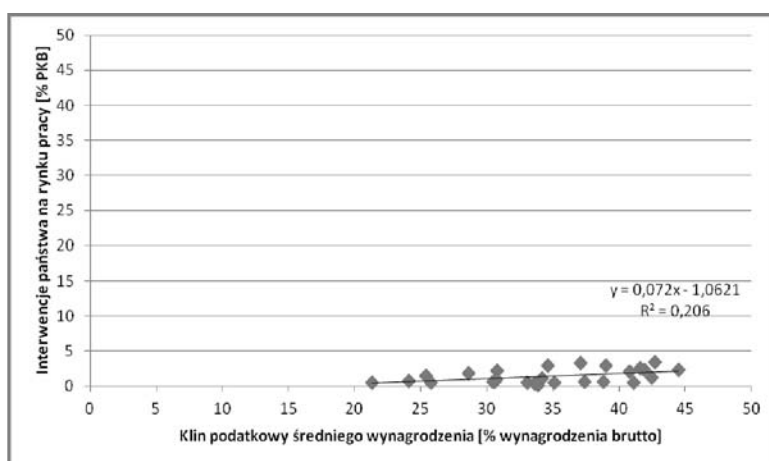
¹¹ L. Zienkowski (red.), *Co sprzyja rozwojowi gospodarczemu*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005, s. 110.

¹² Ibidem, s. 116-117.

emerytury i renty z tytułu niezdolności do pracy. Pasywna polityka rynku pracy nie wpływa zatem na poprawę wykorzystania zasobów pracy, a hojny system zasiłków powoduje obniżenie stopnia aktywności zawodowej. Zmniejsza także intensywność poszukiwania pracy, wydłużając czas bezrobocia.

W tabeli 3. przedstawiono wydatki państw Unii Europejskiej przenoszone na politykę rynku pracy – ich udział w PKB. Największe wydatki występują w Belgii, Danii, Niemczech i Holandii – 2,9-3,4% PKB. Najniższe są natomiast w Estonii, Czechach, Malcie, Wielkiej Brytanii, Węgrzech i Grecji – 0,2-0,6% PKB.

Na rysunku 1. widoczna jest zależność między wielkością wydatków przenoszonych na interwencję państwa na rynku pracy a klinem podatkowym.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: dane z tabeli 3.

Rysunek 1. Zależność między odsetkiem PKB przeznaczonym na interwencję państwa na rynku pracy (zmienna objaśniana), a klinem podatkowym średniego wynagrodzenia (zmienna objaśniająca) dla 26 krajów UE w 2006 roku.

W oszacowanym przykładzie współczynnik determinacji $R^2=0,206$, co oznacza niski stopień wyjaśnienia zmienności zmiennej zależnej; 20,6% stopy interwencji państwa na rynku pracy spowodowana jest klinem podatkowym, a 79,4% innymi czynnikami. Empiryczny poziom istotności zmiennej niezależnej wynosi $p=0,02$, mieści się więc w granicach teoretycznego poziomu $\alpha=0,05$. Oznacza to, że zmienna niezależna istotna jest w 98%, a prawdopodobieństwo popełnienia błędu wynosi 2%. Uzyskany współczynnik regresji 0,072 oznacza, że wzrost klina podatkowego o 1% powodował wzrost interwencji państwa na rynku pracy o 0,07%.

Do państw wyróżniających się najwyższymi dotacjami do rynku pracy i klinem podatkowym należą: Belgia, Dania, Holandia, Niemcy, Finlandia. Do

państw, w których jest najbardziej rozbudowany system zasiłków dla bezrobotnych należą: Dania, Finlandia, Szwecja, a także Belgia, Francja i Portugalia. Stopa zastąpienia, jako relacja wysokości pobieranego zasiłku do 2/3 przeciętnego wynagrodzenia, przekracza w tych krajach 80%. Prawo do korzystania z zasiłku przekracza 20 miesięcy w: Portugalii, Hiszpanii, Francji, Holandii, Danii¹³.

5. WPŁYW KLINA PODATKOWEGO NA BEZROBOCIE I ZATRUDNIENIE

Z bezrobociem mamy do czynienia wówczas, gdy w gospodarce występują osoby niemające pracy, ale aktywnie jej poszukujące. Tradycyjne bezrobocie mierzy się stopą bezrobocia – ilustrującą procentowy udział osób bezrobotnych w grupie aktywnych zawodowo, czyli łącznie pracujących i bezrobotnych. Występowanie bezrobocia oznacza, że w danym kraju popyt na pracę jest niższy w porównaniu do liczby osób, które chcą pracować. O wykorzystaniu zasobów pracy świadczy także liczba pracujących, zaangażowanych mieszkańców danego kraju w rozwój gospodarczy. Jej miernikiem jest współczynnik zatrudnienia – procentowy udział liczby pracujących wśród osób w wieku produkcyjnym, zazwyczaj w wieku 15-64 lata.

Porównując 3 modele negocjacji płacowych (na wysokim, średnim i niskim poziomie centralizacji¹⁴) dochodzi się do wniosku, że wyższe zasiłki dla bezrobotnych jednoznacznie prowadzą do spadku zatrudnienia. Natomiast relacje między zasiłkami a wynagrodzeniem z pracy determinuje wpływ, jaki dla zatrudnienia mają zmiany popytu na pracę, w szczególności jeżeli zasiłek jest powiązany z wynagrodzeniem stałą stopą zastąpienia. Wahania wynagrodzeń (w wyniku zmiany popytu na pracę lub opodatkowania) wpływają na zatrudnienie w znikomym sposób. Oszacowania wpływu stóp zastąpienia na stopy bezrobocia wykazują znaczną jednorodność, większą niż w odniesieniu do klina podatkowego. Wzrost stopy zastąpienia o 10% prowadzi do wzrostu bezrobocia o 0,88-1,29%¹⁵.

Klin podatkowy podwyższa strukturalne bezrobocie tym bardziej, im hojniejszy jest system zasiłków dla bezrobotnych i odwrotnie. Oznacza to, że znaczenie każdej z tych zmiennych jest większe, gdy zróżnicowanie dochodów z pracy

¹³ D. K. Rosati (red.), *Europejski model społeczny...*, op. cit., s. 250.

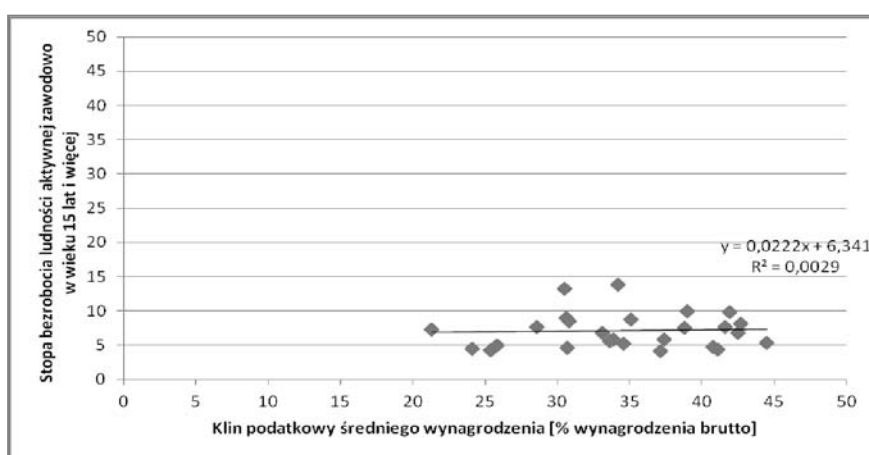
¹⁴ System zdecentralizowany jest wówczas, gdy wysokość wynagrodzeń ustalana jest indywidualnie między pracodawcami i pracownikami w poszczególnych przedsiębiorstwach. Pełna centralizacja negocjacji jest wówczas, gdy poziom płac w całej gospodarce jest wynikiem porozumienia zawartego przez organizacje reprezentujące pracodawców i pracowników o zasięgu krajowym. Pośredni stopień centralizacji polega na negocjowaniu płac w ramach branż gospodarki (Por. L. Zienkowski (red.), *Co sprzyja rozwojowi gospodarczemu...*, op. cit., s. 99.)

¹⁵ M. Bukowski i inni, *Struktura i poziom wydatków...*, op. cit., s. 151-152.

i osiąganych przez bezrobotnych jest relatywnie niskie. Jest to zgodne z teorią, iż wpływ podatków na rynek pracy zachodzi przez zróżnicowanie dochodów z pracy i innych źródeł, a więc względnej atrakcyjności pracy i czasu wolnego, zwłaszcza gdy różnica między tymi dochodami jest niewielka. Klin podatkowy oddziałuje więc na bezrobocie silniej w krajach z hojnymi systemami zasiłkowymi¹⁶.

Łatwy dostęp do dochodów pozapłacowych w wielu krajach OECD, przy jednoczesnym wysokim obciążeniu dochodu z pracy, zniechęca wiele osób do formalnej aktywności zawodowej, zwiększając zatrudnienie w szarej strefie, kosztem zatrudnienia w pracochłonnych usługach¹⁷.

Badania empiryczne na ogół potwierdzają negatywny wpływ opodatkowania pracy na rynek pracy, lecz siła związku bezrobocia z klinem podatkowym jest bardzo zróżnicowana między poszczególnymi państwami. Spadek klina podatkowego o 10% może spowodować zmniejszenie stopy bezrobocia o ok. 2-3,3%. Wysoki klin podatkowy obniża także współczynnik zatrudnienia osób w wieku produkcyjnym o ok. 2,4%¹⁸.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: dane z tabeli 3.

Rysunek 2. Zależność pomiędzy stopą bezrobocia ludności aktywnej zawodowo w wieku 15 lat i więcej (zmienna objaśniana), a klinem podatkowym średniego wynagrodzenia (zmienna objaśniająca) dla 26 krajów UE w 2006 roku

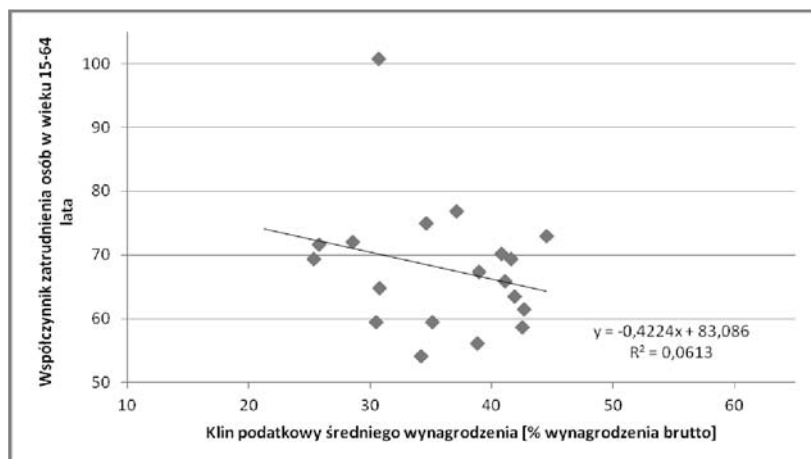
Rysunki 2. i 3. ilustrują zależność między klinem podatkowym, a stopą bezrobocia i współczynnikiem zatrudnienia w krajach Unii Europejskiej w 2006

¹⁶ Ibidem, s. 148.

¹⁷ L. Zienkowski (red.), *Co sprzyja rozwojowi gospodarczemu...*, op. cit., s. 133.

¹⁸ Ibidem, s. 131-132.

roku. Przebieg prostej regresji świadczy o dodatniej korelacji między klinem podatkowym a stopą bezrobocia i ujemnej między klinem podatkowym a współczynnikiem zatrudnienia. Jednakże występują małe współczynniki determinacji $R^2=0,003$ i $R^2=0,06$, a empiryczne poziomy istotności wynoszą $p=0,79$ i $p=0,31$ nie mieszczące się w granicach przyjmowanego za minimalny teoretyczny poziom istotności $\alpha=0,1$. Z równania regresji jednocześnie wynika, że spadek klina podatkowego o 1% może spowodować wzrost stopy zatrudnienia o 0,42%.



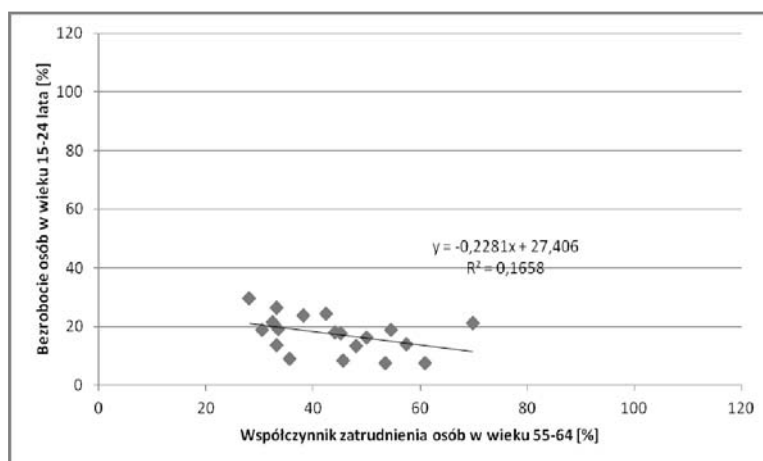
Źródło: opracowanie własne na podstawie: dane z tabeli 3.

Rysunek 3. Zależność pomiędzy współczynnikiem zatrudnienia ludności w wieku produkcyjnym (zmienna objaśniana), a klinem podatkowym (zmienna objaśniająca) dla 19 krajów UE

Zwraca uwagę duża zmienność klina podatkowego między poszczególnymi krajami przy niskiej zmienności stóp bezrobocia, którego najwyższym poziomem charakteryzuje się Polska i Słowacja przy średnim poziomie klina podatkowego badanej populacji. Występuje również mała zmienność współczynnika zatrudnienia, a pod tym względem wyróżnia się Luksemburg, osiągając 100%.

Wynika z tego, że w wielu krajach wysoki współczynnik zatrudnienia, występujący pomimo obciążeń fiskalnych kosztu pracy, można tłumaczyć wysoką efektywnością wydatków przeznaczonych na interwencję na rynku pracy. Są kraje z niskim poziomem zasiłków i niskimi podatkami. Osiągana jest w nich wysoka efektywność rynku pracy przy niskim obciążeniu budżetu. W innych natomiast są wysokie wydatki budżetowe na aktywizację bezrobotnych i zasiłki. W krajach tych efektywność rynku pracy osiągana jest poprzez duże obciążenie budżetu i mniejszą dysproporcją dochodów między pracującymi i bezrobotnymi¹⁹.

¹⁹ D. K. Rosati (red.), *Europejski model społeczny...*, op. cit., s. 243.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: dane z tabeli 3.

Rysunek 4. Zależność pomiędzy stopą bezrobocia wśród osób w wieku 15-24 lata (zmienna objaśniana), a współczynnikiem zatrudnienia osób w wieku 55-64 lata (zmienna objaśniająca) dla 19 krajów UE w 2006 roku.

Do zmniejszenia współczynnika zatrudnienia przyczyniają się wcześniejsze emerytury i renty chorobowe. Tworząc programy umożliwiające wcześniejszą dezaktywizację zawodową ułatwia się odchodzenie do bierności zawodowej osobom, które ze względu na niedopasowanie kwalifikacji nie mogą znaleźć pracy. Przesłanką tworzenia tych programów było przekonanie, że w gospodarce występuje stała liczba miejsc pracy i wysyłając starszych pracowników na wcześniejsze emerytury można zwiększyć liczbę miejsc pracy dla młodzieży. Badania w krajach OECD wykazują, że jest to fałszywe przekonanie. W rzeczywistości bowiem dezaktywizacja zawodowa osób starszych pogarsza perspektywy zatrudnienia młodzieży²⁰. W krajach z niższym współczynnikiem zatrudnienia osób starszych występuje wyższa stopa bezrobocia młodzieży. Prawidłowość tę potwierdza rysunek 4. dotyczący krajów Unii Europejskiej. W oszacowanym przykładzie $R^2=0,166$, co oznacza niski poziom objaśnienia zmiennej zależnej; 16,6% zmienności bezrobocia wśród osób w wieku 15-24 lata, a 83,4% innymi czynnikami. Uzyskany współczynnik regresji – 0,228 oznacza, że wzrost współczynnika zatrudnienia o 1% wśród osób w wieku 55-64 lata powodował zmniejszenie bezrobocia wśród młodzieży w wieku 15-24 lata o 0,23%. Empiryczny poziom istotności zmiennej objaśniającej $p=0,084$ mieści się w granicach teoretycznego poziomu istotności $\alpha=0,1$ i oznacza, że zmiana ta jest istotna w 91,6%, a prawdopodobieństwo popełnienia błędu wynosi 8,4%. Najniższy współczynnik zatrudnienia

²⁰ W. Wojciechowski, *Skąd się bierze bezrobocie*, „Zeszyt FOR”, Warszawa 2008, s. 11-12.

osób starszych i najwyższa stopa bezrobocia wśród młodzieży występuje w Polsce i Słowacji. Najkorzystniejsza sytuacja jest w Danii, występuje bowiem najniższa stopa bezrobocia młodzieży przy wysokim zatrudnieniu osób starszych.

Większa liczba emerytów oznacza konieczność zwiększenia pozapłacowych kosztów pracy (klina podatkowego). Koszty wcześniejszych emerytur są bowiem finansowane z podatków i obowiązkowych składek płaconych przez osoby pracujące. Sytuacja taka zmniejsza szanse młodzieży na zatrudnienie. Stopa bezrobocia jest bowiem ujemnie skorelowana z wysokością klina podatkowego. Potrzeba przeciwdziałania temu negatywnemu zjawisku i rozwiązania narastającej sprzeczności stały się przesłanką powstania koncepcji podwyższenia wieku emerytalnego. Próby stopniowego wydłużania okresu pracy zawodowej są podejmowane w krajach Unii Europejskiej.

6. PODSUMOWANIE

W krajach Unii Europejskiej występuje tendencja do zmniejszania się udziału dochodów stanowiących klin podatkowy w strukturze dochodów budżetowych. Ze struktury dwóch składników klina podatkowego można wnioskować o różnych koncepcjach finansowania ubezpieczeń społecznych – z dochodów budżetu państwa oraz z funduszy ubezpieczeń społecznych.

Oddziaływanie finansów publicznych na rynek pracy odbywa się poprzez opodatkowanie i wydatki publiczne. Wpływ opodatkowania na rynek pracy zależy od tego, w jaki sposób jest ono dzielone między pracodawcę i pracowników. Przy niezminionej płacy netto wzrost klina podatkowego prowadzi do podwyższenia kosztu pracy i zmniejszenia popytu na pracę. Jeżeli wzrośnięcie klina podatkowego towarzyszy spadkowi płacy netto zmniejsza się podaż pracy. Jest ona tym większa im bardziej są dostępne zasiłki dla bezrobotnych. Gdy wzrost opodatkowania pracy połączony jest z ustawowo ustaloną płacą minimalną, prowadzi do zmniejszenia popytu na pracę młodzieży i osób z najniższymi kwalifikacjami, których wynagrodzenia są niskie.

Interwencja państwa na rynku pracy polega na wydatkowaniu pieniędzy w ramach realizacji aktywnej i pasywnej polityki rynku pracy. Wydatki budżetowe na aktywną politykę wpływają na usprawnienie rynku pracy, natomiast zasiłki dla bezrobotnych w polityce pasywnej sprzyjają dezaktywizacji zawodowej.

Analiza statystyczna krajów Unii Europejskiej wykazała istotną zależność między odsetkiem PKB przeznaczonym na interwencję państwa na rynku pracy a klinem podatkowym. Wzrost klina podatkowego powodował zwiększenie interwencji państwa na rynku pracy, która wpływa pozytywnie zmniejszając bezrobocie i zwiększając zatrudnienie, neutralizując negatywne skutki klina podatkowego. Chociaż występuje dodatnia korelacja między klinem podatkowym a stopą

bezrobocia i ujemna między klinem podatkowym a współczynnikiem zatrudnienia, to zależności te nie są istotne.

Badanie wykazało także, że w krajach z niższym współczynnikiem zatrudnienia osób starszych występuje wyższa stopa bezrobocia wśród młodzieży i jest to zależność istotna. Większa liczba emerytów zwiększa pozapłacowe koszty pracy, wcześniejsze emerytury i renty są bowiem finansowane z podatków i składek płaconych przez osoby pracujące, zmniejszając szanse na zatrudnienie młodzieży.

Bibliografia

- Bukowski M. i inni, *Struktura i poziom wydatków i dochodów sektora finansów publicznych a sytuacja na rynku pracy*, NBP, Warszawa 2006.
- Furmańska-Maruszak A., *Koszty pracy a zatrudnienie*, TNOIK, Toruń 2008.
- Krajewska A., *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 2010.
- Malina A. (red.), *Przestrzenno-czasowa analiza rynku pracy w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2008.
- Rosati D. K. (red.), *Europejski model społeczny – doświadczenia i przyszłość*, PWE, Warszawa 2009.
- Tarcholski K., *Fiskalizm w dobrych czasach albo ekspansja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2009.
- Wojciechowski W., *Skąd się bierze bezrobocie*, „Zeszyt FOR”, Warszawa 2008.
- Zienkowski L. (red.), *Co sprzyja rozwojowi gospodarczemu*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005.

Jan Zarzecki

EFEKTYWNOŚĆ INWESTYCJI OTWARTYCH FUNDUSZY EMERYTALNYCH

1. WSTĘP

Otwarte fundusze emerytalne (OFE) są częścią obowiązkowego systemu pracowniczych ubezpieczeń emerytalnych, który funkcjonuje od 1999 roku. Finansowane są przez ubezpieczonych, składkami uczestników tych funduszy w wysokości 7,3% podstawy wymiaru składki emerytalnej. W założeniu reformy ubezpieczeń społecznych miały one zapewnić emerytury łącznie z Funduszem Ubezpieczeń Społecznych na podstawie dotychczasowej stopy zastąpienia, bez dopłaty z budżetu państwa.

Ponieważ OFE inwestują powierzone pieniądze głównie na rynku kapitałowym, są uczestnikami tego rynku. Udział w kapitalizacji Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie wynosi ok. 6-7%, a w skarbowych papierach wartościowych ok. 24%. Realizując portfele inwestycyjne zgłaszają popyt na akcje i obligacje Skarbu Państwa, wpływają na ceny tych instrumentów finansowych, a tym samym przyczyniają się do efektywności inwestowania. Przyszli emeryci zainteresowani są stopą zwrotu z zainwestowanych funduszy. Celem opracowania jest więc zbadanie czy OFE spełniają założenia reformy emerytalnej i oczekiwania swoich członków.

Podstawą do objaśnienia sformułowanego problemu jest przegląd aktualnej dostępnej literatury, bogatego zestawu materiałów źródłowych. Analiza porównawcza OFE między sobą oraz z otwartymi funduszami inwestycyjnymi i Funduszem Ubezpieczeń Społecznych, przy zastosowaniu metod statystycznych, umożliwia ocenę dotychczasowych osiągnięć funduszy emerytalnych i wnioskowanie na przyszłość.

2. ZADANIA I AKTYWA OTWARTYCH FUNDUSZY EMERYTALNYCH

Otwarte fundusze emerytalne działają na podstawie ustawy z dnia 28 sierpnia 1997 roku o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych, która weszła w życie od 1 kwietnia 1999 roku¹. Otwarty fundusz emerytalny jest jednostką prawną. Przedmiotem jego działalności jest gromadzenie środków pieniężnych, ich lokowanie, z przeznaczeniem na wypłatę emerytur członkom funduszu, po osiągnięciu przez nich wieku emerytalnego i wypłata okresowych emerytur kapitałowych. Środki pieniężne pochodzą ze składek członków funduszu. Są one przekazywane przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) w wysokości 7,3% podstawy wymiaru składki emerytalnej i ewidencjonowane na indywidualnych rachunkach OFE.

OFE może pobierać opłaty wyłącznie w formie potrącenia określonej procentowo kwoty z wpłaconych składek, nie większy niż 3,5% (do 2009 r. 7% i np. w 2007 r. realizowana była przez poszczególne OFE w wysokości 4-7%). Potem przelicza się składki na jednostki rozrachunkowe. Ponadto OFE może pobierać ze swoich aktywów także koszty zarządzania funduszem przez towarzystwo funduszy emerytalnych według stawki ustalonej, nie przekraczającej 0,023-0,045% wartości aktywów netto w ciągu miesiąca, w zależności od ich wysokości; stawka zmniejsza się wraz ze wzrostem wartości aktywów.

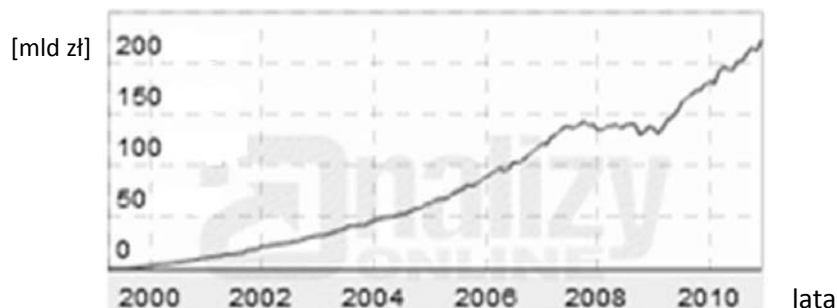
Aktywa funduszu mogą być lokowane w kategoriach lokat wymienionych w art. 141 cytowanej ustawy. W art. 142 ustalony jest maksymalny udział niektórych kategorii lokat. Szczegółowe limity maksymalnej części aktywów, jaka może być ulokowana w poszczególnych kategoriach lokat ustala rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 3 lutego 2004 roku². Wysokość limitów powinna być powiązana z ryzykiem dotyczącym poszczególnych rodzajów instrumentów finansowych zakupowanych przez OFE. Toteż nie ma ograniczenia na papiery wartościowe emitowane przez Skarb Państwa, a np. na akcje notowane na rynku giełdowym limit wynosi 40%.

Wartość aktywów funduszy zależy od wysokości składek przekazywanych przez ZUS i osiąganych wyników finansowych z lokat. Z rysunku 1. wynika, że następował dynamiczny wzrost wartości aktywów do 2007 roku. W 2008 r. zmniejszyła się ich wartość, pomimo zwiększających się wpłat środków pieniężnych z ZUS (rys. 2.). Wpłaty z ZUS (20,5 mld zł) nie równoważyły strat z akcji. Było to skutkiem kryzysu finansowego i bessą na Giełdzie Papierów Wartościowych.

¹ Ustawa o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych, Dz. U. 1999, nr 139, poz. 934 z późn. zm.

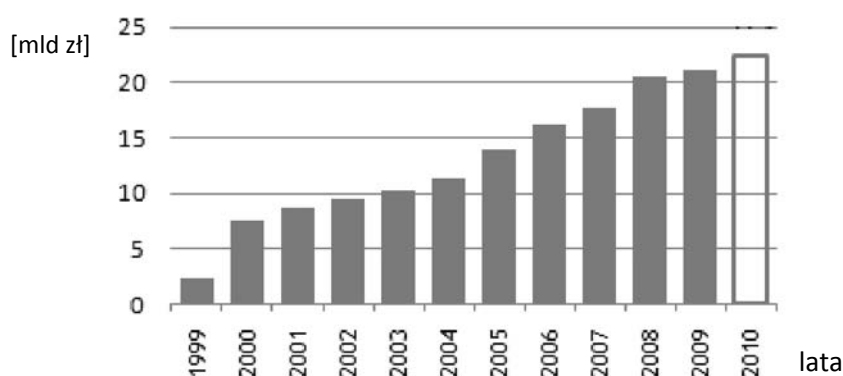
² Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 3 lutego 2004 r. w sprawie określenia maksymalnej części aktywów otwartego funduszu emerytalnego, jaka może zostać ulokowana w poszczególnych kategoriach lokat, oraz dodatkowych ograniczeń w zakresie prowadzenia działalności lokacyjnej przez fundusze emerytalne, Dz. U. 2004, nr 32, poz. 276.

wych w Warszawie, która zaczęła się 9 lipca 2007 roku. Nastąpiła przecena akcji, które znajdowały się także w portfelach inwestycyjnych OFE. W wyniku tego zmniejszyła się nawet wartość portfeli inwestycyjnych ze 139,6 mld zł w 2007 r. do 138,2 mld zł w 2008 r. (tabela 1.).



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Aktywa funduszy emerytalnych (grudzień 2010)*, www.analizy.pl/fundusze/ data dostępu (03.01.2011).

Rysunek 1. Aktywa OFE od początku działalności (mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Aktywa funduszy emerytalnych (grudzień 2010)*, www.analizy.pl/fundusze/ data dostępu (03.01.2011).

Rysunek 2. Środki wysłane z ZUS do OFE w kolejnych latach (mld zł)

Przez kryzys finansowy z kont przyszłych emerytów ubyło 22,5 mld zł w 2008 roku. Jest to połowa zysków wypracowanych przez OFE w ciągu 9 lat ich działalności. Wówczas zmniejszył się udział akcji z 34,6% do 21,4%, a wartość z 48,4 mld zł do 29,6 mld zł, czyli o ok. 38%. Zwiększyło się jednocześnie znaczenie obligacji o ok. 14%. Spadek ten był mniejszy od spadku wartości port-

fela giełdowego, gdyż WIG zmniejszył się o 51%. W okresie silnych wzrostów cen akcji ich udział był niemal maksymalny. Krańcowe udziały akcji w portfelach inwestycyjnych wynosiły 38,2% w czerwcu 2007 roku i 20,6% w czerwcu 2009 roku.

Tabela 1. Portfel inwestycyjny OFE (stan na koniec roku)

Kategorie lokat	Wartość (mln zł)						Struktura (%)					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Obligacje	35 736	53 497	70 704	83 609	103 786	119 230	58,0	63,1	60,8	59,9	75,1	66,6
Akcje spółek notowanych na regulowanym rynku giełdowym	20 703	27 226	39 795	48 395	29 636	54 306	33,6	32,1	34,2	34,7	21,4	30,3
Depozyty bankowe i bankowe papiery wartościowe	3 048	3 203	2 604	4 021	3 047	3 849	5,0	3,8	2,2	2,9	2,2	2,2
Bony skarbowe	1 698	519	2 302	2 454	592	456	2,8	0,6	2,0	1,8	0,4	0,2
Akcje NFI	58	14	131	371	239	326	0,1	0,0	0,1	0,3	0,2	0,2
Inne lokaty	318	372	680	745	905	873	0,5	0,4	0,6	0,5	0,6	0,5
Razem portfel inwestycyjny	61 562	84 831	116 216	139 594	138 206	179 040	100	100	100	100	100	100

Źródło: *Portfele inwestycyjne OFE*, http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_emerytalny/dane_o_rynku/rynek_ofe/Dane_roczne/dane_roczne.html data dostępu (12.01.2011).

OFE zakończyły 2010 rok rekordową wartością aktywów, gdyż środki pieniężne na kontach emerytalnych osiągnęły 221,3 mld zł. We wzroście aktywów w latach 2009-2010 istotny był dopływ pieniędzy z ZUS przekazywanych powszechnym towarzystwom emerytalnym (PTE); rekordowo 22,4 mld zł w 2010 roku, ok. 6,4% więcej niż w roku poprzednim i jednocześnie wzrastały ceny akcji na GPW. Pozytywnie wpłynęły również zmniejszone opłaty pobierane przez OFE. Biorąc pod uwagę rządowy plan zmiany reformy emerytalnej, polegający na obniżeniu składek przekazywanych przez ZUS do OFE z 7,3% do 2,3%, wartość pieniędzy przekazywanych rocznie obniży się do poziomu sprzed 11 lat. W 2000 roku, który był pierwszym pełnym rokiem funkcjonowania reformy emerytalnej, ZUS przekazał na konta OFE 7,6 mld zł, a w 2010 roku około trzykrotnie więcej.

Aktywami dysponuje 14 OFE, a od 1999 roku ich liczba zmniejszyła się o 7. Występowały w tym czasie liczne fuzje, przejęcia i przekształcenia OFE i PTE.

Z danych liczbowych tabeli 2. wynika, że dominującą pozycję zajmują: ING, Aviva, PZU „Złota Jesień” obejmujące 61,8% aktywów, do najmniejszych zaś należą: Polsat, Warta, Pekao, Pocztylion.

Tabela 2. Aktywa netto i udział w rynku OFE (stan na 31.12.2010)

Fundusz emerytalny	Wartość (mln zł)	Struktura (%)
AXA	12.833,3	5,8
Nordea	9.337,8	4,2
Generali	10.426,0	4,7
PKO BP Bankowy	6.565,0	3,0
Alianz Polska	6.511,0	2,9
AEGON	9.088,9	4,1
PZU „Złota Jesień”	30.659,0	13,9
Amplico	16.905,6	7,6
ING	53.202,0	24,0
Pocztynlion	4.263,4	1,9
Polsat	2.050,0	0,9
Pekao	3.411,0	1,5
WARTA	3.107,0	1,4
Aviva	52.889,0	23,9
Razem	221.251,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Aktywa funduszy emerytalnych* (grudzień 2010), www.analizy.pl/fundusze/ data dostępu (03.01.2011).

3. WYNIKI DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ OFE

Dokonywaniu operacji inwestycyjnych przez OFE na rynkach finansowych towarzyszy ryzyko finansowe. Wzrost rentowności lokaty najczęściej jest dokonywany poprzez zmniejszenie bezpieczeństwa, czyli wzrost ryzyka utraty części lub całości inwestowanego kapitału. Zatem występuje sprzeczność między tymi kategoriami ekonomicznymi.

Wśród miar rentowności, umożliwiających ocenę zmiany wartości kapitału na skutek dokonywanych inwestycji, które można wykorzystać w OFE, jest stopa zwrotu jednostki rozrachunkowej. Jest ona miarą przyrostu aktywów OFE zdefiniowaną w cytowanej ustawie o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych. Jest to wyrażony procentowo iloraz różnicy wartości jednostki rozrachunkowej w ostatnim dniu roboczym miesiąca rozliczeniowego i wartości tej jednostki w ostatnim dniu roboczym miesiąca rozliczeniowego poprzedzającego okres 36 miesięcy oraz wartości tej jednostki w ostatnim dniu roboczym miesiąca rozliczeniowego poprzedzającego okres 36 miesięcy. Miesiącami rozliczeniowymi są marzec i wrzesień. Formułę tę można zapisać następującym wzorem:

$$r_{JR} = \frac{JR_k - JR_p}{JR_p} \times 100$$

gdzie:

r_{JR} – stopa zwrotu funduszu oparta na JR,

JR_p – wartość jednostki rozrachunkowej funduszu na początku okresu rozliczeniowego,

JR_k – wartość jednostki rozrachunkowej funduszu na końcu okresu rozliczeniowego.

Powyższy miernik umożliwia ocenę skuteczności inwestowania poszczególnych OFE poprzez ich wzajemne porównanie.

Wartość jednostki rozrachunkowej jest ustalona w każdym dniu wyceny, oprócz sobót i publikowana w mediach, m.in. w „Rzeczpospolitej”. Natomiast stopa zwrotu jest wyliczana i publikowana na koniec miesięcy rozrachunkowych na ogólnodostępnej stronie internetowej.

Tabela 3. Wartość jednostki rozrachunkowej uczestnictwa otwartych funduszy emerytalnych (stan na koniec roku)

Fundusz Emerytalny	Wartość jednostki uczestnictwa (zł)				Dynamika wartości (17.09.1999=100)			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Amplico (d. AIG)	26,93	23,17	26,63	29,59	152	117	149	177
AEGON	–	23,90	27,32	30,02	148	114	145	169
Alianz Polska	26,11	22,95	26,08	28,96	155	124	155	183
Aviva	28,54	24,09	27,27	30,34	173	130	161	190
AXA	27,65	24,15	27,50	30,39	157	124	155	182
Generali	29,12	25,18	29,16	31,86	174	130	175	200
ING	–	27,75	29,29	32,86	182	140	174	207
Nordea	28,57	24,81	28,01	31,28	160	126	155	185
Pekao	27,15	23,10	26,45	29,24	159	121	152	179
Pocztylion	26,00	22,68	25,79	28,63	149	117	147	174
Polsat	30,64	25,08	30,35	38,22	188	136	186	213
PZU „Złota Jesień”	28,63	24,54	27,91	31,04	169	130	162	191
WARTA	–	–	27,98	31,13	–	–	160	190
PKO BP Bankowy	26,94	23,20	26,71	29,69	145	111	143	170

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Rzeczpospolita”, pierwsze numery z następnych lat.

Tabela 3. ilustruje zmiany jednostek rozrachunkowych od początku kryzysu finansowego w 2007 do końca 2010 roku. Najkorzystniej dla przyszłych emery-

tów inwestowano w Polsacie, ING i Generali, a najniższymi efektami legitymują się: Aegon, PKO Bankowy i Pocztylion. Z porównania tabeli 1. z tabelą 3. wynika, że efekty inwestowania nie zależą od potencjału finansowego poszczególnych OFE. Zwraca uwagę Polsat dysponujący najmniejszym kapitałem i osiągający najwyższy dynamiczny wzrost jednostki rozrachunkowej. W 2008 roku zmniejszyła się wartość jednostek rozrachunkowych, natomiast w następnych dwóch latach stopy odrobiono z nadwyżką. W 2010 roku we wszystkich OFE wartość jednostki rozrachunkowej była wyższa niż w 2007 roku.

Trzyletnie stopy zwrotu w poszczególnych funduszach ilustruje tabela 4.

Tabela 4. Stopy zwrotu OFE w okresach trzyletnich

Nazwa OFE	28.09.2001- 30.09.2004	30.09.2004- 28.09.2007	28.09.2007- 30.09.2010
Generali	52,4	53,1	5,2
AXA	-	51,1	5,0
Amplico (d. AIG)	-	54,7	4,9
Alianz Polska	51,2	46,4	4,8
PKO BP Bankowy	74,8	43,6	4,2
Pocztylion	45,4	52,2	4,2
Nordea	-	48,8	3,6
AEGON	-	50,0	3,4
PZU „Złota Jesień”	57,0	52,7	3,1
ING	59,1	54,5	3,0
WARTA	-	-	1,6
Pekao	47,4	56,9	1,6
Aviva	48,5	54,3	0,9
Polsat	58,5	59,2	0,5
Średnia ważona stopa zwrotu	53,8	52,5	3,4
Minimalna stopa zwrotu	26,9	26,2	-0,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Komisja Nadzoru Finansowego, http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_emerytalny/dane_o_rynku data dostępu (10.01.2011).

Wysoką rentowność inwestowania osiągnęły OFE w latach 2002-2007, natomiast w latach 2008-2010 nastąpiło zmniejszenie tempa zmiany stóp zwrotu. Nie ma funduszu, który nie osiągnął minimalnej stopy zwrotu. Minimalną jest stopa zwrotu niższa o 50% od średniej stopy zwrotu wszystkich funduszy w okresie 36 miesięcy lub o 4% od tej średniej, w zależności od tego, która z tych wielkości jest niższa. Charakterystyczne jest, że OFE, które osiągnęły wyższą stopę zwrotu przed kryzysem finansowym, mają niższe stopy zwrotu od 2008 roku. Zapewne

spowodował to wyższy udział akcji w portfelach inwestycyjnych obciążonych wyższym ryzykiem.

Ocenianie efektów funduszy emerytalnych na podstawie zmiany wartości jednostek rozrachunkowych i osiąganych stóp zwrotu nie uwzględnia ryzyka inwestycyjnego. W rezultacie daje zbyt uproszczony obraz wyników portfeli. Dla przyszłych emerytów ważne jest, aby fundusz uzyskiwał stabilne efekty przy ograniczonym ryzyku. Należy więc uzupełnić miarę rentowności o miarę ryzyka inwestycyjnego.

W analizach wykorzystuje się statystykę matematyczną, umożliwiającą wyznaczenie odchylenia standardowego z próby na podstawie następującego wzoru:

$$S = \left[\frac{\sum (r_i - r_p)^2}{n - 1} \right]^{0,5}$$

gdzie:

r_i – stopa zwrotu i-tego funduszu emerytalnego,

r_p – średnia arytmetyczna ważona stopa zwrotu wszystkich funduszy emerytalnych (wagi są przyjmowane na podstawie wartości aktywów),

n – liczba zaobserwowanych w przeszłości stóp zwrotu.

W literaturze³ odchylenie standardowe z różnicy stóp zwrotu z portfela X i benchmarku (przeciętnej stopy zwrotu) portfela określane jest jako *tracking error* (błąd obserwacji) portfela. Umożliwia on dokonanie oceny zgodności efektów zarządzania portfelem danego OFE i osiąganych przez benchmark. Im mniejsza jest wartość tego wskaźnika, tym lepsze jest odzwierciedlenie wyniku benchmarku, czyli występuje większa zgodność. Z funduszy emerytalnych z jednakowymi stopami zwrotu lepiej wybrać ten, który ma mniejszy *tracking error*, gdyż jego wynik jest bardziej stabilny, a tym samym łatwiej przewidywalny. Jest to więc fundusz emerytalny charakteryzujący się mniejszym ryzykiem inwestycyjnym. Jednakże wskaźnik ten jest wartością bezwzględną. Nie informuje, czy jest odchylenie w dół od oczekiwanej stopy zwrotu, czy też w górę.

W wyliczeniach tabeli 5. uwzględniono 8,5-letni okres inwestowania, od końca września 1999 roku do końca marca 2008 roku. Najkorzystniejszy *tracking error* mają Commercial Union (Aviva) i Generali, natomiast najbardziej ryzykownie inwestowali Bankowy i Polsat.

³ R. Grinold, R. Kahn, *Active Portfolio Management*, Mc Graw – Hill, New York 1995.

Tabela 5. Wskaźniki efektywności i ryzyka inwestycji

Nazwa OFE	Miernik Sharpe'a	Tracking error
AIG (Amplico)	0,084	1,858
AEGON	0,076	1,415
Alianz	0,087	2,273
CU (Aviva)	0,108	1,163
AXA	0,093	1,888
Generali	0,119	1,499
ING	0,119	1,828
Nordea	0,098	2,131
Pekao	0,099	2,598
Pocztynion	0,079	1,961
Polsat	0,144	3,056
PZU „Złota Jesień”	0,109	1,993
Bankowy	0,025	3,584
Dom	0,101	2,594
Skarbiec-Emerytura	0,073	2,871

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Ostrowska, *Nie zawsze warto grać ostro*, „Rzeczpospolita” 85/2008, dodatek „Moje Pieniądze”.

Bardziej wyczerpująca analiza wyniku portfela polega na wyznaczeniu jego względnej efektywności, biorącej pod uwagę zarówno stopę zwrotu, jak i ryzyko. Możliwe jest to poprzez zastosowanie wskaźnika efektywności, na którego wartość wpływają te dwie kategorie finansowe⁴. Miarami umożliwiającymi odniesienie wyników finansowych OFE do rentowności inwestycji wolnych od ryzyka, są wskaźniki efektywności Treynora i Sharpe'a. Miary te łączą rentowność inwestycji i jej ryzyko, co jest ich istotną zaletą. Wskaźnik efektywności Treynora był pierwszą formalną techniką łączącą jednocześnie miarę stopy zwrotu z portfela i jego ryzyko przedstawioną w 1965 roku. Wyrażony on jest formułą:

$$WT_i = \frac{R_i - R_f}{\beta_i}$$

gdzie:

R_i – stopa zwrotu portfela inwestycyjnego i-tego OFE,

R_f – stopa zwrotu wolna od ryzyka,

⁴ J. C. Francis, *Inwestycje – analiza i zarządzanie*, WIG PRESS, Warszawa 2000, s. 708.

β_i – współczynnik agresywności portfela i-tego OFE mierzony względem rynku (jest to reakcja stopy zwrotu danego portfela na zmiany zachodzące na rynku).

Lepszą efektywnością działalności inwestycyjnej charakteryzuje się OFE, który ma wyższą wartość wskaźnika WT.

Wskaźnik efektywności Sharpe’a (WS_i), sformułowany również w 1965 roku, jest miarą wyrażoną wzorem:

$$WS_i = \frac{R_i - R_f}{S_i}$$

gdzie:

R_i i R_f – jak we wzorze poprzednim,

S_i – odchylenie standardowe portfela inwestycyjnego i-tego OFE.

Bardziej efektywny jest fundusz, którego wartość WS jest wyższa.

Dla obliczenia powyższych dwóch wskaźników efektywności inwestycji należy określić stopę wolną od ryzyka. Przyjmuje się średnią ważoną rentowność bonów skarbowych z określonym terminem zapadalności: 13 tygodni, 26 tygodni lub 52 tygodnie, w zależności od okresu za jaki wskaźnik jest liczony.

Wskaźnik Treynora pozwala mierzyć ryzyko systematyczne, czyli rynkowe (współczynnika beta), gdy wskaźnik Sharpe’a umożliwia badanie ryzyka całkowitego, obliczanego jako odchylenie standardowe stóp zwrotu z portfela. Wskaźnik efektywności Sharpe’a opiera się na linii rynku kapitałowego (CML) i ryzyku ogólnym, przez co jest bardziej właściwy do oceny całych portfeli niż pojedynczych aktywów. Wskaźnik Treynora opiera się na modelu CAPM i może być zastosowany zarówno dla pojedynczych aktywów, jak i całych portfeli.

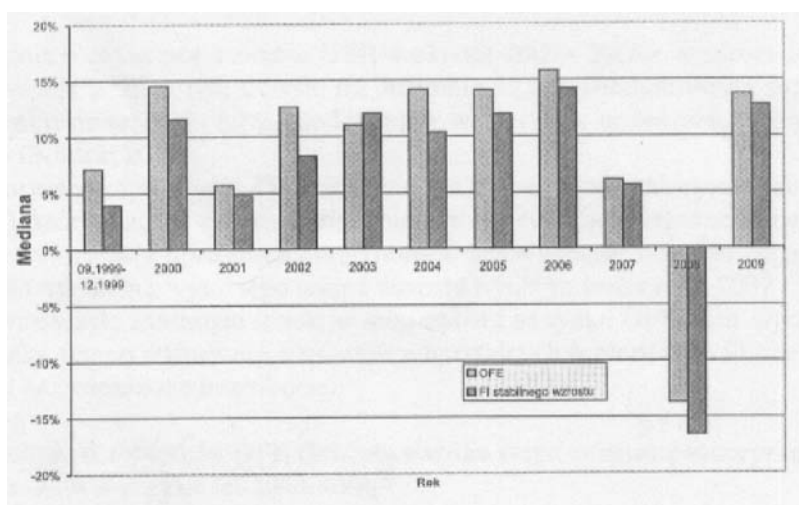
Opisane wskaźniki efektywności inwestycji pozwalają na porównywanie portfeli inwestycyjnych różnych OFE między sobą, jednak nie informują o stopie zwrotu z dokonanej inwestycji. Dzięki tym miarom można stwierdzić, który fundusz inwestuje efektywniej, lecz nie wiadomo, jakie rentowności fundusze osiągnęły.

Wyniki obliczeń wskaźnika Sharpe’a w tabeli 5. również obejmują okres 8,5-letni. Pod względem efektywności inwestowania najlepszy jest Polsat, Generali i ING, a na ostatnim miejscu jest Bankowy.

4. ALTERNATYWNE MOŻLIWOŚCI OSZCZĘDZANIA NA EMERYTURĘ

Stopa zwrotu jest popularną miarą inwestycji stosowaną we wszystkich instytucjach finansowych. Toteż istnieje możliwość porównywania wyników osiągniętych przez OFE z wynikami innych funduszy inwestycyjnych. Podmiotami

z podobną strukturą portfela inwestycyjnego i ryzykiem jak OFE są otwarte fundusze inwestycyjne (OFI) stabilnego wzrostu (do 40% akcji) lub zrównoważone (do 50% akcji).



Źródło: A. Soldek, *Jak OFE zarządza naszymi składkami*, „Prawo Ubezpieczenia Reasekuracja” 3/2010, IGTE.

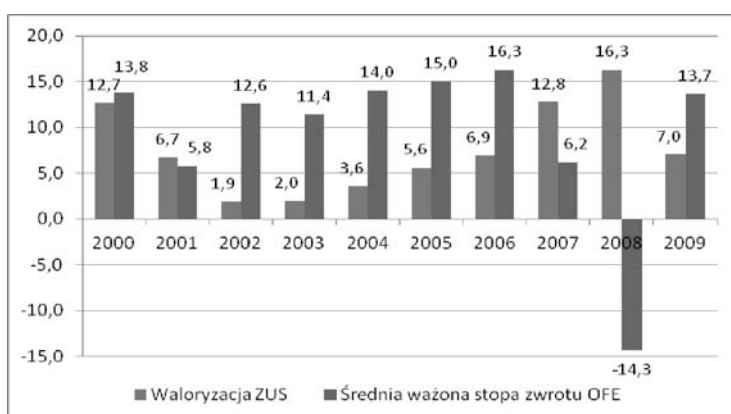
Rysunek 3. Porównanie stóp zwrotu OFE i funduszy stabilnego wzrostu w latach 1999-2009 (mediana)

Rysunek 3. przedstawia średnie stopy zwrotu uzyskiwane przez OFE i OFI stabilnego wzrostu. Z porównania wynika, że efekty funduszy emerytalnych są lepsze od funduszy inwestycyjnych. Średnioroczna stopa zwrotu z OFE (mediana) w latach 1999-2008 wynosiła 9,1%, a funduszy stabilnego wzrostu (mediana) 7,1%, czyli była wyższa o 2%. Jedynie w 2003 roku średnia stopa zwrotu funduszy inwestycyjnych była wyższa od średniej stopy zwrotu funduszy emerytalnych. W 2008 roku nastąpiły większe straty w funduszach inwestycyjnych niż w OFE. Przyczyniła się to tego przecena akcji w portfelach inwestycyjnych obu funduszy. Większy spadek wartości jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych może wynikać z dobrowolności oszczędzania. W czasie bessy na GPW występuje panika inwestorów indywidualnych, wycofujących swoje pieniądze w okresie największych spadków cen giełdowych. Zmusza to fundusze inwestycyjne do sprzedawania aktywów po niskich cenach, przyczyniając się do jeszcze większych spadków cen akcji. W OFE występuje obowiązek uczestnictwa, nie powoduje to odpływu kapitału z rynku kapitałowego, jest także stabilny portfel inwestycyjny. Toteż OFE jedynie dyskontują straty, ale nie przyczyniają się do nich. Ponadto OFI utrzymują znacznie wyższe rezerwy płynności na wypadek

wzrostu zleceń umorzeń jednostek uczestnictwa. Pieniądze te są ulokowane w płynnych aktywach finansowych nieobciążonych ryzykiem i z niską rentownością. Wynika z tego, że dobrowolność oszczędzania na emeryturę ma wymierną cenę w postaci niższych stóp zwrotu.

Efektywniejsze może być inwestowanie w powyższych OFI w ramach indywidualnego konta emerytalnego, gdyż wówczas dochody kapitałowe są zwolnione z 19% opodatkowania. Przykładowo w 2010 roku limit wypłat na indywidualne konto emerytalne wynosił 9.579 zł.

Podstawowym sposobem oszczędzania na przyszłą emeryturę jest Fundusz Ubezpieczeń Społecznych (FUS). Pracodawcy i pracujący przekazują do niego 12,22% podstawy wymiaru składki emerytalnej. Składki są gromadzone na kontach emerytalnych w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych; wkład nazywany jest Międzypokoleniowym Kapitałem Ubezpieczeń Emerytalnych. Jest to kapitał abstrakcyjny w postaci zapisu, ponieważ jest przeznaczony na wypłatę bieżących emerytur. Jest waloryzowany poprzez pomnożenie zgromadzonego kapitału przez wskaźnik waloryzacyjny, uwzględniający wzrost cen towarów konsumpcyjnych i wzrost wynagrodzeń w poszczególnych kwartałach kalendarzowych. Uwidocznia się on z opóźnieniem w wartości kapitału.



Źródło: A. Soldek, *Jak OFE zarządza naszymi składkami*, „Prawo Ubezpieczenia Reasekuracja” 3/2010, IGTE.

Rysunek 4. Średnia ważona stopa zwrotu OFE i waloryzacje kapitałów emerytalnych w ZUS w latach 2000-2009

Zmiana koncepcji ubezpieczenia emerytalnego poprzez przekazanie 5% składki emerytalnej z OFE do FUS jest przesłanką do porównania dotychczasowej rentowności obu funduszy, aby przekonać się, czy rzeczywiście jest ona korzystniejsza dla przyszłych emerytów, ponieważ zapewni nieco wyższą emeryturę w porównaniu z dotychczasową. Kwestię tę ilustruje rysunek 4.

W latach 2000-2009 średnioroczna stopa zwrotu OFE wynosiła 9,4%, gdy waloryzacja kapitału zgromadzonego w FUS wynosiła 7,6%. W okresie hossy na GPW w latach 2002-2006 OFE wielokrotnie więcej pomnażały kapitał niż FUS. Kryzys finansowy spowodował, że w 2007 roku waloryzacja kapitału była ponad 2-krotnie wyższa od stopy zwrotu w OFE. Wysoka waloryzacja kapitału zgromadzonego w FUS w 2008 roku spowodowana była wysokim tempem wzrostu wynagrodzenia w 2007 roku. Natomiast zmniejszenie stóp zwrotu OFE spowodowane było spadkiem cen akcji na GPW znajdujących się w portfelach inwestycyjnych.

Porównanie stóp zwrotu OFE z tempem waloryzacji uprawnień emerytalnych w FUS skłania do stwierdzenia, że efektywniejszą formą oszczędzania na emeryturę jest inwestowanie w OFE. Jednakże doświadczenie 2008 roku przemawia za słuszością łączenia tych dwóch form ubezpieczenia emerytalnego. Osiągnięcie wieku emerytalnego w czasie kryzysu finansowego jest obciążone ryzykiem uzyskania małej emerytury, spowodowanym dużym zmniejszeniem wartości zgromadzonego kapitału w OFE. Wydaje się być celowe przeniesienie kapitału w ostatnich kilku latach przed emeryturą do funduszu składającego się z aktywów finansowych pozbawionych ryzyka inwestycyjnego, gwarantujących utrzymanie realnej wartości kapitału. OFE mogłyby dysponować takimi portfelami inwestycyjnymi, podobnymi do otwartych funduszy obligacji lub rynku pieniężnego.

Jednakże liczba lat transferu pieniędzy do tych funduszy nie może być ustalana ustawowo, gdyż transfer pieniędzy w czasie kryzysu finansowego spowoduje zamrożenie wartości kapitału. Powinno to należeć do polityki inwestycyjnej OFE.

5. CZYNNIKI DETERMINUJĄCE WYSOKOŚĆ KAPITAŁU EMERYTALNEGO

Wysokość kapitału zgromadzonego na emeryturę zależy od trzech czynników:

- oszczędzania (wysokość płaconych składek);
- okresu oszczędzania (sumy wpłat do funduszu emerytalnego);
- realnej stopy zwrotu z inwestycji.

Kapitał zebrany na emeryturę jest podstawą do ustalenia wysokości wypłat z OFE. Składa się on z dwóch części:

- zebranych składek, wpłacanych przez ubezpieczonego do funduszu w czasie pracy zawodowej;
- skumulowanego zysku kapitałowego z inwestowania pieniędzy wpłaconych do funduszu.

Im dłuższy jest okres składkowy i im wyższa jest stopa zwrotu z inwestycji, tym mniejszy jest udział wpłat, a większy zysku w końcowej wartości kapitału emerytalnego.

Oceniając wysokość emerytury stosuje się w literaturze wskaźnik zwany stopą zastąpienia, określony procentowo iloraz wysokości emerytury z wynagrodzeniem w ostatnim roku przed emeryturą. W Polsce wynosi on 57%, a w wybranych krajach rozwiniętych: USA – 39%, Wielkiej Brytanii – 37%, Niemczech – 46%, Francji – 49%.

W zreformowanym systemie emerytalnym założono, że zapewni on stopę zastąpienia zbliżoną do dotychczasowej bez dopłat z budżetu państwa. Wpłaty do OFE powinny zapewnić stopę zwrotu ok. 30-35%, natomiast FUS – 22-27%. Z dotychczasowego doświadczenia wynika, że transfer do OFE w wysokości 7,3% składki emerytalnej i uzyskiwane stopy zwrotu zapewniają emerytalną stopę zastąpienia 14-21%⁵. Aby osiągnąć oczekiwaną stopę zastąpienia należałoby:

- zwiększyć transfer pieniędzy do OFE;
- podnieść stopę zwrotu z inwestycji;
- przedłużyć okres oczekiwania na emeryturę, czyli czas pracy zawodowej.

Ponieważ opracowanie poświęcone jest efektywności inwestowania OFE, dalsze rozważania dotyczą podwyższenia stopy zwrotu. Osiągnięcie zakładanego celu jest możliwe przez dobór odpowiedniej struktury aktywów. Okres inwestowania osób zaczynających pracę zawodową jest bardzo długi, wynosi 35-45 lat. Aby osiągnąć kapitał końcowy na poziomie 30-35% ostatniego wynagrodzenia, fundusz emerytalny powinien osiągnąć realną stopę zwrotu 7,5-8,5%, przy założeniu wskaźnika inflacji 3,1% i 35-letnim okresie inwestycyjnym. Tak wysoką stopę zwrotu można osiągnąć inwestując w akcje. W okresie 30-letnim na rynku akcji osiąga się nominalną stopę zwrotu 10-11% rocznie⁶.

Doświadczenia krajów rozwiniętych informują, że możliwe jest zwiększenie udziału akcji w portfelach inwestycyjnych w systemie emerytalnym do ok. 70%.

Nie należy obawiać się krótkoterminowych zmian wartości inwestycji występujących na rynku akcji, gdyż w długim czasie znoszą się.

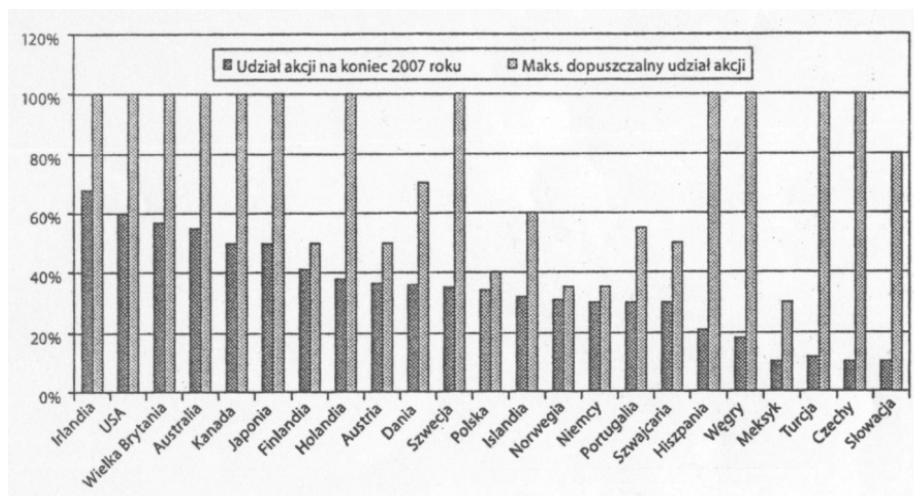
Analizując długoterminowe stopy zwrotu można stwierdzić, że bezpieczne lokaty służą głównie zabezpieczeniu wartości zgromadzonego kapitału przed inflacją. Inwestycje w obligacje skarbowe umożliwiają uzyskanie nominalnej stopy zwrotu ok. 5-6%, a instrumenty rynku pieniężnego 3-4% i służą do krótkoterminowego przechowania wartości. Mają one zbyt niską marżę ponad inflację, aby mogły zarobić w długim okresie.

Restrykcyjna polityka względem ryzyka inwestycyjnego powoduje, że struktura portfeli inwestycyjnych OFE jest podobna, a więc stopy zwrotu niewiele róż-

⁵ P. Kwieciński, *Multifundusze w systemie emerytalnym*, „Prawo Ubezpieczenia Asekuracja” 10/2009, s. 52.

⁶ Ibidem, s. 54.

nią się. W rezultacie brak jest efektywnościowej konkurencji między funduszami. Nie ma więc ekonomicznych przesłanek wyboru funduszu emerytalnego.



Źródło: P. Kwieciński, *Multifundusze w systemie emerytalnym*, „Prawo Ubezpieczenia Asekuracja” 10/2009, s. 62.

Rysunek 5. Udział akcji i maksymalny udział akcji w systemach emerytalnych (%)

Akceptując liberalizację portfeli inwestycyjnych należy liczyć się z tym, że zwiększenie limitów w papiery udziałowe może spowodować nagłe zwiększenie popytu na akcje o charakterze hurtowym i wzrost ich cen, co oczywiście okresowo powiększy rentowność portfeli inwestycyjnych. Natomiast w odniesieniu do obligacji skarbowych nastąpi sytuacja odwrotna – zmniejszenie popytu spowoduje spadek cen obligacji i w rezultacie wzrost ich rentowności, co podwyższy koszty finansowania deficytu budżetowego państwa.

Opowiadając się za dotychczasową strukturą portfeli inwestycyjnych należy uwzględnić wątpliwość: czy sensowne jest przekazywanie pieniędzy z budżetu państwa do OFE i powiększenie w ten sposób deficytu budżetowego, by następnie OFE finansowały ten deficyt zakupując obligacje skarbowe? Jak wynika z tabeli 1. OFE w ostatnich latach posiadały obligacje skarbowe o wartości ponad 100 mld zł, a z rocznych wpływów z ZUS wynoszących ponad 20 mld zł, ok. 2/3 przenoszono na zakup papierów skarbowych.

Trudno więc podważyć doraźne decyzje rządu ograniczające wpływy do OFE do 2,3%, jednakże perspektywiczna polityka inwestycyjna OFE wymaga liberalizacji ryzyka. Będzie to jednak możliwe przy radykalnym zmniejszeniu potrzeb pożyczkowych budżetu państwa.

6. PODSUMOWANIE

Wyniki analizy 12-letniego funkcjonowania systemu emerytalnego skłaniają do wnioskowania, że nie spełnia on założeń systemu emerytalnego z 1999 roku. Niemożliwe będzie osiągnięcie zakładanej stopy zastąpienia bez dopłat z budżetu państwa. Przyczyną jest restrykcyjna polityka w kształtowaniu portfeli inwestycyjnych OFE. Konieczne jest zwiększenie stopy zwrotu poprzez wzrost udziału akcji w portfelach inwestycyjnych.

Nie ma podstaw do stwierdzenia, że przekazanie 5% składki emerytalnej z OFE do FUS zapewni nieco wyższe emerytury niż w dotychczasowym systemie. Kryzys finansowy z lat 2007-2009 pokazał, że osiągnięcie wieku emerytalnego w tym czasie, spowodowałoby duże obniżenie emerytury na skutek przeceny aktywów ulokowanych w akcjach. Toteż należy umożliwić OFE posiadanie funduszy pozbawionych ryzyka inwestycyjnego, do których przeniesione będą składki przyszłych emerytów na kilka lat przed przejściem na emeryturę.

Dotychczasowa polityka inwestycyjna powoduje, że OFE są mało zróżnicowane pod względem struktury aktywów i ich efektywności, nie mają stabilnej pozycji w rankingu efektywnościowym. Dlatego też efektywność inwestowania nie jest podstawową przesłanką wyboru funduszu przez rozpoczynających pracę zawodową.

Bibliografia

- Aktywa funduszy emerytalnych (grudzień 2010)*, Analizy Online, www.analizy.pl/fundusze/ data dostępu (01.02.2010).
- Chybalski F., *Miary oceny efektów działalności inwestycyjnych OFE*, „Wiadomości Statystyczne” 10/2006.
- Francis J. C., *Inwestycje – analiza i zarządzanie*, WIG PRESS, Warszawa 2000.
- Francis J. C., Taylor R. W., *Podstawy inwestowania*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2001.
- Grinold R., Kahn R., *Active Portfolio Management*, Mc Graw – Hill, New York 1995.
- Kwieciński P., *Multifundusze w systemie emerytalnym*, „Prawo Ubezpieczenia Asekuracja” 10/2009.
- Ostrowska K., *Nie zawsze warto ostro grać*, „Rzeczpospolita” 85/2008.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 3 lutego 2004 r. w sprawie określenia maksymalnej części aktywów otwartego funduszu emerytalnego, jaka może zostać ulokowana w poszczególnych kategoriach lokat, oraz dodatkowych ograniczeń w zakresie prowadzenia działalności lokacyjnej przez fundusze emerytalne*, Dz. U. 2004, nr 32, poz. 276.

Tarczyński W., *Rynki kapitałowe – metody ilościowe*, vol. II, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997.

Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 roku o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych, Dz. U. 1997, nr 139, poz. 934 z późn. zm.

Wyniki otwartych funduszy emerytalnych, „Prawo Ubezpieczenia Reasekuracja” 3/2010.

Kazimierz Szczęśniak

ORGANIZACJA I FUNKCJONOWANIE OTWARTYCH FUNDUSZY EMERYTALNYCH

1. WPROWADZENIE

„Filozofia działania nowego zreformowanego systemu polega na tym, że państwo przestanie ponosić całkowitą odpowiedzialność za przyszłe świadczenia emerytalne i przenosi ją (przynajmniej częściowo) na pracodawców i pracowników poprzez stworzenie systemu o trzech filarach, w którym każdy reprezentuje inną koncepcję zabezpieczenia przyszłości.”¹

Przyjęto założenie, że zmniejszenie wysokości świadczeń przez korekty formuły emerytalnej oraz zaostrzenie warunków uzyskania uprawnień do świadczeń, czyli ograniczenie gwarancji państwa w zakresie wysokości emerytur, jak i dostępności do nich, przyczynią się do obniżenia kosztów systemów emerytalnych. Liczono, że niższe świadczenia wyrobią nawyk do indywidualnego oszczędzania.²

Radykalność reformy³ spowodowała podział ubezpieczonych. Osoby urodzone przed 1 stycznia 1949 roku emeryturę będą otrzymywać na dotychczasowych zasadach. Osoby, które urodziły się po 31 grudnia 1948 roku, ale przed 1 stycznia 1969 roku objęte zostały nowym systemem emerytalnym obowiązkowo

¹ J. Olszewski, *Fundusze emerytalne, filar II i III*, Infor, Warszawa 1999, s. 18.

² Z. Czepulis-Rutkowska, S. Golinowska, *Reformowanie systemu emerytalnego kierunku wzrostu indywidualnej odpowiedzialności*, [w:] S. Golinowska (red.), *Zmiany i reformy w systemie zabezpieczenia społecznego*, IPiSS, Warszawa 1999, s. 13.

³ W. Muszalski podaje, że reformy emerytalne w Polsce i na Węgrzech stanowią eksperyment Banku Światowego przeniesienia reform chilijskich z rozwijających się krajów Ameryki Południowej Trzeciego Świata na rozwinięte gospodarczo kraje europejskie. Zob. W. Muszalski, *Ubezpieczenie społeczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 189.

w pierwszym filarze (FUS), dobrowolnie mogły przystąpić do drugiego filaru.⁴ Osoby urodzone po 31 grudnia 1968 roku do drugiego filaru należą obowiązkowo. Przystąpienie do trzeciego filaru jest dobrowolne dla wszystkich grup. Wprowadzenie nowego systemu ubezpieczeń społecznych wymagało również „ubruttwienia” płac (podstawy wymiaru składek), czyli przeliczenia wynagrodzenia i innych uposażeń przez wskaźnik (1230164). Drugą częścią systemu emerytalnego są otwarte fundusze emerytalne, stanowiące drugi składnik emerytury.

2. CHARAKTERYSTYKA OTWARTYCH FUNDUSZY EMERYTALNYCH I SPOSÓB NABYWANIA CZŁONKOSTWA

Otwarte fundusze emerytalne (OFE) utworzono na podstawie ustawy z 28 sierpnia 1997 roku o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych.⁵ OFE mają osobowość prawną i powołane są na czas nieograniczony. Daje to funduszom możliwość nabywania praw i zaciągania zobowiązań. Przedmiotem działalności otwartego funduszu emerytalnego jest gromadzenie środków pieniężnych i ich lokowanie z przeznaczeniem na wypłatę członkom funduszu po osiągnięciu wieku emerytalnego. Osoby urodzone po 31 grudnia 1968 roku zobowiązane zostały do wybrania jednego otwartego funduszu emerytalnego i zawarcia umowy z wybranym funduszem. Ubezpieczony, który nie dopełnił tego obowiązku, uzyskał członkostwo w otwartym funduszu emerytalnym w drodze losowania dokonanego przez ZUS. Od 1 kwietnia 2004 roku⁶ zmieniły się również zasady losowania w stosunku do osób, które mimo podjęcia pracy nie wywiązały się z obowiązku wyboru OFE. Od tej daty wprowadzono również przepis, stwierdzający, że sama umowa nie wystarczy by stać się członkiem OFE.⁷ Osoba ta musi być wpisana do Centralnego Rejestru Członków OFE (CRCOFE), prowadzonego przez ZUS. Regulacja ta ma za zadanie zapobieganie powstawania „martwych rachunków” oraz zmuszenia PTE do uporządkowania dokumentacji i zlikwidowania już istniejących „martwych rachunków”, na które nie wpłynęła jeszcze żadna

⁴ W. Muszalski stwierdza, iż rząd szacował, że do OFE przystąpi około sześciu milionów osób, przystąpiło około dziewięciu milionów. Zob. W. Muszalski, *Ubezpieczenie społeczne*, Wydawnictwo Naukowe PAN, Warszawa 2004, s. 177.

⁵ Dz. U. 1997, nr 139, poz. 934 z późn. zm.

⁶ Zmiany wprowadzone ustawą z 27 sierpnia 2003 r. o zmianie ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych oraz niektórych innych ustaw Dz. U. 2003, nr 170, poz. 1651.

⁷ Rozporządzenie Rady Ministrów z 10 marca 2004 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowych zasad prowadzenia rejestru członków funduszu emerytalnego szczegółowego zakresu informacji, które powinny być zawarte w rejestrze, oraz zasad sporządzania i przechowywania kopii danych zawartych w rejestrze na wypadek jego utraty, Dz. U. 2004, nr 47, poz. 451.

składka.⁸ Druga grupa członków OFE – ubezpieczeni urodzeni po 31 grudnia 1948 roku a przed 1 stycznia 1969 roku – mogli przystąpić do OFE dobrowolnie lub pozostać tylko w zreformowanym ZUS. Kto z tej grupy ubezpieczonych zdecydował się również na otwarty fundusz emerytalny, będzie przysłał emeryturę otrzymywał z dwóch źródeł. Osoby urodzone w tym przedziale wiekowym i spełniające kryteria do otrzymania wcześniejszej emerytury, po przystąpieniu do OFE nie mogą jej uzyskać. Ustawą z dnia 12 stycznia 2007 roku o zmianie ustawy o otwartych funduszach emerytalnych i niektórych innych ustaw⁹ stworzono możliwość wypisania się z OFE tych osób, dla których uczestnictwo w funduszu jest jedyną przeszkodą do skorzystania z wcześniejszej emerytury. Fundusze emerytalne, które pojawiły się na rynku są organizacjami zupełnie nowymi, nieznanymi wcześniej w Polsce. Przy niewielkich różnicach dotyczących łącznej stopy zwrotu, fundusze będą się starały, aby ich oferty różniły się skutecznością akwizycji. Erudycja akwizytorów może być decydującym elementem, który będzie wyróżniał określone fundusze.

Zezwolenie na utworzenie funduszu emerytalnego wydaje organ nadzoru, od września 2006 roku Komisja Nadzoru Finansowego. Wśród najważniejszych wymogów stawianych wobec towarzystwa i jego akcjonariuszy należy wymienić zgromadzenie kapitału akcyjnego, pokrytego w całości wkładem pieniężnym w wysokości nie niższej niż równowartość w złotych 5 mln euro.¹⁰ Kapitał pokrywany jest wyłącznie wkładem pieniężnym, nie może pochodzić z kredytu lub pożyczki, ani być obciążony w jakikolwiek sposób. Powszechne towarzystwo emerytalne zarządza otwartym funduszem emerytalnym w sposób odpłatny.

3. ZMIANA FUNDUSZU PRZEZ CZŁONKÓW OFE

Każdy członek otwartego funduszu emerytalnego może go zmienić. Nowy fundusz OFE jest obowiązany powiadomić na piśmie ZUS o przystąpieniu nowego członka.¹¹

⁸ W 2000 r. liczba „martwych rachunków” wynosiła 2.891.786. „Biuletyn kwartalny Urzędu Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi” 2/2000; do końca 2005 r. liczba „martwych rachunków” zmniejszyła się do 773.525, „Biuletyn miesięczny Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych” 12/2005.

⁹ Dz. U. 2007, nr 17, poz. 95.

¹⁰ Kapitał akcyjny został zwiększony z 4 mln do 5 mln euro od dnia 15 października 2004 r.

¹¹ Procedurę tę określa rozporządzenie Rady Ministrów z 14 kwietnia 2004 r. w sprawie trybu i terminu powiadamiania ZUS przez OFE o zawarciu umowy z członkiem oraz dokonania wypłaty transferowej, Dz. U. 2004, nr 86, poz. 804.

Ustalono zasadę, że wypłaty transferowe między otwartymi funduszami będą się odbywać w ostatnim dniu roboczym każdego miesiąca kończącego kwartał. Rozliczenia wypłat transferowych między otwartymi funduszami dokonuje Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych Spółka Akcyjna.

Wprowadzono nowe opłaty za wycofanie środków z funduszu przed upływem 24 miesięcy. W zależności od stażu członkowskiego opłata jest pobierana przez Otwarte Towarzystwo Emerytalne (OFE) zarządzające funduszem w dwóch wysokościach: 160 zł – jeżeli od ostatniego dnia miesiąca, w którym uzyskano członkostwo w funduszu, do dnia dokonania wypłaty transferowej upłynęło nie więcej niż 12 miesięcy; 80 zł – jeżeli staż członkowski przekracza 12 miesięcy, ale nie przekracza 2 lat. Osoba zmieniająca fundusz pokrywa opłatę transferową z własnych środków.

4. DZIAŁALNOŚĆ LOKACYJNA OTWARTYCH FUNDUSZY EMERYTALNYCH

Zawarcie umowy o przystąpieniu członka do OFE powoduje otwarcie indywidualnego rachunku, przeznaczonego do gromadzenia wpłacanych składek oraz otrzymanych wpłat transferowych. Stopa procentowa składki przekazanej na ubezpieczenie emerytalne wynosi 19,52% podstawy wymiaru. Ubezpieczony płaci 9,76% i tyle samo pracodawca. Wysokość składki na OFE wynosiła 7,3% podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie emerytalne i była przekazywana przez płatnika składek do ZUS, który transferuje je do OFE. Rejestr członków OFE prowadzi agent transferowy, który jednocześnie gromadzi dane o składkach, przelicza je na jednostki rozrachunkowe i wykonuje inne czynności związane z gromadzeniem składek. Opłacenie kosztów utrzymania agenta transferowego jest w gestii PTE. Wpłacane składki do funduszy i wpłaty transferowe są przeliczane na jednostki rozrachunkowe, po potrąceniu opłaty dystrybucyjnej. Cena jednostki rozrachunkowej ustalana jest na podstawie wyceny aktywów funduszu. Przyrost wartości jednostki rozrachunkowej wyraża natomiast stopę zwrotu funduszu.

Celami działania otwartych funduszy emerytalnych są pomnażanie majątku członków funduszy oraz osiągnięcie maksymalnego stopnia bezpieczeństwa i rentowności dokonywanych lokat. Inwestowanie w niektóre papiery wartościowe niesie ze sobą jednak także zagrożenia, dlatego zostało wprowadzonych wiele ograniczeń poprzez konkretne wskazania, w jakie lokaty mogą być aktywa funduszy kierowane, na jakich warunkach i w jakiej ilości, oraz jakich lokat nie wolno dokonywać. W związku z tym ustawa (art. 141)¹² wylicza enumeratywnie kierunki lokowania środków funduszu i proporcje poszczególnych kategorii lokat. We wska-

¹² Ustawa o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych z 1997 r., Dz. U. 1997 nr 139, poz. 934 z późn. zm.

zanych kategoriach lokat powinno być ulokowane nie mniej niż 95% wartości aktywów funduszy emerytalnych. Oznacza to, że w gotówce może pozostać jedynie 5% posiadanych środków. Drogą ustawową nakazano zróżnicowanie lokat kapitałowych. Inwestowanie na rynku kapitałowym może przynieść nie tylko korzyści, ale i straty, zwane niedoborem. Zarząd PTE ma określony prawem obowiązek inwestowania w ściśle określone kategorie lokat, do których należą:

- obligacje i inne papiery wartościowe gwarantowane przez Skarb Państwa i NBP,
- akcje spółek notowanych na regulowanym runku giełdowym,
- akcje narodowych funduszy inwestycyjnych,
- jednostki uczestnictwa zbywane przez fundusze inwestycyjne otwarte i specjalistyczne otwarte,
- obligacje komunalne określone przez prawo,
- depozyty bankowe,
- listy zastawne.

Inwestowanie poza granicami kraju budzi kontrowersje, ponieważ dopuszczenie lokat zagranicznych podraża koszty zarządzania funduszem.

Przepisy prawne określają maksymalny udział kategorii poszczególnych lokat, co powoduje rozłożenie ryzyka inwestycji pomiędzy różne instrumenty finansowe. Zapobiega to powodowaniu start dla członków drugiego filara. Podstawowe ograniczenie to możliwość inwestowania za granicą nie więcej niż 5% aktywów. Ograniczono lokatę w jednym banku do 5% aktywów funduszu. W akcje spółki notowanych na giełdzie lokowane może być do 40% aktywów. W funduszach inwestycyjnych można lokować do 15% aktywów.

Wprowadzając reformę przyjęto założenie, że konkurencja uruchomi mechanizmy proefektywnościowe. Jednak obserwowane wyniki finansowe OFE budzą obawy z punktu widzenia wysokości przyszłych świadczeń emerytalnych.¹³ W ocenie zarządzania funduszami stawia się zarzuty, że są głównie zainteresowane zyskami stwierdzając, że „administrujące funduszami Towarzystwa Emerytalne są instytucjami o silnej świadomości własnego, i dobrze zdefiniowanego interesu ekonomicznego”.¹⁴ Fundusze nie wykazują skłonności do podejmowania ryzyka, ponieważ ich podstawowym celem jest przetrwanie instytucjonalne. Szczególnie wobec braku wyraźnej konkurencji wynikami finansowymi, fundusze nie widzą swojego interesu w osiągnięciu najlepszych wyników.

¹³ L. Kraskowski, *Słabe fundusze, wątłe filary, kiepska emerytura*, „Rzeczpospolita”, 38(6115)/2002.

¹⁴ Z. Czepulis-Rutkowska, *Instytucje nowego systemu emerytalnego, a realizacja reformy emerytalnej*, [w:] *Polityka społeczna, wybrane problemy*, IPiSS, Warszawa 2005, s. 362.

Świadczy o tym m.in. emerytura wypłacona z OFE w lutym 2009 roku. Po kilku latach oszczędzania wyniosła 23,75 zł miesięcznie.

Ustawodawca dążąc do zapewnienia stopnia bezpieczeństwa środków członków funduszy emerytalnych powołał depozytariusza do przechowywania aktywów. Depozytariuszem może być bank spełniający wymogi w tym celu określone lub Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych. Depozytariusz prowadzi rejestr aktywów funduszu, przechowuje je i nadzoruje prawidłowe inwestowanie przez PTE aktywów funduszu, zgodnie z przepisami prawa oraz statutem funduszu.

5. KRYTERIUM RENTOWNOŚCI LOKAT. STOPA ZWROTU

O wielkości emerytury z OFE zdecyduje w ostatecznym rachunku wielkość kapitału zabranego na koncie ubezpieczonego. Podstawową miarą oceny efektywności polityki inwestycyjnej otwartego funduszu emerytalnego jest stopa zwrotu. Wszystkie fundusze mają obowiązek wyliczyć stopy zwrotu. Służą one do wyliczenia wymaganej minimalnej stopy zwrotu. Stopę zwrotu wylicza się z przyrostu wartości jednostki rozrachunkowej. Stopa zwrotu funduszu to wyrażona procentowo różnica wartości jednostki rozrachunkowej na końcu i na początku ostatnich 36 miesięcy, podzielona przez wartość tej jednostki na początku analizowanego okresu. Stopa zwrotu obliczana jest na koniec marca i koniec września.

Tabela 1. Stopy zwrotu OFE za okres 30.03.2007-31.03.2010

Nazwa OFE	Stopa zwrotu w okresie
Generali OFE	4,824 %
OFE Allianz Polska	4,780 %
Amplico OFE	4,617 %
AXA OFE	4,132 %
Aegon OFE	3,458 %
OFE Pocztylion	3,051 %
OFE PZU Złota Jesień	2,818 %
Nordea OFE	2,373 %
ING OFE	2,317 %
PKO BP BANKOWY OFE	2,299 %
PKO OFE	1,538 %
Aviva OFE Avivia BZ WBK	1,280 %
OFE Warta	0,514 %
OFE Polsat	0,000 %
Średnia ważona stopa zwrotu	2,901 %
Minimalna stopa zwrotu	-1,099 %

Źródło: www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_emerytalny, data wejścia (15.05.2010); *Rocznik Funduszy Emerytalnych*, dostępne on-line www.KNF.

Minimalną wymaganą stopą zwrotu jest stopa zwrotu niższa o 50% od średniej ważonej stopy zwrotu wszystkich otwartych funduszy w tym okresie lub o 4

punkty procentowe niższa od tej średniej, w zależności od tego, która z tych wielkości jest mniejsza.¹⁵ Rygor uzyskania przez fundusz minimalnej wymaganej stopy zwrotu wprowadzono, aby zapewnić każdemu uczestnikowi OFE gwarancje wysokości świadczeń emerytalnych.

W przypadku nie osiągnięcia przez fundusz minimalnej wymaganej stopy zwrotu występuje tzw. niedobór, który musi być uzupełniony. W celu pokrywania niedoboru, OFE otwiera rachunek rezerwowy i tworzony jest Fundusz Gwarancyjny. Środki na rachunku rezerwowym stanowią część aktywów funduszu i są przeliczane na jednostki rozrachunkowe. Natomiast Fundusz Gwarancyjny tworzony jest z wpłat dokonywanych przez wszystkie PTE z własnych środków. Fundusz Gwarancyjny składa się z części podstawowej i części dodatkowej.¹⁶ Część podstawową Funduszu Gwarancyjnego określono procentowo identycznie dla wszystkich OFE, od aktywów netto funduszu zarządzanego przez dane towarzystwo. Całkowita wartość środków części podstawowej Funduszu Gwarancyjnego nie może przekraczać 0,1% wartości aktywów netto wszystkich OFE.

Część dodatkową Funduszu Gwarancyjnego stanowi rachunek otwierany przez OFE, na który przekazywane są wpłaty. Wysokość tych środków określono w granicach 0,3-0,4% wartości aktywów netto funduszu.

W razie wystąpienia niedoboru fundusz zobowiązany jest w terminie 3 dni, licząc od podania przez Komisję Nadzoru Finansowego do publicznej wiadomości wielkości średniej ważonej stopy zwrotu wszystkich otwartych funduszy emerytalnych, pokryć różnice ze środków zgromadzonych na funduszu rezerwowym poprzez umorzenie jednostek rozrachunkowych znajdujących się na tym rachunku.

W sytuacji, gdy powstały niedobór nie zostanie pokryty środkami funduszu rezerwowego, wówczas pokrywany jest ze środków uzyskanych z umorzenia jednostek rozrachunkowych zgromadzonych na rachunku części dodatkowej Funduszu Gwarancyjnego, w danym OFE, w terminie 3 dni od dnia podania przez organ nadzoru do publicznej wiadomości wysokości średniej ważonej stopy zwrotu wszystkich funduszy. Jeśli środki części dodatkowej Funduszu Gwarancyjnego w danym OFE są niewystarczające na pokrycie niedoboru, PTE dokonuje jego pokrycia z własnych środków w terminie 14 dni od dnia podania przez organ nadzoru do publicznej wiadomości wysokości średniej ważonej stopy zwrotu wszystkich OFE.

Nadal niepokryty niedobór pokrywany jest, w dalszej kolejności, z pozostałych środków Funduszu Gwarancyjnego w terminie 21 dni od daty podania przez

¹⁵ T. Szumlicz, *Organizacja i funkcjonowanie funduszy emerytalnych*, [w:] G. Szpor (red.), *System ubezpieczeń społecznych*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2009, s. 194.

¹⁶ Część podstawowa Funduszu Gwarancyjnego jest prowadzona przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych.

organ nadzoru do publicznej wiadomości wysokości średniej ważonej stopy wszystkich OFE, z zastrzeżeniem, że w pierwszej kolejności pokrywany jest on ze środków części podstawowej Funduszu Gwarancyjnego. Gdyby zaś niedobór nie mógł być pokryty w sposób opisany wyżej, wówczas jego pokrycie, gwarantowane jest przez Skarb Państwa.¹⁷

Jeżeli pokrycie niedoboru w ten sposób również okaże się niemożliwe, zarząd PTE jest obowiązany zawiadomić o tym niezwłocznie organ nadzoru, który występuje do właściwego sądu z wnioskiem o ogłoszenie upadłości tego PTE.

Upłynie co najmniej kilkanaście lat, by składki gromadzone w funduszach i inwestowane umiejętnie na rynku kapitałowym, mogły przynieść ubezpieczonemu znaczący zysk. Oszczędności w funduszach emerytalnych opłacają się bowiem wtedy, gdy są długoterminowe¹⁸.

W ocenie J. Jończyka „istota odnośnych reform sprowadzała się do ograniczenia ubezpieczeniowej solidarności, czyli obniżenia świadczeń większości w celu podniesienia emerytur w wyższych grupach zarobkowych. Do wykonania tego zadania potrzebny był także prywatny podmiot PTE”.¹⁹

Dlatego, im ktoś jest starszy w momencie wprowadzenia reformy, tym ma mniejszą szansę na korzystanie z korzyści płynących z oszczędzania w drugim filarze, czyli otwartych funduszach emerytalnych, ponieważ mniej w tym funduszu uszkłada.²⁰ Większe jest bowiem ryzyko, że krótkotrwale zachwianie na rynku papierów wartościowych „zje” dużą część zysków z oszczędności.

Zjawisko spadku wartości jednostki funduszu ilustruje rysunek 1. Odpowiada on na pytanie, co się stanie z oszczędnościami osób, które wpłacały do funduszu przez 40 lat, a którego zyski wynosiły rocznie 2,5%, ale w ostatnim roku przed emeryturą wartość jednostki funduszu spadła o 20%.

Odpowiedź na wyżej postawione pytanie jest jednoznaczna. Zmniejsza się zysk, co będzie miało wpływ na wysokość wypłaconej emerytury z drugiego filaru.

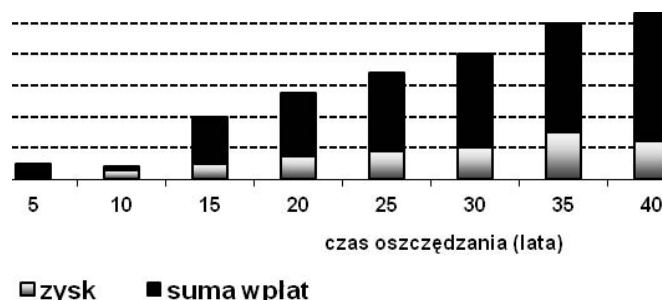
¹⁷ R. Pacud, *Rola państwa w zakresie bazowego ubezpieczenia emerytalnego (I i II filar)*, [w:] T. Binczycka-Majewska (red.), *Konstrukcje prawa emerytalnego*, Zakamycze, 2004, s. 442-448.

¹⁸ R. Bugaj, *Ocena reformy ubezpieczeń społecznych*, „Gospodarka Narodowa” 1-2/2004, s. 31. Autor ma wątpliwości czy zyski z inwestowania składek OFE dorównają lokatom bankowym.

¹⁹ J. Jończyk, *Prawo zabezpieczenia społecznego*, Zakamycze, 2006, s. 46.

²⁰ Na konferencji „Polska Reforma Emerytalna Idea i Praktyka” w W-wie 18 i 19 lutego 1999 r. przedstawiciel biura pełnomocnika rządu stwierdził, że osoby mające 41 lat nie powinny już inwestować w fundusze emerytalne, B. Wiktorowska, *Wcześniejsze emerytury do 2013 r.*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 4/1999.

Graficznie przedstawia to rysunek 1.



Źródło: materiały informacyjne pełnomocnika rządu ds. wprowadzenia reformy ubezpieczeń społecznych z 1998 r.

Rysunek 1. Strata w gromadzeniu środków

Obserwowane wyniki finansowe OFE już obecnie budzą obawy z punktu widzenia wysokości przyszłych świadczeń emerytalnych. O zagrożeniach tych mówił m.in. Raport NIK z początków 2002 roku, wskazując na słabe wyniki finansowe funduszy. Jak sygnalizują analitycy strata w zarządzaniu funduszami w kwietniu 2005 roku wyniosła 971 mln zł. Był to trzeci, najgorszy rezultat. Sytuację uratowały wysokie przelewy z ZUS wynoszące 1.070 mln zł. Tylko w kilku funduszach kapitał na kontach osób ubezpieczonych przewyższał wpłacone dotychczas kwoty składek. Ogromne straty poniosły fundusze w 2008 roku.²¹

6. KOSZTY PROWADZENIA OTWARTYCH FUNDUSZY EMERYTALNYCH

Powszechne Towarzystwo Emerytalne zarządza otwartym funduszem emerytalnym odpłatnie. Jedną z niekwestionowanych, lecz często przemilczanych w oficjalnych wypowiedziach, cech przymusowego oszczędzania na starość jest wysoki koszt prowadzenia i obsługi OFE, systemu kapitałowego, czyli drugiego filaru.²²

²¹ M. Jaworski, *OFE i przyszli emeryci stracili 7 mld zł.*, „Gazeta Prawna” 85/2008.

²² W dokumencie rządowym przedstawiającym koncepcję reformy emerytalnej *Bezpieczeństwo dzięki różnorodności. Reforma systemu emerytalno-rentowego w Polsce*, Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Reformy Zabezpieczenia Społecznego, Warszawa luty 1997 (wersja druga poprawiona), sprawie kosztów funkcjonowania funduszy emerytalnych poświęcono jeden akapit (s. 66) bez, choćby szacunkowego, obliczenia, ile system kapitałowy będzie kosztował. W literaturze przedmiotu jednak kwestia kosztów była wielokrotnie podnoszona. Por. m.in.: J. Jończyk, *Kosztowna prywatyzacja ryzyka starości*, „Rzeczpospolita” 95/1997, s. 17; Ł. Konopielko, *Reforma ubezpieczeń społecznych. Znaki*

Ustawa o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych nie określa szczegółowo wszystkich kosztów związanych z funkcjonowaniem funduszy. **Generalnie koszty można podzielić na koszty statutowe i systemowe.** Wbrew pozorom ilości i rodzajów kosztów jest bardzo wiele. Są to koszty początkowe (koszty kapitału poniesione w pierwszych latach funkcjonowania systemu lub funduszu), koszty wynikające ze statutu, czyli koszty prowadzenia kont indywidualnych i bazy informacyjnej, koszty inwestycji, koszty marketingowe i wreszcie koszty systemowe.

Każda z grup kosztów jest inna. Koszty prowadzenia kont indywidualnych zależą od liczby prowadzonych rachunków, koszty inwestycji od wielkości i alokacji zarządzanych aktywów, koszty marketingowe zależą od skali i strategii akwizycji. Warto zauważyć, że w przypadku tej grupy kosztów poważne znaczenie ma konkurencja pomiędzy poszczególnymi funduszami. OFE szukają nowych członków. Akwizytorów kuszą dobrymi zarobkami. Akwizytor funduszu emerytalnego dostanie nawet 1 tys. zł za pozyskanie jednego klienta, przyszłego emeryta z ośmioletnim stażem w funduszu emerytalnym.

Koszty systemowe zależą natomiast od obowiązującego prawa (dotyczącego przede wszystkim systemu gwarancji), korzystania z usług innych instytucji (np. ZUS) oraz kosztów nadzoru. Innymi słowy, PTE nie mają wpływu na wysokość tych kosztów. Do kosztów systemowych zalicza się:

- wpłaty na rachunek rezerwowy,
- wpłaty na fundusz gwarancyjny,
- koszty informacyjne,
- opłaty na rzecz ZUS,
- opłaty na rzecz organu nadzoru.

Ustawodawca w ustawie o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych określił, że OFE może pobierać opłaty bezpośrednio obciążające członków funduszu. Kwoty stanowiące równowartość powyższych opłat OFE przekazuje na rzecz PTE. Ta opłata to określone procentowo kwoty od wpłaconych składek przed przeliczeniem składki na jednostki rozrachunkowe, czyli tzw. prowizja od składki.

Koszty wynikające ze statutow to:²³

zapytania, „Gazeta Prawna” 43/1997, s. 54; M. Żytniewski, *Drogi system*, „Rzeczpospolita” 279/1997, s. 14 oraz tenże: *Polska to nie Argentyna*, „Rzeczpospolita” 28/1998, s. 19, K. Rosiński, *Taniej niż w Argentynie*, „Rzeczpospolita” 16/1998, s. 19; M. Szczurek, *Czy może być taniej*, „Rzeczpospolita” 39/1998, s. 23; R. Przasnycki, *Drogie emerytury*, „Parkiet” 26/1999, s. 32.

²³ N. Marska, *Obowiązkowe fundusze emerytalne*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2004, s. 164.

- koszty związane z realizacją transakcji nabywania lub zbywania aktywów funduszu, stanowiące równowartość opłat ponoszonych na rzecz osób trzecich, z których pośrednictwa fundusz jest zobowiązany korzystać na mocy odrębnych przepisów,
- koszty związane z przechowywaniem aktywów funduszu oraz realizacją i rozliczaniem transakcji nabywania lub zbywania aktywów funduszu, stanowiące równowartość wynagrodzenia depozytariusza,
- koszty zarządzania funduszem przez towarzystwo, stanowiące równowartość wynagrodzenia towarzystwa za zarządzanie funduszem,
- koszty stanowiące równowartość wynagrodzenia premiewego towarzystwa za wyniki inwestycyjne funduszu,
- różnice pomiędzy wartością obligacji przekazanych funduszowi na zasadach określonych w przepisach o przejęciu przez Skarb Państwa zobowiązań Zakładu Ubezpieczeń Społecznych z tytułu nieprzekazanych składek do otwartych funduszy emerytalnych.

Wysokość składki przekazywanej do OFE wynosi 7,3% od podstawy i stanowi to 37,39% całej składki przekazywanej na fundusze emerytalne.

Opłata od składki, nazwana opłatą dystrybucyjną, stanowi ustalony w statucie OFE procent kwoty składek przekazywanych przez ZUS do funduszu.

W początkowej fazie swej działalności PTE prowadziły ostrą walkę konkurencyjną na wysokość prowizji, ponieważ PTE część opłat mogły kształtować na dowolnym poziomie, z reguły wprowadzając malejące stawki prowizji od składki wraz ze stażem członkowskim. Wielkość stawek określono w statutach OFE. Natomiast opłata od składki w okresie od 1 kwietnia 2004 roku do 3 grudnia 2010 roku nie może przekroczyć 7%. Stawka ta będzie stopniowo obniżana – do 3,5%. W roku 2011 wyniesie 6,125%, w 2012 – 5,25%, w 2013 – 4,375%, a od 2014 – 3,5%.

Opłata za zarządzanie nie może być wyższa niż 0,045% zarządzanych aktywów w skali miesiąca, przy wartości aktywów do 8 mld zł. Powyżej tej kwoty maksymalna wartość opłaty za zarządzanie jest proporcjonalnie niższa (maksymalnie do 0,015% miesięcznie, w przypadku wysokości aktywów netto przekraczających 65 mld zł). Koszty działalności OFE, które nie są pobierane z jego aktywów pokrywa PTE (na rzecz ZUS w wysokości 1% kwoty minimalnego wynagrodzenia od każdej zarejestrowanej umowy o członkostwo osoby przystępującej do nowego funduszu, jak również w tej samej wysokości na rzecz Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych, od każdej rozliczonej wypłaty transferowej).²⁴

²⁴ T. Szumlicz, *Organizacja i funkcjonowanie funduszy emerytalnych*, [w:] G. Szpor (red.), *System ubezpieczeń społecznych. Zagadnienia podstawowe*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2009, s. 196.

Tabela 1. Limity opłat za zarządzanie w skali miesiąca

Wysokość aktywów netto (w mln zł)		Miesięczna opłata za zarządzanie otwartym funduszem od aktywów netto:
Ponad	Do	
	8.000	0,045% wartości aktywów netto w skali miesiąca
8.000	20.000	3,6 mln zł + 0,04% nadwyżki ponad 8.000 mln zł w skali miesiąca
20.000	35.000	8,4 mln zł + 0,032% nadwyżki ponad 20.000 mln zł w skali miesiąca
35.000	65.000	13,2 mln zł + 0,023% nadwyżki ponad 35.000 mln zł w skali miesiąca
65.000		20,1 mln zł + 0,015% nadwyżki ponad 65.000 mln zł w skali miesiąca

Źródło: art. 136 *Ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych*, Dz. U. 1997 r. (tekst jedn. Dz. U. 2004, nr 159, poz. 1667) z późn. zm.

W konsekwencji, to nie prowizja od składki będzie miała decydujący wpływ na wysokość dochodów PTE, lecz właśnie opłata za zarządzanie. Jednak z punktu widzenia członków OFE będzie to najwyższy koszt systemu kapitałowego, o którym od dwóch lat publicznie się mówi i pisze.²⁵

Ustalony mechanizm zmniejsza relatywnie dochody PTE zarządzających otwartymi funduszami emerytalnymi o największych aktywach. Nowelizacja ustawy wprowadziła jednak premiowanie PTE zarządzających funduszami uzyskującymi najlepsze wyniki inwestycyjne. Zmiana ta wprowadziła konstrukcję rachunku premiowego, co ma pobudzić konkurencję między poszczególnymi PTE. PTE pobiera z OFE środki w kwocie nie wyższej w skali miesiąca niż 0,005% wartości zarządzanych aktywów netto funduszu. PTE dokonuje wpłaty tej kwoty na rachunek premiowy. Środki gromadzone w funduszu premiowym stanowią część aktywów funduszu i są przeliczane na jednostki rozrachunkowe. Procentowy wskaźnik premiowy oblicza się jako iloraz różnicy między stopami zwrotu uzyskanymi przez dany OFE i OFE, który uzyskał najniższą stopę zwrotu, oraz różnicy między stopami zwrotu uzyskanymi przez OFE, który uzyskał najwyższą stopę zwrotu i OFE o pośrednich wynikach inwestycyjnych. Środki zgromadzone na rachunku premiowym, do których PTE nabyło uprawnienie do wycofania, są przenoszone na rachunek rezerwowy. Jest to mechanizm wynagradzania lepszych i – w pewnym sensie – karania gorszych wyników inwestycyjnych innych OFE.

²⁵ M. Bojanowski, L. Kostrzewski, *Kto zepsuł reformę emerytalną*, http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,9258706,Kto_zepsul_reforme_emerytalna_Wszyscy_maja_zauszami_html, data dostępu: 27.01.2012; M. Bukowski, P. Lewandowski, *Kogo interesują emerytury robotników*, http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,9290098,Kogo_interesuja_emerytury_robotnikow_html, data dostępu: 26.01.2012; *Debata emerytalna: Balcerowicz kontra Rostowski* z 22 marca 2011, program 1 TVP.

7. WYPŁATA ŚRODKÓW W RAZIE ROZWODU, UNIEWAŻNIENIA MAŁŻEŃSTWA LUB ŚMIERCI CZŁONKA OFE

Warto podkreślić, że w okresie gromadzenia środków w OFE podlegają one wspólności majątkowej oraz dziedziczeniu.

W tym celu, zawierając umowę z OFE, osoba występująca z wnioskiem o przyjęcie do funduszu obowiązana jest złożyć pisemne oświadczenie o stosunkach majątkowych istniejących między nią a jej małżonkiem, a także może wskazać imiennie jedną lub więcej osób fizycznych, na których rzecz ma ewentualnie nastąpić, po jej śmierci, wypłata środków z funduszu.

Jeżeli małżeństwo członka OFE uległo rozwiązaniu przez rozwód lub zostało unieważnione, środki zgromadzone na rachunku członka funduszu, przypadające byłemu współmałżonkowi w wyniku podziału majątku wspólnego małżonków, są przekazywane w ramach wypłaty transferowej na rachunek w OFE należący do byłego współmałżonka. Wypłata transferowa jest dokonywana po przedstawieniu funduszowi dowodu, że środki zgromadzone na rachunku członka funduszu przypadły byłemu współmałżonkowi.

Jeżeli były współmałżonek uprawniony nie posiada rachunku w OFE i nie wskaże rachunku w jakimkolwiek OFE, fundusz, do którego należy drugi z byłych współmałżonków, otworzy rachunek na nazwisko byłego współmałżonka uprawnionego oraz przekaże na ten rachunek, w ramach wypłaty transferowej, przypadające mu środki zgromadzone na rachunku jego byłego współmałżonka. Z chwilą otwarcia rachunku były współmałżonek oczywiście uzyskuje członkostwo w funduszu.

Powyższe zasady stosuje się odpowiednio w przypadku ustania wspólności majątkowej w czasie trwania małżeństwa członka OFE albo umownego wyłączenia lub ograniczenia wspólności ustawowej między członkiem tego funduszu a jego małżonkiem.

W przypadku śmierci członka OFE, który pozostawał w związku małżeńskim, fundusz połowę środków zgromadzonych na rachunku zmarłego przekazuje na rachunek w OFE jego małżonka, w zakresie, w jakim środki te stanowiły przedmiot małżeńskiej wspólności majątkowej. Wypłata transferowa jest dokonywana po przedstawieniu przez małżonka zmarłego odpisu aktu zgonu, odpisu aktu małżeństwa oraz pisemnego oświadczenia stwierdzającego, czy do chwili śmierci członka funduszu nie zaszły żadne zmiany dotyczące treści oświadczenia o stosunkach majątkowych.²⁶

Jeżeli małżonek zmarłego członka funduszu nie posiada rachunku w OFE i nie wskaże rachunku w jakimkolwiek OFE, fundusz, do którego należał drugi

²⁶ T. Szumlicz, *Organizacja...*, op. cit., s. 200.

z małżonków, otworzy rachunek na nazwisko uprawnionego i przekaze na ten rachunek, w ramach wypłaty transferowej, przypadające mu środki zgromadzone na rachunku jego zmarłego małżonka. Z chwilą otwarcia rachunku małżonek zmarłego oczywiście uzyskuje członkostwo w funduszu.

Środki zgromadzone na rachunku zmarłego członka OFE, które nie zostaną wykorzystane, ponieważ np. osoba nie spełnia warunków przyjęcia do OFE, przekazywane są osobom wskazanym przez zmarłego, a w przypadku ich braku wchodzi w skład spadku.

8. OBOWIĄZKI INFORMACYJNE FUNDUSZY EMERYTALNYCH

Otwarty fundusz jest obowiązany, raz w roku, ogłaszać prospekt informacyjny w dzienniku o zasięgu krajowym przeznaczonym do ogłoszeń funduszu. Prospekt informacyjny otwartego funduszu powinien zawierać jego statut, informacje na temat wyników działalności inwestycyjnej funduszu oraz zatwierdzone roczne sprawozdanie finansowe funduszu.

Otwarty fundusz udostępnia prospekt informacyjny każdej osobie, która złoży wniosek o przyjęcie do funduszu, przy czym powinno to nastąpić przed zawarciem umowy z funduszem. Otwarty fundusz udostępnia prospekt informacyjny, wraz z ostatnim półrocznym sprawozdaniem finansowym, także na każde żądanie członka. Prospekt informacyjny oraz półroczne i roczne sprawozdania finansowe powinny być przekazane organowi nadzoru.

Fundusz przesyła każdemu członkowi, w regularnych odstępach czasu, nie rzadziej jednak niż co 12 miesięcy, pisemną informację o środkach znajdujących się na rachunku członka, terminach dokonanych w tym okresie wpłat składek i wypłat transferowych oraz przeliczeniu tych składek i wypłat transferowych na jednostki rozrachunkowe, a także o wynikach działalności lokacyjnej funduszu. Informacja jest przesyłana członkom funduszu zwykłą przesyłką listową.

W odstępach półrocznych otwarty fundusz udostępnia dane o tym, jaka wartość i jaka część aktywów funduszu była ulokowana w poszczególnych lokatach, podając informację o emitencie poszczególnych papierów wartościowych, według stanu na ostatni dzień wyceny przypadający w ostatnim miesiącu każdego okresu półrocznego, z zastrzeżeniem, że dane z okresu półrocznego dotyczyć mogą wyłącznie lokat stanowiących co najmniej 1% wartości aktywów funduszu.

Pełna informacja o strukturze aktywów otwartego funduszu i pracowniczego funduszu, z uwzględnieniem także lokat stanowiących mniej niż 1% wartości aktywów funduszu, jest udostępniana na koniec każdego okresu rocznego. Prospekt informacyjny oraz półroczne i roczne sprawozdania finansowe powinny być przekazane organowi nadzoru.

Od 19 września 2006 roku organem nadzoru nad otwartymi funduszami emerytalnymi jest Komisja Nadzoru Finansowego (KFN).²⁷

9. ZASADA USTALANIA KAPITAŁOWYCH ŚWIADCZEŃ EMERYTALNYCH

W ostatnich latach debaty o rodzajach proponowanych emerytur kapitałowych, pojawił się pomysł na okresową emeryturę kapitałową – między 60 a 65 rokiem życia – w związku z wcześniejszym przechodzeniem kobiet na emerytury.

Ustawa z dnia 21 listopada 2008 roku o emeryturach kapitałowych²⁸ zakłada wypłatę od 8 stycznia 2009 roku dwóch rodzajów emerytur kapitałowych:

- okresową emeryturę kapitałową, przysługującą do ukończenia 65 roku życia,
- dożywotnią emeryturę kapitałową, przysługującą po ukończeniu 65 roku życia.

Emerytury dożywotnie przysługują kobietom i mężczyznom, a okresowe tylko kobietom. Członek OFE nabywa prawo do emerytury po skończeniu 60 lat i jeżeli kwota zgromadzona na rachunku OFE jest równa lub wyższa od dwudziestokrotności kwoty dodatku pielęgnacyjnego. Prawo do tej emerytury wygasa wraz ze śmiercią członka OFE i z dniem poprzedzającym dzień, w którym członek OFE ukończył 65 rok życia oraz w przypadku wyczerpania środków na rachunku OFE.

ZUS będzie obliczał emeryturę okresową jako iloraz wielkości kapitału emerytalnego zgromadzonego w OFE i wyrażonej w miesiącach, wspólnej dla obu płci, wartości średniego dalszego trwania życia.

Prawo do emerytury kapitałowej i jej wysokość ustala ZUS na podstawie wniosku o ustalenie prawa do emerytury złożonego przez członka OFE. Złożenie tego wniosku oznacza jednocześnie złożenie wniosku o ustalenie prawa do emerytury z FUS oraz emerytury kapitałowej. Emerytury kapitałowe wypłacane od 2009 r. jako pierwsze otrzymają kobiety urodzone w 1949 roku.

Prawo do kapitałowej emerytury dożywotniej nabywa członek OFE po ukończeniu 65 lat i gdy kwota hipotetycznej emerytury kapitałowej jest równa lub wyższa niż 50% kwoty dodatku pielęgnacyjnego. Emerytura jest ustalana na wniosek ubezpieczonego. Wniosek jest składany wraz z oświadczeniem o wyborze oferty dożywotniej emerytury kapitałowej z udostępnianego przez ZUS zestawienia ofert dożywotnich emerytur kapitałowych. ZUS zawiadamia OFE o dokonanych przez ubezpieczonego wyborze emerytury kapitałowej. OFE przekła-

²⁷ Ustawa z 21 lipca z 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym, Dz. U. 2006, nr 157, poz.1119 ze zm.

²⁸ Dz. U. 2008, nr 228, poz.1507.

zuje składkę do ZUS na wskazany rachunek i zamyka jego rachunek. ZUS ustala wysokość emerytury kapitałowej – dożywotniej.²⁹

10. PIERWSZE OKRESOWE EMERYTURY KAPITAŁOWE OFE

W roku 2009 rozpoczęły się wypłaty świadczeń dla członków otwartych funduszy emerytalnych. Pierwsze świadczenia uzyskiwały kobiety urodzone w 1949 roku. Od momentu nabycia praw emerytalnych do ukończenia 65 roku życia członkowi OFE przysługuje prawo do okresowej emerytury kapitałowej. Jej wysokość ustala ZUS poprzez podzielenie kwoty środków zgromadzonych na rachunku OFE w ostatnim dniu miesiąca poprzedzającego miesiąc złożenia wniosku o emeryturę przez średnie dalsze trwanie życia.

Tabela 2. Okresowe emerytury kapitałowe w III kwartale 2011 r. (w zł.)

Nazwa OFE	Liczba uprawnionych na 30 września 2011 r.	Kwota wypłat w III kwartale 2011 r.	Przeciętne świadczenie
AEGON	95	17 417,18	68,94
Allianz Polska	37	10 676,68	100,88
Amplico	146	35 357,43	93,50
Aviva BZ WBK	180	50 969,18	106,66
AXA	73	13 328,53	68,63
Generali	76	14 807,09	70,22
ING	292	92 439,24	116,74
Nordea	67	10 788,35	62,79
Pekao	35	5 564,41	58,55
PKO BP Bankowy	42	6 072,68	56,23
Pocztalio	73	11 535,01	58,43
POLSAT	26	2 857,66	40,89
PZU „Złota Jesień”	206	38 656,69	74,28
WARTA	28	4 256,28	53,53
Razem	1 376	314 726,41	86,18

Źródło: http://www.knf.gov.pl/Images/Rynek_OFE_2011_III_kw_tcm75-29113.pdf.

²⁹ T. Szumlicz, *Wypłaty emerytur kapitałowych*, [w:] G. Szpor (red.), *System ubezpieczeń społecznych*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2009, s. 212.

Przeciętna wysokość emerytury kapitałowej wypłaconej na 31 grudnia 2009 r. wyniosła 92,40 zł.³⁰ Natomiast wysokość emerytur kapitałowych w trzecim kwartale 2011 r. prezentuje tabela 2.

Ze względu na niewielką liczbę osób pobierających świadczenie i stosunkowo krótki okres oszczędzania, różnice w wysokości świadczeń poszczególnych OFE zależą bardziej od wysokości środków odprowadzonych na rachunek członka, czyli składek, niż od efektywności samych funduszy.

11. PODSUMOWANIE

Zmiany, jakich dokonano na przełomie lat 2000-2008 w ustawie o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych to tylko niewielka część z ogólnej liczby zmian. Są to jednak zmiany ważne dla osób ubezpieczonych w drugim filarze systemu emerytalnego. Pozostałe zmiany w wyżej wymienionej ustawie mają przede wszystkim charakter doprecyzowujący i usuwają wątpliwości interpretacyjne.

Administrujące funduszami Powszechne Towarzystwa Emerytalne są instytucjami o silnej świadomości własnego, dobrze zdefiniowanego interesu ekonomicznego. Między towarzystwami zawiązują się nieformalne porozumienia i poprzez uzgodnione zakupy mogą wpływać na ceny spółek na giełdzie.

W Polsce przewagę zdobywa opinia, że główne cele dokonanej reformy emerytalnej to zysk spółek akcyjnych prowadzących segment OFE oraz ułatwione i tańsze finansowanie deficytu w budżecie państwa za pomocą obligatoryjnej lokaty środków OFE w papierach państwowych. Ponadto zmiany dokonane ustawą z dnia 21 listopada 2008 roku o emeryturach kapitałowych zakładają wypłaty od 8 stycznia 2009 roku dwóch rodzajów emerytur:

- okresową emeryturę kapitałową, przysługującą do ukończenia 65 roku życia,
- dożywotnią emeryturę kapitałową przysługującą po ukończeniu 65 roku życia.

Zmiany te ustalają również całą procedurę wypłat emerytur zupełnie odmienną niż zakładano. Przedstawienie tej procedury wymaga oddzielnego referatu.

³⁰ *Rynek otwartych funduszy emerytalnych 2009*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Departament Nadzoru Inwestycji Emerytalnych, Warszawa 2010, s. 13.

Bibliografia

- Bugaj R., *Ocena reformy ubezpieczeń społecznych*, „Gospodarka Narodowa” 1-2/2004.
- Bukowski, M., Lewandowski P., *Kogo interesują emerytury robotników*, http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,9290098,Kogo_interesuja_emerytury_robotnikow.html.
- Bojanowski M., Kostrzewski L., *Kto zepsuł reformę emerytalną*, http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,9258706,Kto_zepsul_reforme_emerytalna_Wszyscy_maja_zauszami.html
- Balcerowicz kontra Rostowski, *debata emerytalna z 22 marca 2011*, Program 1 TVP.
- „Biuletyn kwartalny Urzędu Nadzoru nad Ubezpieczeniami Emerytalnymi” 2/2000.
- „Biuletyn miesięczny Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych” 12/2005.
- Czepulis-Rutkowska Z., Golinowska S., *Reformowanie systemu emerytalnego kierunku wzrostu indywidualnej odpowiedzialności*, [w:] Golinowska S. (red.), *Zmiany i reformy w systemie zabezpieczenia społecznego*, IPiSS, Warszawa 1999.
- Czepulis-Rutkowska Z., *Instytucje nowego systemu emerytalnego a realizacja celu reformy emerytalnej*, [w:] *Polityka społeczna, wybrane problemy*, IPiSS, Warszawa 2005.
- Jaworski M., *Zmieniaj fundusz bez pośpiechu*, „Gazeta Prawna” 199/2005.
- Jończyk J., *Prawo zabezpieczenia społecznego*, Zakamycze, 2006.
- Jończyk J., *Kosztowna prywatyzacja ryzyka starości*, „Rzeczpospolita” 95/1997.
- Konopielko Ł., *Reforma ubezpieczeń społecznych. Znaki zapytania*, „Gazeta Prawna” 43/1997.
- Kraskowski L., *Słabe fundusze, wątle filary, kiepska emerytura*, „Rzeczpospolita” 38/2002.
- Marska N., *Obowiązkowe fundusze emerytalne*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2004.
- Muszalski W., *Ubezpieczenie społeczne*, PWN, Warszawa 2004.
- Olszewski J., *Fundusze emerytalne, filar II i III*, Infor, Warszawa 1999.
- Przasnycki R., *Drogi emerytury*, „Parkiet” 26/1999.
- Rosiński K., *Taniej niż w Argentynie*, „Rzeczpospolita” 16/1998.
- Szumlicz T., *Organizacja i funkcjonowanie funduszy emerytalnych*, [w:] Szpor G. (red.), *System ubezpieczeń społecznych*, Wydawnictwo Prawnicze Lexis Nexis, Warszawa 2009.

Szczurek M., *Czy może być taniej*, „Rzeczpospolita” 39/1998.

Wiktorowska B., *Wcześniejsze emerytury do 2013 r.*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 4/1999.

Ustawy i rozporządzenia

Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych, Dz. U. 1997, nr 139, poz. 934 z późn. zm.

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2003 r. o zmianie ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. 2003, nr 170, poz. 1651.

Ustawa z dnia 12 stycznia 2007 r. o zmianie ustawy o otwartych funduszach emerytalnych i niektórych innych ustaw, Dz. U. 2007, nr 17, poz. 95.

Ustawa z 21 lipca z 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym, Dz. U. 2006, nr 157, poz. 1119 z późn. zm.

Ustawa z dnia 21 listopada 2008 r. o emeryturach kapitałowych, Dz. U. 2008, nr 228, poz. 1507.

Rozporządzenie Rady Ministrów z 10 marca 2004 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowych zasad prowadzenia rejestru członków funduszu emerytalnego, szczegółowego zakresu informacji, które powinny być zawarte w rejestrze, oraz zasad sporządzania i przechowywania kopii danych zawartych w rejestrze na wypadek jego utraty, Dz. U. 2004, nr 47, poz. 451.

Rozporządzenie Ministra Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej z 8 marca 2004 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowych zasad przeprowadzania przez ZUS losowania OFE dla ubezpieczonych, którzy nie dopełnili obowiązku zawarcia umów z funduszami, Dz. U. 2004, nr 47, poz. 445.

Wiktor Dańko

UWAGI O ZAGADNIENIU RUINY GRACZA KUMULUJĄCEGO ZYSK

Zagadnienie ruiny gracza było analizowane w bardzo wielu wariantach i posiada bardzo obszerną literaturę¹. Autor nie spotkał w literaturze przypadku analizowanego w niniejszej pracy, który wydaje się być interesujący z punktu widzenia praktyki podejmowania ryzyka, zwłaszcza że otrzymana, dla przypadku symetrycznego ($p = 0.5$), średnia wartość zysku z jest zaskakująco wysoka – jest równa wyjściowej wartości posiadanego kapitału.

Model Markowa rozważanego zagadnienia

Rozpocniemy od precyzyjnego opisu gry oraz stosowanej przez gracza strategii.

Gra: gracz, startując z wyjściowego stanu posiadania wynoszącego n monet,

$$n > 0,$$

w każdym kroku gry traci jedną monetę z prawdopodobieństwem p lub zyskuje jedną monetę z prawdopodobieństwem $1 - p$; $0 < p < 1$.

O momencie zakończenia gry decyduje gracz.

Strategia gracza: gracz dzieli stan posiadania na dwie grupy monet: kapitał k oraz zysk z . Początkowy podział to kapitał równy n monet oraz zysk równy 0 monet ($k = n$ oraz $z = 0$).

Jeżeli aktualna wartość posiadanego kapitału wynosi n oraz nastąpiła wygrana, to wartość kapitału pozostaje niezmienną, zaś wartość zysku z zostaje powiększona o 1.

¹ Por. W. Feller, *Wstęp do rachunku prawdopodobieństwa, tom I*, PWN, Warszawa 1977, s. 291.

Gracz kończy grę w momencie, gdy aktualna wartość kapitału k wynosi zero ($k = 0$).

Do wyznaczenia średniej wartości zysku w rozważanym zagadnieniu zostanie wykorzystany model łańcuchów Markowa. Zostanie on zbudowany z istotną oszczędnością, co do liczby użytych stanów.

Naturalnym byłoby użycie nieskończonego zbioru stanów postaci

$$\langle k, z \rangle,$$

gdzie k oznacza aktualną liczbę monet kapitału gracza, zaś z oznacza aktualną liczbę monet zysku gracza, przy czym wartości k i z spełniają zależności:

$$0 \leq k \leq n,$$

$$z = 0, 1, 2, 3, \dots,$$

Dla uniknięcia przypadku nieskończonego zbioru stanów przyjmujemy jako zbiór stanów, rozważanego dalej w pracy łańcucha Markowa M , następujący skończony zbiór

$$\{0, 1, 2, \dots, n, n + 1\},$$

co pozwala posłużyć się aparatem rachunkowym dla modelu skończenie stanowych łańcuchów Markowa².

Poszczególne stany zbioru $\{0, 1, 2, \dots, n, n + 1\}$ interpretujemy następująco:

- stany $0, 1, 2, \dots, n$, odpowiadają sytuacjom w grze, w których wartość k kapitału gracza wynosi odpowiednio $0, 1, 2, \dots, n$,
- stan $n + 1$ odpowiada sytuacji, gdy przy wartości kapitału k równej n nastąpiła wygrana (z prawdopodobieństwem $1 - p$).

Można odnieść wrażenie, że tak definiując zbiór stanów łańcucha M , w sposób bezpowrotny tracimy informację o wartości zysku z . Oczywiście, tak przyjęty zbiór stanów nie pozwala na przechowywanie tej informacji.

Tym niemniej, posługując się łańcuchem M , informację o średniej wartości zysku z możemy uzyskać poprzez wyznaczenie, dla łańcucha M , średniej liczby „wejść” w stan $n + 1$.

W ten sposób redukujemy przypadek modelu w postaci łańcucha Markowa o nieskończonej liczbie stanów, do przypadku skończenie stanowego łańcucha M o stosunkowo niewielkiej liczbie stanów (rzędu n).

Podana poniżej macierz zawiera prawdopodobieństwa przejść łańcucha M , zgodne z podanym na początku opisem badanego zagadnienia; użycie tej samej

² Ibidem, s. 315.

literę M dla oznaczenia łańcucha i jego macierzy przejść jest zgodne z tradycją teorii łańcuchów Markowa:

$$M = \begin{matrix} & \begin{matrix} 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & \dots & n-2 & n-1 & n & n+1 & 0 \end{matrix} \\ \begin{matrix} 1 \\ 2 \\ 3 \\ 4 \\ 5 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ n-2 \\ n-1 \\ n \\ n+1 \\ 0 \end{matrix} & \left[\begin{array}{cccccccccccc} 0 & 0.5 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 & 0.5 \\ 0.5 & 0 & 0.5 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0.5 & 0 & 0.5 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0.5 & 0 & 0.5 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0.5 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ \cdot & & & & & \cdot & & & & & \\ \cdot & & & & & \cdot & & & & & \\ \cdot & & & & & \cdot & & & & & \\ n-2 & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0.5 & 0 & 0 & 0 \\ n-1 & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0.5 & 0 & 0.5 & 0 & 0 \\ n & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0.5 & 0 & 0.5 & 0 \\ n+1 & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{array} \right] \end{matrix}$$

Powyżej został również podany sposób przyporządkowania poszczególnym stanom łańcucha M odpowiadających im kolumn macierzy przejść.

Łatwo zauważyć, że jedynym stanem pochłaniającym (końcowym) łańcucha M jest stan 0.

Posługując się standardowymi metodami analizy pochłaniających łańcuchów Markowa³ stwierdzamy, że podział macierzy M na podmacierze T , S , Z , I , gdzie I jest (kwadratową) macierzą jednostkową odpowiadającą wierszom (i kolumnom) stanów pochłaniających,

$$M = \begin{bmatrix} T & S \\ Z & I \end{bmatrix}$$

w rozważanym przypadku daje następującą postać macierzy T :

³ L. Kubik, A. Krupowicz, *Wprowadzenie do rachunku prawdopodobieństwa i jego zastosowań*, PWN, Warszawa 1982, s. 322.

$$T = \begin{bmatrix} 0 & 0.5 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0.5 & 0 & 0.5 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0.5 & 0 & 0.5 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0.5 & 0 & 0.5 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0.5 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\ & & & & & \ddots & & & & \\ & & & & & & \ddots & & & \\ & & & & & & & \ddots & & \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0.5 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0.5 & 0 & 0.5 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0.5 & 0 & 0.5 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 1 & 0 \end{bmatrix}$$

(Ponieważ macierz I ma wymiar 1×1 , macierz T ma wymiar $(n+1) \times (n+1)$). Kluczowym problemem jest wyznaczenie tzw. macierzy fundamentalnej

$$N = (I - T)^{-1}$$

pochłaniającego łańcucha Markowa⁴; I oznacza tu macierz jednostkową wymiaru $n \times n$.

Przy pomocy macierzy fundamentalnej można wyznaczyć interesującą nas średnią wartość zysku gracza. Wyjaśnia to następujące twierdzenie:

Twierdzenie 1.⁵

Dla początkowego stanu łańcucha i , stan j pojawi się w obliczeniu średnio $N[i, j]$ razy, gdzie $N[i, j]$ jest elementem macierzy fundamentalnej

$$N = (I - T)^{-1}$$

leżącym na przecięciu wiersza o numerze i oraz kolumny o numerze j .

Zgodnie z powyższym twierdzeniem pozycja macierzy N , leżąca na przecięciu wiersza o numerze n i kolumny o numerze $n+1$, podaje nam średnią liczbę „wejść” w stan $n+1$, co – jak już zostało zauważone – odpowiada średniej wartości zysku gracza.

⁴ Ibidem, s. 390.

⁵ Ibidem, s. 391.

Do zakończenia rozważań pozostaje zatem wyznaczyć macierz fundamentalną $N = (I - T)^{-1}$. Będzie to treścią następnej części pracy.

Macierz fundamentalna

W celu wyznaczenia poszczególnych pozycji macierzy fundamentalnej $N = (I - T)^{-1}$ utwórzmy najpierw macierz $(I - T)$

$$(I - T) = \begin{bmatrix} 1 & -0.5 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\ -0.5 & 1 & -0.5 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -0.5 & 1 & -0.5 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & -0.5 & 1 & -0.5 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & -0.5 & 1 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\ & & & & & \cdot & & & & \\ & & & & & \cdot & & & & \\ & & & & & \cdot & & & & \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 1 & -0.5 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & -0.5 & 1 & -0.5 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & -0.5 & 1 & -0.5 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & -1 & 1 \end{bmatrix}$$

Zauważmy, że dla wyznaczenia średniej wartości zysku, czyli pozycji $N[n, n+1]$ macierzy N , leżącej na przecięciu wiersza o numerze n i kolumny o numerze $n+1$, wystarczy wyznaczyć pozycje kolumny macierzy N o numerze $n+1$.

Oznaczmy te pozycje przez $w_1, w_2, \dots, w_{n+1}$, tzn.

$$w_1 = N[1, n+1], w_2 = N[2, n+1], \dots, w_n = N[n, n+1], w_{n+1} = N[n+1, n+1].$$

Skoro N jest macierzą odwrotną do $(I - T)$ mamy

$$(I - T) \times N = I,$$

czyli

$$\begin{bmatrix}
 1 & -0.5 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\
 -0.5 & 1 & -0.5 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\
 0 & -0.5 & 1 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\
 0 & 0 & -0.5 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\
 & & & \cdot & & & & & \\
 & & & \cdot & & & & & \\
 & & & \cdot & & & & & \\
 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 1 & -0.5 & 0 & 0 \\
 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & -0.5 & 1 & -0.5 & 0 \\
 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & -0.5 & 1 & -0.5 \\
 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & -1 & 1
 \end{bmatrix} \times$$

$$\begin{bmatrix}
 \dots & w_1 \\
 \dots & w_2 \\
 \dots & w_3 \\
 \dots & w_4 \\
 \cdot & \\
 \cdot & \\
 \cdot & \\
 \dots & w_{n-2} \\
 \dots & w_{n-1} \\
 \dots & w_n \\
 \dots & w_{n+1}
 \end{bmatrix} =
 \begin{bmatrix}
 1 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\
 0 & 1 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\
 0 & 0 & 1 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\
 0 & 0 & 0 & 1 & \dots & 0 & 0 & 0 & 0 \\
 & & & \cdot & & & & & \\
 & & & \cdot & & & & & \\
 & & & \cdot & & & & & \\
 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 1 & 0 & 0 & 0 \\
 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 1 & 0 & 0 \\
 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 1 & 0 \\
 0 & 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & 0 & 1
 \end{bmatrix}$$

Z powyższej równości otrzymujemy następujący układ równań:

$$\begin{aligned}
 (1) \quad & w_1 - 0.5 \cdot w_2 = 0, \\
 (2) \quad & -0.5 \cdot w_1 + w_2 - 0.5 \cdot w_3 = 0, \\
 (3) \quad & -0.5 \cdot w_2 + w_3 - 0.5 \cdot w_4 = 0, \\
 & \dots \\
 (i) \quad & -0.5 \cdot w_{i-1} + w_i - 0.5 \cdot w_{i+1} = 0, \\
 & \dots
 \end{aligned}$$

$$(n-1) \quad -0.5 \cdot w_{n-2} + w_{n-1} - 0.5 \cdot w_n = 0,$$

$$(n) \quad -0.5 \cdot w_{n-1} + w_n - 0.5 \cdot w_{n+1} = 0,$$

$$(n+1) \quad -w_n + w_{n+1} = 1.$$

Równania (2), (3), ..., (i), ..., (n-1) (n), uzasadniają stwierdzenie, że wartości

$$w_1, w_2, \dots, w_i, \dots, w_n, w_{n+1},$$

tworzą ciąg arytmetyczny postaci:

$$w_i = w_1 + (i-1) \cdot r, \quad i = 1, 2, \dots, n, n+1$$

dla pewnych wartości w_1 oraz r . Wartości w_1 oraz r zostaną wyznaczone z równań (1) oraz (n+1):

$$(1) \quad w_1 - 0.5 \cdot w_2 = 0,$$

$$(n+1) \quad -w_n + w_{n+1} = 1.$$

Mamy zatem

$$w_1 - 0.5 \cdot (w_1 + r) = 0,$$

$$-(w_1 + (n-1) \cdot r) + (w_1 + n \cdot r) = 1.$$

Proste przekształcenia algebraiczne dają:

$$w_1 - r = 0,$$

$$r = 1,$$

co daje $w_1 = r = 1$.

Otrzymujemy zatem:

$$w_i = w_1 + (i-1) \cdot r = 1 + (i-1) \cdot 1 = i,$$

dla $i = 1, 2, \dots, n, n+1$. W szczególności

$$w_n = N[n, n+1] = n.$$

W ten sposób udowodniliśmy następujący fakt:

Twierdzenie 2.

Średnia wartość zysku gracza kumulującego zysk w rozważanej grze jest równa wysokości posiadanego kapitału wyjściowego.

Udowodnione powyżej twierdzenie pozwala na następujące sformułowanie go w terminach czytelnych dla osób oddających się grom hazardowym:

Wniosek 1.

Stosowanie opisanej wyżej strategii kumulacji zysku umożliwia stosunkowo długotrwałe czerpanie przyjemności z gry (symetrycznej), jednakże bez istotnych korzyści finansowych.

Bibliografia

- Borowska A., Dańko W., Karbowska-Chilińska J., *Probabilistic Algorithms as a Tool for Modelling Stochastic Processes*, Proceedings of CISIM'04, Ełk 2004.
- Dańko W., *Algorytmiczne modele zjawisk losowych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2006.
- Dańko W., *Remarks on Computer Simulations*, [in:] Saeed K., Pejaś J., Mosdorf R., (ed.) *Biometrics, Computer Security Systems & Artificial Intelligence Applications*, Springer, Science+Business Media, LLC, New York 2006.
- Feller W., *Wstęp do rachunku prawdopodobieństwa*, tom I, PWN, Warszawa 1977.
- Iosifescu M., *Skończone procesy Markowa i ich zastosowania*, PWN, Warszawa 1988.
- Kubik L., Krupowicz A., *Wprowadzenie do rachunku prawdopodobieństwa i jego zastosowań*, PWN, Warszawa 1982.
- Lipski W., *Kombinatoryka dla programistów*, WNT, Warszawa 1985.
- Mirkowska G., Salwicki A., *Logika algorytmiczna dla programistów*, WNT, Warszawa 1989.

Wiktor Dańko

UWAGI O SYMULACJI ZJAWISK OPISYWALNYCH ALGORYTMAMI O DUŻEJ ZŁOŻONOŚCI OBLICZENIOWEJ

1. WSTĘP

Wykorzystanie metod symulacji komputerowej na potrzeby analizy modeli matematycznych rzeczywistych procesów, staje się w ostatnich latach standardowym sposobem postępowania. W największym stopniu dotyczy to zjawisk o charakterze losowym.

Okazuje się jednak, że nie zawsze rezultaty symulacji komputerowej mogą być w sposób wiarygodny wykorzystane do stawiania hipotez dotyczących analizowanego zjawiska.

Przyczyny tego faktu mogą być wielorakie. Jedną z nich jest niedoskonałość tzw. generatorów wartości pseudolosowych, które są podstawowym mechanizmem używanym w komputerowym modelowaniu losowości. Fakt ten został już częściowo omówiony w pracach¹, w przypadku algorytmów interpretowanych w skończonych dziedzinach. Kolejne uwagi na ten temat zostaną poczynione w części 2 niniejszej pracy. W części 1 skupimy się na niewłaściwym interpretowaniu pojęcia średniej długości obliczenia w przypadku algorytmów (losowych) o nieskończonej liczbie stanów.

¹ W. Dańko, *Verification of Results of Computer Simulation, Image Analysis, Computer Graphics, Security Systems and Artificial Intelligence Applications*, vol. II, University of Finance and Management in Białystok, Białystok 2005, s. 39-45; W. Dańko, *Remarks on Computer Simulations, Biometrics, Computer Security Systems & Artificial Intelligence Applications*, [in:] K. Saeed, J. Pejaś, R. Mosdorf (ed.), *Springer, Science + Business Media*, LLC, New York 2006, s. 197-206.

2. ŚREDNI CZAS OBLICZEŃ ALGORYTMÓW LOSOWYCH O NIESKOŃCZONEJ LICZBIE STANÓW

W przypadku wielkiej liczby zagadnień, o doniosłym znaczeniu praktycznym, jedynymi znanymi algorytmami znajdującymi rozwiązanie są algorytmy o znacznej złożoności obliczeniowej. Przykładem takiego zagadnienia jest w szczególności problem komiwojażera² – znalezienie najkrótszej drogi przejazdu przez n miejscowości (przez każdą dokładnie jeden raz).

Okazuje się, że typowe dla rozważań statystycznych pytania, zadane w przypadku algorytmów tego typu, mogą się okazać po prostu źle postawionymi.

Przykładem takiego, źle postawionego pytania jest kwestia wyznaczenia średniego czasu obliczeń algorytmu (wyrażonego w liczbie zmian stanu wartości zmiennych).

Zamiast terminu „czas obliczenia”, oznaczającego liczbę wykonanych instrukcji programu, będziemy wymiennie używać określenia „długość obliczenia”. Miarą długości obliczenia będzie liczba wykonanych instrukcji; będziemy posługiwać się standardową notacją opisującą rząd funkcji³.

Wyjaśnimy to w oparciu o następujące, ogólne rozumowanie.

Niech $C : N \rightarrow N$ oznacza funkcję o argumentach i wartościach w zbiorze liczb naturalnych. $N = \{0, 1, 2, \dots\}$. Będziemy zakładać, że funkcja ta jest programowalna, tzn. można napisać obliczający ją program.

Skonstruujemy najpierw algorytm probabilistyczny A , wykonujący dla wartości n zmiennej x , co najmniej $2 \cdot C(n)$ kroków tzn. testów lub przypisań, a następnie oszacujemy jego średnią długość obliczenia. Mówiąc precyzyjniej, w pierwszej części algorytmu generowana jest losowo wartość początkowa, oznaczmy ją n , zmiennej wejściowej x , z prawdopodobieństwem $1/2^n$. Liczba wykonywanych następnie kroków algorytmu, tzn. testów lub przypisań, jest nie mniejsza niż $2 \cdot C(n)$. W sposób istotny wykorzystujemy tu możliwość napisania modułu programu

```
function C(x: integer):integer;
begin
  . . .
end;
```

obliczającego dla danej wartości n zmiennej x , wartość funkcji $C(n)$.

² Por. W. Lipski, *Kombinatoryka dla programistów*, WNT, Warszawa 1985, s. 112.

³ Por. Ibidem, s. 19.

Wykorzystując ten moduł, pełen tekst algorytmu A możemy przedstawić następująco:

```

program A;
var x, i, j, r, w: integer;
function C(x: integer): integer;
begin
    {ten fragment programu
    realizuje wyznaczenie
    wartości funkcji C
    dla argumentu x}
    . . .
end;

begin {początek programu głównego}
{R: generowanie losowe wartości zmiennej x}
x:= 0;
r:= random ({0,1});
while r ≠ 1 do
begin
x:= x+1;
r:= random ({0,1});
end;

{C: wyznaczenie wartości funkcji C
dla liczby zapisanej na zmiennej x}
i:= C(x);
{P: wykonanie C(i) kolejnych testów oraz
przypisań}
j:= 0;
while j < i do i:= i+1
end. {koniec programu głównego}

```

Algorytm powyżej został zapisany w sposób zbliżony do programu w języku PASCAL.

Dokonajmy analizy średniego czasu obliczeń powyższego algorytmu. Przyjmijmy założenie, że instrukcja

```
r:= random ({0,1});
```

jest realizowana jako generator wartości pseudolosowych ze zbioru 2-elementowego {0,1} z równym prawdopodobieństwem, tzn.:

```

prawdopodobieństwo otrzymania wartości r równej 0 =
= prawdopodobieństwo otrzymania wartości r równej 1 =
= 0.5.

```

Zauważmy, że przy realizacji pętli części R wygenerowanie kolejnych $n-1$ wartości 0, a następnie wartości 1 odbywa się z prawdopodobieństwem

$$(0.5)^{n-1} \cdot 0.5 = (0.5)^n.$$

Tak więc, prawdopodobieństwo, że wartością zmiennej x , w momencie rozpoczęcia realizacji części C rozważanego programu, będzie liczba n wynosząca $(0.5)^n$.

Wykonanie fragmentu C powoduje przypisanie zmiennej wartości $C(n)$.

Zauważmy na koniec, że realizacja fragmentu P polega na wykonaniu $C(n)$ testów oraz $C(n)$ przypisań; złożoność tego fragmentu wynosi zatem co najmniej $2 \cdot C(n)$.

Jako wniosek otrzymujemy, że dla realizacji algorytmu A , przy której wartością zmiennej x jest liczba n , sumaryczna liczba wykonanych kroków wynosi

$$\begin{aligned} & [n \text{ (losowań)} + \text{liczba kroków obliczenia } C(n) + 1 + 2 \cdot C(n)] \\ & \geq 2 \cdot C(n) \end{aligned}$$

Wyznamy teraz średnią liczbę kroków algorytmu A .

Zgodnie ze spostrzeżeniem, że prawdopodobieństwo tego, że wartością zmiennej x , będzie liczba n , wynosi $(0.5)^n$, poszukiwana wartość wyraża się następująco:

$$\begin{aligned} & \sum (\text{prawdopodobieństwo wygenerowania } n) \cdot (\text{liczba kroków dla } n) \geq \\ & \geq \sum_{n=1}^{\infty} ((0.5)^n) \cdot (2 \cdot C(n)) = \sum_{n=1}^{\infty} 0.5^n \cdot 2 \cdot C(n) = \sum_{n=1}^{\infty} 0.5^{n-1} \cdot C(n) \end{aligned}$$

Z powyższego oszacowania wynika, że o średniej liczbie kroków w obliczeniu algorytmu A będzie można mówić sensownie jedynie w przypadku, gdy szereg powyżej będzie zbieżny.

Zauważmy, że dla przypadku algorytmów o złożoności eksponencjalnej, np. gdy $C(n) = O(2^n)$ szereg ten będzie rozbieżny.

Wniosek 1.

Prowadzenie eksperymentów programistycznych dotyczących wyznaczenia średniego czasu obliczeń, w przypadku algorytmów o dużej, np. eksponencjalnej złożoności może okazać się bezcelowe.

Wyznaczone eksperymentalnie wartości średnich czasów obliczeń, nawet dla znacznej liczby prób, mogą co najwyżej służyć ilustracji rozbieżności szeregu odpowiadającego średniemu czasowi obliczeń.

3. PROSTY PRZYKŁAD ANALIZY WPLYWU ZABURZENIA PRECYZJI DZIAŁANIA GENERATORA PSEUDOLOSOwego NA WYNIKI SYMULACJI

Rozważmy bardzo prosty przypadek algorytmu A, którego zmienne przyjmują wartości w dwuelementowym zbiorze $\{0,1\}$

```
program A;
var r: integer;
    p: real;
begin
    read(p);
    r := 0;
    while r ≠ 1 do
        r := random(p, 1-p, {0,1});
    end.
```

Użyty zapis ma sugerować, że generator pseudolosowy podaje nam wartości 0 oraz 1 odpowiednio z prawdopodobieństwami p oraz $1 - p$.

Przypuśćmy, że faktyczne prawdopodobieństwa, z którymi generowane są wartości 0 i 1 są zaburzone i różne od podanych przez nas (np. z powodu złej jakości procedur generatora) i wynoszą odpowiednio $p + \varepsilon$ oraz $1 - p - \varepsilon$.

Oznaczmy przez x prawdopodobieństwo wylosowania wartości 0; prawdopodobieństwo wylosowania 1 wyniesie wtedy $1 - x$.

Zauważmy, że prawdopodobieństwo wykonania n powtórzeń pętli „while” podczas realizacji algorytmu A wyraża się wzorem:

$$x \cdot x \cdot \dots \cdot x \cdot (1-x) = x^{n-1} \cdot (1-x), \quad n = 1, 2, 3, \dots$$

$n-1$ razy

Wartość średnia liczby kroków pętli „while” wyraża się zatem wzorem

$$\begin{aligned} \sum_{n=1}^{\infty} n \cdot x^{n-1} \cdot (1-x) &= (1-x) \cdot \sum_{n=1}^{\infty} n \cdot x^{n-1} = \\ (1-x) \cdot \sum_{n=1}^{\infty} (x^n)' &= (1-x) \cdot \left(\sum_{n=1}^{\infty} x^n \right)' = (1-x) \cdot \left(\frac{1}{1-x} \right)' = \\ (1-x) \cdot \frac{1}{(1-x)^2} &= \frac{1}{(1-x)} \end{aligned}$$

Oznacza to, że średnia liczba powtórzeń pętli „while” dla generatora niezaburzonego

0	1
p	$1 - p$

wynosi

$$\frac{1}{(1-p)},$$

zaś dla zaburzonego

0	1
$p + \varepsilon$	$1 - p - \varepsilon$

wynosi

$$\frac{1}{(1-p-\varepsilon)}.$$

Spotykane w praktyce wartości ε , dla kompilatorów języków PASCAL i C dla niezłej klasy komputerów osobistych może sięgać nawet 0.15⁴.

Jeżeli wartość prawdopodobieństwa p jest bliska 1, np. 0.9 to średnia liczba powtórzeń pętli „while” wynosi 10.

Okazuje się, że przy $\varepsilon = -0.05$ średnia liczba powtórzeń pętli „while” dla zaburzonego generatora wyniesie 20, co oznacza, że możemy się spodziewać rozbieżności w wynikach nawet rzędu 100%.

⁴ Por. A. Borowska, W. Dańko, J. Karbowska-Chilińska, *Probabilistic Algorithms as a Tool for Modelling Stochastic Processes, Proceedings of CISIM'04*, Elk 2004, s. 303-315; W. Dańko, *Verification of Results of Computer Simulation, Image Analysis, Computer Graphics, Security Systems and Artificial Intelligence Applications*, vol. II, University of Finance and Management in Białystok, Białystok 2005, s. 39-45; W. Dańko, *Remarks on Computer Simulations, Biometrics, Computer Security Systems & Artificial Intelligence Applications*, [in:] K. Saeed, J. Pejaś, R. Mosdorf (ed.), *Springer, Science+Business Media*, LLC, New York 2006, s. 197-206.

Wniosek 2.

Przed rozpoczęciem eksperymentów programistycznych o charakterze symulacji komputerowej warto dokonać wstępnej weryfikacji jakości użytych generatorów pseudolosowych.

Bibliografia

- Borowska A., Dańko W., Karbowska-Chilińska J., *Probabilistic Algorithms as a Tool for Modelling Stochastic Processes*, Proceedings of CISIM'04, Elk 2004.
- Dańko W., *Algorytmiczne modele zjawisk losowych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2006.
- Dańko W., *Verification of Results of Computer Simulation, Image Analysis, Computer Graphics, Security Systems and Artificial Intelligence Applications*, vol. II, University of Finance and Management in Białystok, Białystok 2005.
- Dańko W., *Remarks on Computer Simulations, Biometrics, Computer Security Systems & Artificial Intelligence Applications*, [in:] Saeed K., Pejaś J., Mosdorf R. (ed.), *Springer, Science+Business Media, LLC*, New York 2006.
- Feller W., *Wstęp do rachunku prawdopodobieństwa, tom I*, PWN, Warszawa 1977.
- Iglewski M., Madey J., Matwin S., *Pascal. Język wzorcowy. Pascal 6000*, WNT, Warszawa 1979.
- Koszelew J., *Metody weryfikacji programów probabilistycznych*, praca doktorska, IPI PAN, Warszawa 2000.
- Kubik L., Krupowicz A., *Wprowadzenie do rachunku prawdopodobieństwa i jego zastosowań*, PWN, Warszawa 1982.
- Lipski W., *Kombinatoryka dla programistów*, WNT, Warszawa 1985.
- Mirkowska G., Salwicki A., *Logika algorytmiczna dla programistów*, WNT, Warszawa 1989.

Grzegorz Gołąbek

WSPÓŁCZESNE TEORIE PRZEDSIĘBIORSTWA WOBEC WYZWAŃ GLOBALIZACJI

Teoria przedsiębiorstwa jako jeden z ważniejszych problemów współczesnej gospodarki globalnej, od wielu już lat jest przedmiotem badań naukowców. W epoce nieciągłości i gwałtownych nieprzewidywalnych zmian, szybko starzeją się doświadczenia, informacje i duża część wiedzy. Spekulacje co do przyszłości w świecie nieciągłych procesów są o wiele bardziej zawodne. Stosowane w praktyce teorie przedsiębiorstw są implikacją globalizacji.

1. GLOBALIZACJA WYZNACZNIKIEM CELÓW PRZEDSIĘBIORSTWA

Przetrwają nie najsilniejsi tylko ci, którzy potrafią się dostosować do nowych warunków. Teoria napisana 152 lat temu przez Charlesa Roberta Darwina jest aktualna dla przedsiębiorstw na globalnym rynku.

Globalizacja w gospodarce rynkowej jest to proces działania rynku poza granicami, prowadząc stopniowo do integracji gospodarki światowej¹. Przyjmuje się, że przyczyną i warunkiem globalizacji jest informatyka.

Globalizacja w wymiarze gospodarczym polega w głównej mierze na ujednoliceniu rynków i obracanych na nich różnorodnych towarów. Powoduje to zniesienie większości barier występujących w handlu międzynarodowym, przez co, w założeniu, firmy z Azji czy Ameryki Południowej mogą konkurować swoimi towarami na rynkach europejskich czy amerykańskich. W centrum globalizacji gospodarki nie znajdują się jednak lokalne firmy, a ponadnarodowe korporacje, które swoje siedziby mają w zamożnych państwach północnej części świata. Pod względem gospodarczym korporacje są silniejsze od większości państw. Przykładem może być firma Mitsubishi, której roczne dochody, pod koniec XX wieku

¹ I. Lichniak (red.), *Wyzwania ekonomiczne w warunkach kryzysu. Wybrane zagadnienia*, SGH, Warszawa 2009, s. 15.

były większe od PKB Polski. W wyniku procesu globalizacji politycznej powstały organizacje międzynarodowe, takie jak: Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Światowa Organizacja Handlu. Organizacje te wpływają na gospodarkę światową, a przez to ograniczają niezależność państw narodowych. W tym kontekście często wymienia się również Unię Europejską. Powstały także inne unie kontynentalne: Unia Afrykańska (UA), Unia Narodów Południowoamerykańskich (UNASUR). Duże, ubogie niegdyś, państwa stają się podmiotami znaczącymi coraz więcej na arenie międzynarodowej – głównie Chiny, Indie, Brazylia. Istotnym wymiarem globalizacji jest system organizacji pozarządowych wypełniający funkcje uzupełniające i wyręczające instytucje państwa opiekuńczego.

Proces globalizacji narzucony jest przede wszystkim przez swobodnie przepływający kapitał, który wymusza otwieranie granic i osłabianie państwa, którego władza zawsze z nieprzepuszczalnością granic była związana. Państwo traci władzę nie tylko nad coraz większą liczbą eksterytorialnych przedsiębiorstw i eksterytorialną własnością, ale i nad krajowym kapitałem, którego granice już nie ograniczają².

Rewolucja informatyczna i globalizacja przyczyniły się do powstania transnarodowych korporacji, które przejmują realną władzę w systemie światowym i nad którymi nikt nie panuje. Wygrywa ten, który wprowadza innowacje.

Pozytywnym aspektem globalizacji jest otwarty dostęp do popytu globalnego, kapitału i postępu technicznego, co stwarza m.in. warunki dla niezwykle dynamicznego rozwoju. Przykładem są Chiny, które „(...) pod względem efektów gospodarczych pozostawiły wszystkie pozostałe kraje daleko w tyle. Rozwój gospodarczy Chin, jak śnieżna kula powiększający PKB w ciągu 30 lat średnio rocznie o 9,5%, przesunął ten kraj na drugie miejsce w świecie pod względem PKB liczonego metodą siły nabywczej”³. Chiny stały się krajem o największym eksporcie, największej stopie oszczędności i inwestycji, najwyższej nadwyżce handlowej i największych rezerwach walutowych. Światowe rezerwy dewizowe wynoszą ok. 7 bilionów dolarów, z czego 2 biliony posiada gospodarka chińska⁴. Będąc korporacją międzynarodową należy kooperować z przedsiębiorstwami krajów wysoko rozwiniętych, do których niewątpliwie należy zaliczyć Chiny. Działać należy szybko. W Rosji mówią „łowi moment” – korzystaj z okazji, bo w przeciwnym razie zostaniesz przez historię ukarany. „W przedsiębiorstwie wiemy, że ocena musi w ostateczności sprowadzać się do zmian w aktywach netto, a więc zmian

² W. Szymański, *Czy globalizacja musi być irracjonalna?*, SGH, Warszawa 2007, s. 15.

³ W. Szymański, *Dwadzieścia lat transformacji*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 1(14)/2010, s. 99.

⁴ A. Herman, *Wartość przedsiębiorstw – destrukcja czy kreacja?*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 3(12)/2009, s. 4.

aktywów dla właścicieli, czyli całych aktywów pomniejszonych o zobowiązania”⁵.

W literaturze można spotkać dwa główne podejścia do celu przedsiębiorstwa. Pierwsze podejście to przyjęcie przez przedsiębiorstwo pewnych założeń modelowych bez jakiegokolwiek analizy związku z rzeczywistością. Są to często sformalizowane poglądy wielkich teoretyków ekonomii. Drugie podejście to empiryczne identyfikowanie celów wraz z próbą ich dogłębnego wyjaśniania. Reprezentują to podejście przede wszystkim przedstawiciele ekonomii menadżerskiej. Burzliwe spory między ekonomistami o wyższości któregośkolwiek z podejść dotyczyły i dotyczą w dużej mierze powszechnej zasady przedsiębiorstwa, jakim jest maksymalizacja zysku oraz zasady racjonalnego gospodarowania. Współczesna teoria ekonomii rozumie brak możliwości wyjaśnienia zachowania przedsiębiorstw tylko na podstawie jednego z podejść. „Tendencją staje się „zbudowanie pomostu” między precyzją, elegancją i wewnętrzną zgodnością heurystycznych modeli teorii ekonomii a bogactwem dociekań empirycznych nauk o organizacji i zarządzaniu”⁶.

Obserwowany proces globalizacji podważa potrzebę odgórnej koordynacji i zasadniczo ogranicza rolę państwa w gospodarce. Przedsiębiorstwa na rynku zaczynają działać w logice „niewidzialnej ręki rynku”. Rynek globalny wyzwala się spod kontroli suwerena.

W. Szymański w książce „Czy globalizacja musi być irracjonalna” porównuje rynek do gry. Uczestników gry rynkowej powinny obowiązywać określone zasady. Nad przestrzeganiem zasad powinien sprawować kontrolę arbiter. W konsekwencji dochodzi do braku arbitra i do ograniczonego zakresu reguł. Prowadzi to do przyjmowania przez przedsiębiorstwa celu, jakim jest maksymalizacja zysku. Pojawia się myślenie, że przedsiębiorstwo jest podmiotem rozstrzygającym o przebiegu procesu gospodarczego. Brakuje transnarodowego podmiotu, który prowadziłby politykę sterowania popytem na rynku globalnym.

W procesie globalizacji już nie chodzi o procesy krajowe, lecz o globalny światowy rynek i otwarty dostęp do popytu dla wszystkich przedsiębiorstw. Przy braku transnarodowego podmiotu, który prowadziłby politykę sterowania popytem na rynku globalnym kierunki rozwoju przedsiębiorstw są nieograniczone. W tych okolicznościach wybór odpowiedniego celu przedsiębiorstwa warunkuje błyskawiczny jego rozwój lub niespodziewane bankructwo. Potencjalnie możliwość czerpania korzyści z efektów skali rynku globalnego mają wszystkie przedsiębiorstwa. Jednakże, kluczem do sukcesu jest zdolność konkurencyjna i potencjał ekonomiczny podmiotu.

⁵ W. Szymański, *Dwadzieścia lat...*, op. cit., s. 101.

⁶ A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009, s. 112-114.

Równolegle do wyżej wymienionych celów przedsiębiorstwa, w literaturze identyfikuje się kolejne, które często podsuwały i podsuwają pomysły na teorię przedsiębiorstwa:

- a) maksymalizacja wielkości sprzedaży,
- b) udział w rynku,
- c) przetrwanie,
- d) maksymalizacja użyteczności w stosunku do menadżerów,
- e) odpowiedzialność społeczna przedsiębiorstwa,
- f) wzrost przedsiębiorstwa,
- g) maksymalizacja wielorakiej funkcji preferencji,
- h) maksymalizacja życiowego dochodu menadżerów,
- i) preferencje wydatków (np. na wynagrodzenia inwestycyjne),
- j) realizacja wzrastających poziomów aspiracji,
- k) płynność,
- l) maksymalizacja wartości rynkowej,
- m) wartość dodana na jednego zatrudnionego,
- n) zbieżność interesów grup podmiotów stanowiących o przedsiębiorstwie (właścicieli, pracowników, menedżerów, dostawców, nabywców).

W publikacjach ekonomistów zauważa się różnie opisywaną ważność celu przedsiębiorstwa. Beata Jamka uważa, że uniwersalnym celem każdego przedsiębiorstwa jest jego istnienie, rozumiane jako przetrwanie lub rozwój. Do pozostałych celów zaliczyć można maksymalizację: zysków, wartości, sprzedaży oraz minimalizację kosztów. W rzeczywistości określenie celu przedsiębiorstwa jest problemem spornym, stanowi bowiem odzwierciedlenie przyjętej teorii przedsiębiorstwa⁷. W ocenie Elżbiety Mączyńskiej przetrwanie nie jest głównym celem firm w żadnej koncepcji teoretycznej. Autorka pisze: „Nawet w teoriach biologicznych, w ramach których zgłębia się uwarunkowania procesów upadłościowych, nie postuluje się konieczności uniknięcia bankructwa za wszelką cenę. Upadłości przedsiębiorstw traktowane są jako naturalny przejaw selekcyjnego działania mechanizmów rynkowych. Uniknięcie bankructwa jest jednak oczywistym warunkiem realizacji wszelkich innych celów przedsiębiorstw.”⁸

Turbulentne otoczenie, nowe technologie, zmiany struktury przemysłu i proces globalizacji, zwane także megatrendami, wywierają ogromny wpływ na cele

⁷ B. Jamka, *Redefinicja przedsiębiorstwa wobec kryzysu finansowego*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 4(13)/2009, s. 42.

⁸ E. Mączyńska, *Zagrożenie i szansa upadłości przedsiębiorstwa*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 3(4)/2007, s. 28.

i style zarządzania organizacjami. Może to być szansa dla przedsiębiorstwa, ale może to być także jego potencjalne zagrożenie. Dąży się do przededefiniowania celów działalności przedsiębiorstwa i na pierwszym miejscu stawia się maksymalizację jego wartości. Wartość firmy staje się podstawowym kryterium jej oceny⁹, chociaż nie jest on jedynym. Ważny jest majątek w postaci marki firmy, wartość klientów, wiedzy czy też pracowników.

Zdaniem W. Grudzewskiego oraz I. Hejduk: (...) sukces w gospodarce ery nazwanej „nową ekonomią” (...) nie jest tylko mierzony udziałem firmy w rynku, wielkością posiadanych aktywów, klientów lub rozmiarami zdobytego rynku, ale również sukcesami w zarządzaniu wiedzą i umiejętnością wykorzystania kapitału intelektualnego firmy. Miejsce rynków, będących niegdyś w centrum gospodarczego zainteresowania straciło na atrakcyjności lub nawet przestało istnieć. W ich miejsce powstają nowe, tworzące perspektywę maksymalizacji wartości dla „firm inteligentnych”. Według I. Hejduk, w wyścigu konkurencyjnym na czoło wysuwają się przede wszystkim firmy „(...) zdolne do nowatorskich i szybkich przystosowań, firmy wirtualne i zwinne, a wśród umiejętności zarządzania zdecydowanie prym wiedzie umiejętność zarządzania wiedzą i umiejętność gromadzenia kapitału intelektualnego.”¹⁰

Roman Sobiecki uważa, że biznesowi potrzebne są innowacje i przedsiębiorczość. Potęgą zachowań przedsiębiorczych polega na ich zindywidualizowaniu, koncentracji na szansach i potrzebach, dużej elastyczności w biznesie. Należy skutecznie pozyskiwać zasoby oraz efektywnie je wykorzystywać. Należy orientować się na nową wiedzę, lepiej wykorzystywać czynniki wytwórcze, potencjał ludzki, finansowy i technologiczny. Z kolei u podstaw innowacyjności leży kreatywność, istotny wyróżnik w procesach zarządzania¹¹.

Reasumując wywód dotyczący celów przedsiębiorstwa warto zacytować w tym miejscu Adama Nogę, który uważa, że „Przedsiębiorstwo jest twórczą wiązką celów autonomicznych, licznych celów, które może ono osiągać lepiej niż inne instytucje, organizacje i regulatory gospodarki. Które z tych twórczych wiązek zadecydują o powstaniu i rozwoju przedsiębiorstwa rozstrzyga każdorazowo nie dedukcja i indukcja, a zbieżność preferencji (zarówno suwerennych, jak i wymuszonych) między uczestnikami życia gospodarczego.”¹²

⁹ S. Zupok, *Ewolucja poglądów na źródła wartości przedsiębiorstwa*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2(11)/2009, s. 35.

¹⁰ Ibidem, s. 37.

¹¹ R. Sobiecki, *Przedsiębiorczość w XXI wieku*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2(7)/2008, s. 15-16.

¹² A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 291.

2. MENEDŻER I KLIENT NA RYNKU GLOBALNYM

W latach 20. XX wieku pojawiły się szkoły biznesu. Pojawił się zawód menadżer. Ów menadżer został wynajmowany przez właściciela w celu zarządzania majątkiem. Najemny pracownik – menedżer podejmował decyzje w granicach kompetencji właściciela i na jego odpowiedzialność. Obecnie rola menadżera w kierowaniu przedsiębiorstwem znacznie się umocniła. Menadżer wypracował sobie wysoką pozycję w firmie, podpisuje korzystne dla siebie kontrakty – „złote spadochrony”. Powstają klany menadżerów, a ich majątki są dziedziczone. Dobry menadżer nie zadowala się tym, co mają inni, lecz chce być lepszy, wprowadza innowacje i przedsiębiorczość. Menadżer to osoba prowadząca przedsiębiorstwo do wyznaczonego celu. Boryka się z notorycznym brakiem czasu. Skuteczni menedżerowie w swojej pracy nie zaczynają od zadań, planowania, lecz od swego czasu, tj. na co ten czas idzie. Potem próbują go racjonalnie rozdysponować, ograniczając nieproduktywny nań popyt. Ostatecznie komasują czas, jaki pozostaje do ich dyspozycji, w możliwie duże, ciągle jednostki czasowe. To działanie jest podstawą efektywności w kierowaniu. Każdy menedżer musi dla swej efektywności dysponować czasem odmierzoną w większych proporcjach. Marnotrawstwo czasu bierze się ze złej organizacji. Symptomaticznie może być nadmiar zebrań. Nie można obradować i pracować jednocześnie¹³.

Menadżerowie z konieczności żyją i pracują wewnątrz organizacji. Jeśli nie podejmą świadomych wysiłków, aby postrzegać świat zewnętrzny, wewnętrzny świat organizacji uczyni ich ślepych na autentyczną rzeczywistość. „Kierownicy, którzy nie zadają pytania: „Co mogę wnieść?”, nie tylko mierzą zbyt nisko; mierzą także w złym kierunku. Przede wszystkim zaś swój wkład pojmują zapewne zbyt wąsko.”¹⁴

Częsta rotacja menadżerów w przedsiębiorstwach już tak nas nie zaskakuje, jak kilka lat temu. Jaki pisze Peter Ferdinand Drucker: Organizacja musi myśleć o ludziach, którzy mogą ją poprowadzić jutro. Należy stale odnawiać swój kapitał ludzki. Następni powinni przejmować dokonania innych i opierając się na nich – jeszcze wyżej podnieść poprzeczkę¹⁵.

Kreatywność menadżera w działalności produkcyjnej, usługowej czy dystrybucyjnej przekłada się na różne formy zachowań przedsiębiorczych, m.in. błyskotliwe pomysły, nowatorskie rozwiązania techniczne i organizacyjne¹⁶.

¹³ P. F. Drucker, *Menedżer skuteczny*, MT Biznes, Warszawa 2009, s. 70.

¹⁴ Ibidem, s. 36-84.

¹⁵ Ibidem, s. 36.

¹⁶ R. Sobiecki, *Przedsiębiorczość w XXI wieku*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2(7)/2008, s. 15-16.

Jedną z metod i technik wykorzystywanych przez menadżerów w efektywnym, skutecznym działaniu jest zastosowanie prawa Pareto. U podstaw tej zasady jest podział wzajemnych relacji i oddziaływania pomiędzy przyczyną i skutkiem, nakładami i rezultatami itp. Wnioskiem z tej zasady jest to, iż 20% (czynników) ma praktyczny wpływ na 100% możliwych do uzyskania rezultatów. W artykule „Sukces” zgodnie z zasadą 20/80, Jan D. Anuszkiewicz pokazuje różne zastosowania tej metody, np. w podejmowaniu decyzji, organizowaniu czasu pracy, organizowaniu negocjacji czy organizowaniu sprzedaży. Autor stwierdza, że „Zdarzenia z przeszłości na pewno ułożyły się zgodnie z rozkładem Pareto i zasada 20/80. Zdarzenia w przyszłości na pewno też będą układały się zgodnie z tym porządkiem. Większość, czyli 80% naszych sukcesów, osiągnięć i szczęścia pochodzi z zaangażowania w te 20% naszego czasu, który jest skoncentrowany na właściwie dobranym obszarze.”¹⁷

Konkurencja sprawia, że współczesny menedżer ciągle testuje nowe koncepcje: totalnej jakości, przebudowy przedsiębiorstwa z funkcji na procesy, kreowania kluczowych kompetencji, zarządzania wiedzą, zarządzania czasem, nieustannego uczenia się itd. – wszystko po to, aby przedsiębiorstwo było lepsze od konkurentów, aby było sprawniejsze, żeby osiągnęło przewagę. Nie zawsze zastosowanie określonej koncepcji daje spodziewane efekty. Ważne jest, aby współczesny menedżer posiadał wiedzę o różnych nowych i najnowszych koncepcjach zarządzania, ale także, by potrafił wybrać z nich te, które są możliwe do zastosowania w praktyce, uwzględniając specyfikę danej firmy.

„Sięgaj poza istniejący popyt”. Takim hasłem W. Chan Kim i Renee Mauborgne nazwali piąty rozdział swojej książki pt. „Strategia błękitnego oceanu”. Popyt to klienci. Poza istniejącymi klientami – to nie-klienci, których należy pozyskać dla przedsiębiorstwa. Firmy konkurując na rynku starają się zaspokoić preferencje klientów. Prowadzi to do rozdrobnienia segmentacji klientów i stworzenia małych rynków. Nową koncepcją autorów jest oparcie się na potęgę wspólnych cech tego, czemu klienci przypisują wartość. To umożliwi firmom sięgnięcie poza istniejący popyt i otwarcie się na nowych masowych klientów, którzy wcześniej nie istnieli¹⁸.

Klienci mają swoje oczekiwania w postaci korzystnej relacji użyteczności i jakości nabywanych produktów i usług, odniesionej do ich ceny. Nie należy zapominać, że to właśnie klienci zasilają krwioobieg przedsiębiorstwa i od nich zależy w dużej mierze rozwój przedsiębiorstwa. W procesie wymiany firmy dostarczają klientom wartości, otrzymując w zamian wartości od klientów.

¹⁷ J. D. Anuszkiewicz, *Sukces zgodnie z zasadą 20/80*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 3(8)/2008, s. 55-62.

¹⁸ W. Chan Kim, R. Mauborgne, *Strategia błękitnego oceanu. Jak stworzyć wolną przestrzeń rynkową i sprawić, by konkurencja stała się nieistotna*, MT Biznes, Warszawa, 2010, s. 151-152.

A. Szablewski potwierdza znaczenie klienta dla przedsiębiorstwa przytaczając kilka wypowiedzi autorytetów biznesu:

- Sam Wolton, właściciel i prezes Wal-Mart: „Stawiamy klienta ponad wszystkim innym. Jeśli nie obsługujesz klienta lub nie pomagasz tym, którzy to robią, nie potrzebujemy cię”.
- Właściciel Johnson&Johnson w 1939 roku stwierdził: „Służenie klientowi jest na pierwszym miejscu... służenie pracownikowi i kierownictwu na drugim, a... służenie akcjonariuszom na samym końcu”.
- Dawid Packard: „Maksymalizacja dochodów akcjonariuszy nigdy nie była na czele naszej listy. To prawda, że zysk jest fundamentem tego co robimy, ale nigdy nie był celem samym w sobie. Naszym celem jest tak naprawdę zwycięstwo, a to oceniane jest przez klientów i możliwość robienia tego, z czego jesteś dumny. Jest w tym symetria i logika. Jeśli naprawdę zadowolimy naszych klientów, na pewno na tym zyskamy”.
- Według P. Kotlera najistotniejsze jest nabycie przez firmę pięciu zdolności: „zrozumienie wartości uznawanej przez klienta, kreowanie tej wartości, dostarczanie jej klientowi, przejęcie wartości dostarczanej klientowi i utrzymanie jej.”¹⁹

Jak ważny jest klient wystarczy spojrzeć z perspektywy firmy. R. C. Blattberg, G. Getz i J. S. Thomas wyróżniają 8 imperatywów organizacji firmy ukierunkowanej na zarządzanie kapitałem klienta:

1. Znać klienta.
2. Mierzyć wartość kapitału każdego klienta.
3. Zarządzać pozyskiwaniem klientów.
4. Zarządzać utrzymaniem klientów.
5. Zarządzać sprzedażą dodatkową.
6. Równoważyć pozyskiwanie klienta, utrzymywanie go i sprzedaż dodatkową.
7. Zarządzać portfelami klientów.
8. Dostosować kompozycję marketingową do indywidualnego klienta²⁰.

Przedsiębiorstwa służąc globalnym rynkom muszą być wrażliwe zarówno na podobieństwa, jak i różnice w potrzebach konsumentów oraz zwiększającą się złożoność wymagań swych klientów. Rola konsumentów jest niepodważalna,

¹⁹ A. Szablewski, *Kapitał klienta*, [w:] M. Panfil, A. Szablewski (red.), *Metody wyceny spółki. Perspektywa klienta i inwestora*, Poltext, Warszawa 2006.

²⁰ R. C. Blattberg, G. Getz, J. S. Thomas, *Klient jako kapitał. Budowa cennego majątku relacji z klientem i zarządzanie nim*, MT Biznes, Konstancin-Jeziorna 2004, s. 258-259.

a wychodzenie naprzeciw ich potrzebom stało się kluczowym czynnikiem sukcesu rynkowego.

Menadżer i klient (interesariusze) – to osoby żywo zainteresowane funkcjonowaniem przedsiębiorstwa. Pozostali akcjonariusze przechodzą na plan dalszy. Stąd pod ich dyktando znaczenia nabierają takie teorie przedsiębiorstw, jak np. teoria konfirmy czy teoria menedżerska.

3. REGUŁY GRY W GLOBALIZACJI

Pierwotną formą gospodarowania było gospodarstwo domowe. Z niego wywodzi się gospodarka rynkowa, przedsiębiorstwo i państwo, czyli razem cztery podstawowe regulatory gospodarki.

Rozmiękczenie ograniczeń budżetowych gospodarstw domowych, najbardziej elementarnych mikroekonomicznych fundamentów gospodarki, wywodzi się dzisiaj z bardziej liberalnych nurtów ekonomii, które umożliwiając stosowanie ryzykownych instrumentów finansowych sprzyjają zjawiskom pokusy nadużycia. Co raz częściej to nie państwo, a rynek i przedsiębiorstwa (w tym gospodarstwa domowe) kreują globalny dodatkowy popyt, dopuszczając do bardzo ryzykownego jego finansowania²¹.

Przedsiębiorstwa mają, niejako wmontowany genetycznie, przymus kapitalistycznej akumulacji, nieustanne dążenie do powiększania zysku przedsiębiorstwa i z tym związanej konkurencji. Zauważany jest pęd ku myśleniu mikro i związany z tym krótkookresowy horyzont planistyczny. Taki system powoduje w dobie globalizacji daleko idące negatywne skutki społeczne. Pracowników traktuje się jako narzędzie maksymalizujące zysk dla firmy. Pracownicy, którzy załamują się pod wpływem intensywności pracy (wypalania się pracowników, stresu, „wysścigu szczurów”), zostają wymienieni na nowych, młodych i ambitnych. W miejsce kontraktów o pracę wprowadzane są krótkotrwałe umowy. Posunięcia te wpływają negatywnie na system motywacyjny pracowników, ich lojalność, odpowiedzialność i zaufanie wobec kolegów, a także na wizerunek firmy²².

Łatwo zauważyć, iż zarządzanie przedsiębiorstwem w dzisiejszych czasach zależy od wielu uwarunkowań. Przedsiębiorstwo nie może przyjąć raz na zawsze jednej teorii przedsiębiorstwa i realizować jej założenia. Zmienia się otoczenie przedsiębiorstwa, zmieniają się pracownicy w firmie i sama firma też ulega ciągłym zmianom. Przedsiębiorstwo na zmiany musi być zawsze przygotowane. Za uważalna jest tendencja redukcji kapitału fizycznego do niezbędnego minimum,

²¹ A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 210.

²² T. P. Tkaczyk, *Dynamiczne podejście do teorii przedsiębiorstw*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 3(12)/2009, s. 106.

a w ramach outsourcingu przenosi się poza obręb oraz bilans jednostki. W wyniku tych działań następuje pomnażanie kapitału klientów. Przedsiębiorstwa chcące efektywnie i sprawnie funkcjonować na współczesnym zmiennym rynku, muszą na nowo zdefiniować swoje relacje z klientami – głównymi kreatorami wartości firmy. Powstają nowe relacje klient-przedsiębiorstwo, takie jak: satysfakcja, doświadczenia, jakość obsługi i wartość klienta. Przedsiębiorstwa muszą obecnie kreować rentowne relacje z klientami oraz mierzyć ich wartość w długim okresie.

Na przełomie XX i XXI wieku początkujące na rynku firmy nie tylko bardzo szybko się rozwijały, ale i także skutecznie wdrażały najnowocześniejsze technologie o przełomowym znaczeniu w skali gospodarki światowej. Istniejące na rynku, wielkie koncerny bazują na ciągłym rozwijaniu i udoskonalaniu istniejących rozwiązań. Szansę na sukces w biznesie mają również „przedsiębiorcy replikatywni”, do których czołowy amerykański ekonomista W. Baumol zalicza ambitne jednostki, podejmujące inicjatywy przedsiębiorcze, wykorzystujące znane wcześniej pomysły i rozwiązania. Firmy te nie tworzą wyjątkowych produktów, sprawnie wdrażają produkty nieznacznie lepsze od pomysłu konkurencji²³.

Wchodząc w okres transformacji po roku 1989 wydawało się, że model gospodarki rynkowej, kapitalizmu i demokracji jest jasny. Transformacja do gospodarki rynkowej okazała się transformacją do gospodarki ulegającej szybkim jakościowym globalizacyjnym przekształceniom. Następowало szybkie otwieranie się na konkurencję zewnętrzną wspomagając proces globalizacji²⁴.

Aby korzystać z rynku globalnego trzeba wspierać konkurencyjność przedsiębiorstw i jakość własnych zasobów produkcyjnych. Należy otworzyć się na gospodarkę chińską, a także gospodarki krajów Azji i Ameryki Łacińskiej. Obecnie należy odejść od produkcji imitacji, a skupić się na dziedzinach naukochołnych, kapitale intelektualnym, innowacjach oraz rozwiniętym kapitale społecznym²⁵.

Otwierając się na rynek światowy należy zwrócić uwagę kto inwestuje w przedsiębiorstwo. Utrata suwerenności ekonomicznej zwiększa się przy niekontrolowanym napływie kapitału. Jednak znacznie większe negatywne skutki dla przedsiębiorstwa będą w momencie nagłego i zmasowanego odpływu. Wiele jest przykładów firm uzależnionych od kapitału zewnętrznego. Niestabilność światowych finansów, jaka ma miejsce obecnie, utrwała zagrożenia dla firm zbyt ko-rzystających z finansowania zewnętrznego. W okresach kryzysu ekonomicznego

²³ J. Cieślík, *Przedsiębiorstwa dynamiczne*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2(7)/2008, s. 23-24.

²⁴ W. Szymański, *Dwadzieścia lat transformacji...*, op. cit., s. 104.

²⁵ Ibidem, s.104.

zarządzający przedsiębiorstwem powinien skupić się na wartości przedsiębiorstwa i stosować się do tego, co nazywamy value management framework²⁶.

Przedsiębiorstwo interesuje się człowiekiem jako konsumentem. Jeżeli nie masz środków to nic nie znaczysz. Podobnie, jak pisze Manuel Castells, nie ma cię w sieci to nie istniejesz. Aby mieć człowieka w „sieci” firmy wykorzystują osiągnięcia neurologii, stosują neuromarketing. Przedsiębiorstwo przestaje być częścią gospodarki lokalnej, a staje się częścią gospodarki światowej. Nie uzależnia się od lokalnego popytu, ale rozwija się popytem globalnym. Znaczenie kwalifikacji siły roboczej lokalnej gospodarki schodzi na drugi plan. Oznacza to, że więź z lokalną społecznością się rozluźnia i to samo dzieje się z odpowiedzialnością za pracowników. Pojawiają się dysproporcje pomiędzy centrami, peryferiami, jak i półperyferiami. Pojawiają się wirtualne przedsiębiorstwa korzystające z nowoczesnych technologii. Czas i przestrzeń przestają pełnić swoją rolę, w tym jako bariery w przepływie i korzystaniu z zasobów światowych (T. P. Tkaczyk 2009).

Postęp i rozwój w dziedzinie szeroko pojętej technologii informacyjnej jaki obserwujemy w ostatnich dziesięcioleciach, pozwala na w pełni uzasadnione używanie określenia „globalne społeczeństwo informacyjne”. W takim społeczeństwie informacja i wynikająca z niej wiedza oraz technologie informacyjne stają się podstawowymi czynnikami wytwórczymi. Podstawowymi kategoriami stają się: komputery i systemy komputerowe, automatyka, robotyka oraz telekomunikacja. W języku angielskim używa się już powszechnie określenia: Information&Communication Technologies – ICT, a w języku polskim pojawił się neologizm – „telematyka”, który odnosi się do systemów informatyczno-telekomunikacyjnych²⁷.

Nowa era wywiera również wpływ na panujące style zarządzania. Zaczynają dominować partycypacyjne style zarządzania oparte na strukturach sieciowych, budowaniu zespołowego konsensusu. Zmieniają się formy organizacji pracy i wzory życia społecznego. Pojawiło się zjawisko „telepracy”. Rozwój technik informacyjnych doprowadził do powstania tzw. cyberprzestrzeni i rzeczywistości wirtualnej. Tworzone są organizacje wirtualne. Wykształciły się już pewne typy wirtualnych bytów: cyberkorporacje, wirtualne sklepy, multimedialne kioski, elektroniczne katalogi, elektroniczne pasaże handlowe, elektroniczne targi, cyfrowe pieniądze, elektroniczne zakupy, domowe biura czy parki przemysłowe. Wirtualne przedsiębiorstwa spełniają funkcję organizatorską. Są odmianą feudalnych rozwiązań, systemu nakładczego, niekiedy o monopsonicznej przewadze na rynku i nowoczesną bazą techniczną. Organizacja taka przerzuca odpowiedzialność i ryzyko na dostawcę lub poddostawcę. Uzasadnione staje się operowanie

²⁶ D. Nowak, *Wartość przedsiębiorstw – destrukcja czy kreacja*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 3(12)/2009, s. 5.

²⁷ L. W. Zacher, *Spółeczeństwo informacyjne w perspektywie człowieka, techniki, gospodarki*, Fundacja Edukacyjna Transformacje, Warszawa 1999, s. 153.

pojęciem wirtualnej przedsiębiorczości realizowanej w cyberprzestrzeni. Dzisiejszy przedsiębiorca przestaje być przedsiębiorcą lokalnym w tradycyjnym znaczeniu tego słowa²⁸.

Nadchodząca era globalnego społeczeństwa informacyjnego spowoduje zmiany w podejściu do problematyki przedsiębiorczości. Motto nowych współczesnych firm według J. Martina powinno brzmieć: „Small, Bright, Fast and Virtual”, czyli małe, inteligentne, szybkie i wirtualne²⁹.

W dzisiejszych czasach już nie tylko produkty i usługi są towarami, ale i całe przedsiębiorstwa stały się nimi. Tak jak dawniej sprzedawano się ziemię razem z chłopami, tak obecnie sprzedaje się przedsiębiorstwo razem z pracownikami. Wykorzystując tzw. lewarowanie, za pomocą banków, „mały” może wykupić większego, następnie go podzielić i sprzedać częściami, zarabiając na tej operacji. Celem teraz stał się zysk nabywcy, a przedsiębiorstwo można kupić wbrew opinii dotychczasowych właścicieli³⁰.

Należy zadać sobie pytanie: jakie znaczenie w dobie przedsiębiorstw transnarodowych ma państwo? Eksterytorialność własności i przedsiębiorstw zwiększa sfery, w których państwo nie może kontrolować. Przedsiębiorstwa ze swobodnymi przepływami kapitałowymi uniezależniają się od państwa, a nawet przejmują władzę. Państwo staje się podmiotem podporządkowanym, dostosowując swoje działania do wymogów i interesu kapitału. Postępuje deregulacja prowadząca do ograniczenia demokratycznego oddziaływania oraz do upowszechniania racjonalności partykularnej. Dominuje przeświadczenie, że wszystko co istotne odbywa się na szczeblu przedsiębiorstwa, wszystko to, co służy przedsiębiorstwu – służy także ogółowi. Za takie myślenie odpowiadają ci wszyscy, którzy bezkrytycznie tolerują postępujący proces globalizacji, uznając go za proces niepotrzebujący istotnych korekt³¹.

Rozwój transnarodowych korporacji, które nie poddają się kontroli i regulacji państw narodowych, prowadzi do ich wyzwolenia z ograniczeń, jakie państwo narzucało przedsiębiorcom, by nie dopuścić do monopolizacji na rynku. W sferze działań transnarodowych nie ma barier antymonopolistycznych. Wielkie transnarodowe firmy, które wchodzi do poszczególnych krajów, wita się „chlebem i solą” oraz przywilejami, a nie regulacjami antymonopolistycznymi³².

Obecnie transnarodowe korporacje nie mają na rynkach krajowych i lokalnych problemów ani z kapitałem, ani z technologią. Mamy więc silne przesłanki

²⁸ Ibidem, s. 154.

²⁹ Ibidem, s. 154.

³⁰ T. P. Tkaczyk, *Dynamiczne podejście...*, op. cit., s. 108.

³¹ W. Szymański, *Czy globalizacja musi...*, op. cit., s. 141-143.

³² Ibidem, s. 148.

wzrostu tendencji monopolistycznych, a nawet zagrożenia panowania nad władzą ekonomiczną, polityczną i informacyjną.

Skończył się czas wiary we względnie linearny rozwój. Stałe i nieregularne zmiany powodują, że ktokolwiek – osoba, przedsiębiorstwo, państwo – chce we współczesnych warunkach odnieść sukces, musi się zmieniać. Zmiany są jedną rzeczą stałą, co sprawia, że człowiek nie tylko musi się zmieniać, ale także ciągle dokonywać zwrotów w myśleniu i działaniu. Zmiany dotyczą także otoczenia przedsiębiorstwa. Często kierownictwo przedsiębiorstwa nie wykazuje odpowiedniej zdolności do zmian i tkwi w zakresie swych zachowań w starej epoce ciągłości, a więc w epoce ewolucyjności, stopniowości i dużej przewidywalności zmian. W konsekwencji powstaje asymetria między reakcjami rynku a reakcjami przedsiębiorstwa. Niektórzy uważają, że współcześnie to pozostawienie w tyle za zmianami jest głównym powodem trudności, jakie napotykają przedsiębiorstwa. Nieprzystosowanie przedsiębiorstw do zmian nieliniarnych to wyraz niedostatecznej zdolności do twórczej destrukcji w myśleniu i działaniu. John Maynard Keynes twierdził, iż rzeczywisty problem firm nie leży w nowych ideach, lecz w ucieczce od starych³³.

Adam Noga w książce „Teorie przedsiębiorstw” wymienia 27 teorii przedsiębiorstw: konsumpcyjna, teoria neoklasyczna, kosztów transakcji, przedsiębiorcza, innowacyjna (J. Schumpeter), innowacyjna (J. Schmookler), agencyjna, Kennetha Arrowa, organizacji działań podobnych i komplementarnych, kognitywna, informacyjna, kooperacyjna, dominacji, konwencyjna, zasobów i kompetencji, ewolucyjna, finansowa, inwestycyjna, opcji realnych, praw własności, Fordowsko-Marksowska, menadżerska, behawioralna, ekologiczna, kosztów transakcji specyficznymi aktywami, niekompletnych kontraktów, kapitału intelektualnego, oraz tworzy kolejną – własną teorię przedsiębiorstwa – konfirmy. Uważa, że „sam fakt istnienia tak wielu systemów odpowiedzi, teorii przedsiębiorstwa bardziej oddala od pożądanej teorii niż przybliża do jej znalezienia. Pytania, na które powinna odpowiadać teoria przedsiębiorstwa, wciąż pozostają pytaniami otwartymi”.³⁴

Ważne, przy wyborze teorii przedsiębiorstwa, jest zwrócenie uwagi na człowieka – jako na potencjalnego pracownika przynoszącego zysk dla przedsiębiorstwa. Obecnie brak jest uwolnienia siły roboczej, tzn. pełnego otwarcia na działanie rynku ponad granicami. Należy przypomnieć, iż ponad 200 lat temu wielka rewolucja francuska dążyła do zmiażdżenia pęt pańszczyźnianych, ograniczających mobilność siły roboczej w poszczególnych państwach, bez której to mobilności nie mógł się rozwijać kapitalizm. Tamten proces stał się podstawą rewolucji przemysłowej i szybkiego rozwoju kapitalizmu. Uwolnienie siły roboczej w procesie globalizacji przyczyni się do zwrócenia uwagi na rolę wiedzy i kapitału in-

³³ Ibidem, s. 152-153.

³⁴ A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009, s. 208.

telektualnego pracownika. To nie tylko nowy czynnik rozwoju, ale czynnik rozstrzygający. Wszystkie czynniki stoją w kolejce, by je wykorzystać. A więc 1 mld bezrobotnych na świecie, 1.000 mld USD inwestycji bezpośrednich, 18.000 mld USD aktywów na funduszach inwestycyjnych, niewykorzystane moce wytwórcze w większości dziedzin – to czynniki poszukujące tych, którzy będą wiedzieli, jak je opłacalnie wykorzystać³⁵.

W warunkach globalizacji korzyści będą czerpały te przedsiębiorstwa, które mają do zaoferowania gospodarce światowej wyjątkowo rzadkie funkcje i umiejętności. O wiele większe znaczenie mają stwierdzenia Schumpetera obecnie niż wtedy, gdy je głosił, a więc w 1939 roku. Pisał on: „nie tyle liczy się konkurencja za pomocą cen i produkcji, ile konkurencja poprzez wprowadzanie nowych towarów, nowych technologii, nowych źródeł zaopatrzenia, nowego typu organizacji”. Współcześnie chodzi nie tylko o wpływ na zmiany różnego rodzaju innowacji, ale o szerzej rozumianą zmianę warunków funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa. Przecież szybki rozwój transnarodowych korporacji nie jest wynikiem konkretnych innowacji przedsiębiorczych, ale zrozumienia korzyści, jakie daje rewolucja informacyjna, umożliwiając działanie na odległość i lepsze rozpoznanie rynku globalnego, pozwalające na skorzystanie z zyskowniejszego rozmieszczenia produkcji i sprzedaży³⁶.

Uznając korporacje za firmy najlepiej dostosowujące się do czasu informatyzacji i globalizacji, a więc epoki nieciągłości, to traktowanie w nich wzrostu elastyczności jako niezwykle ważnego zadania jest w pełni zrozumiałe (elastyczność jako, między innymi, ciągła zmiana). Przyjmuje się, że jedną z najważniejszych dróg do wzrostu elastyczności jest ograniczenie kosztów stałych i ograniczenie zamrożenia kapitału w firmie. Ważnym zaś sposobem ograniczenia kosztów stałych i zamrożenia kapitału jest przerzucenie tych kosztów na inne przedsiębiorstwa i na pracobiorców. Przykładami zmian w przedsiębiorstwach transnarodowych jest: wzrost outsourcingu, przechodzenie na smukłą strukturę organizacyjną, na dostawy dokładnie na czas (just in time) i dostarczanie pracy w systemie dokładnie na czas (just in time worker). Pojawiają się puste firmy (zlecające wszystko na zewnątrz), wirtualne sieci przedsiębiorczości, wprowadzane są elastyczne systemy zatrudnienia i czasu pracy³⁷.

Transnarodowe korporacje, które uzyskują wzrost elastyczności poprzez przerzucanie kosztów stałych, kosztów zamrożenia kapitału i kosztów ubezpieczeń na inne przedsiębiorstwa, to w dużym stopniu wyraz nowoczesnego wykorzystania teorii kosztów transakcyjnych. Z teorii kosztów transakcyjnych wynika, że rynek i przedsiębiorstwo są substytutami organizacji gospodarczej. Organizacja gospo-

³⁵ W. Szymański, *Czy globalizacja musi...*, op. cit., s. 154.

³⁶ Ibidem, s. 156-157.

³⁷ Ibidem, s. 158-159.

darcza może cechować się różną relacją między przedsiębiorstwem a dostawcami i odbiorcami. Można w większym stopniu polegać na zewnętrznych dostawach ponosząc koszty transakcyjne (nie tylko ceny, ale ryzyko niesolidności, ryzyko niedotrzymania umów), lub samemu organizować produkcję, ponosząc koszty organizacji. Obecnie zwraca się także uwagę na wykorzystanie nowoczesnej rachunkowości kosztów działań, a więc wiarygodnego rachunku kosztów poszczególnych rodzajów działalności przedsiębiorstwa³⁸.

W ekonomii nie ma nic za darmo. Jeżeli w transnarodowych korporacjach spadają zapasy, zamrożenie kapitału, koszty ubezpieczeń, koszty pracy, to trzeba zwiększyć te koszty u poddostawców, podwykonawców i pracobiorców. Tworzy się więc podział na dwie grupy przedsiębiorstw: transnarodowe korporacje i poddostawcy z podwykonawcami. Przewagę mają transnarodowe korporacje, nie tylko z redukcji kosztów, ale także z możliwości skupienia zaplecza naukowo-technicznego i kapitału intelektualnego – czynnika rozstrzygającego współcześnie o sukcesie gospodarczym. W skali świata transnarodowe korporacje skupiają ponad 80% prywatnych nakładów na badania i wdrożenia oraz ponad 85% handlu technologiami. Poddostawcy coraz bardziej tracą swobodę kształtowania produktów i w coraz większym stopniu muszą podporządkować się narzuconym z góry wymogom technicznym i technologicznym w zakresie dostarczanych produktów i usług³⁹.

Apetyty przedsiębiorstw mogą być szybko ostudzone. Na globalnym rynku występują też globalne kryzysy, które dotyczą wielu wymiarów: „(...) geograficznego (kontynenty, regiony i kraje), sektorowego (finanse, przemysł, handel międzynarodowy, rolnictwo, usługi), w skali wytwórczości (międzynarodowe koncerny, firmy regionalne, przedsiębiorstwa lokalne), w fazie aktywności (inwestycje, wytwórczość, konsumpcja), w sferze aktywności gospodarczej (sfera regulacyjna, sfera realna). Kryzys swoim zasięgiem obejmuje kraje rozwinięte, jak i rozwijające się, dotyka bogatych i biednych.”⁴⁰

T. Tkaczyk zadaje pytanie: „Jak więc w obecnych warunkach globalnych, makro- i mikroekonomicznych interpretować stare i nowe teorie przedsiębiorstw?”. Autor spostrzega podobieństwa i różnice w większości nurtów teorii przedsiębiorstwa. Krytykuje teorie, że próbują odpowiedzieć na wszystkie pytania dotyczące tej formy organizacji. Słusznie zauważa, że jest ich zbyt wiele, jak np. pytanie o granice przedsiębiorstwa, biorąc pod uwagę zjawiska takie jak offshoring czy outsourcing. Zauważa statyczność teorii, które nie uwzględniają zmian form organizacyjnych, jak i wielkości, roli w procesie globalizacji, własności.

³⁸ Ibidem, s. 162.

³⁹ Ibidem, s. 163-164.

⁴⁰ S. Kowalczyk, *Globalizacja i kryzys*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2(11)/2009, s. 26.

Dotyka problemu cywilizacji europejskiej, kultury i wartości krajów azjatyckich, afrykańskich w aspekcie nawiązywania stosunków handlowych między krajami tych regionów. Zwraca uwagę także na konsumpcyjny tryb życia, wymyślanie sztucznych potrzeb czy skracanie życia produktów. Przypomina, że konsumpcjonizm, zwłaszcza indywidualny, nie jest cechą kultury islamskiej, ani większości społeczeństw azjatyckich i afrykańskich⁴¹. Znajomość takich zasad ułatwi zapewne podpisywanie kontraktów, które w literaturze też już mają swoje nazwy: kontrakt azjatycki i kontrakt amerykański.

Według T. Tkaczyka, autora publikacji w „Kwartalniku Nauk o Przedsiębiorstwie” 3/2009, teoria kosztów transakcyjnych jest nadal przydatna w globalnej gospodarce sieciowej, i trudno się z nim nie zgodzić. Autor jednak stawia warunek, że przedsiębiorstwo będzie musiało wiedzieć co produkować i jak produkować.

Równolegle do teorii kosztów transakcyjnych, której pewne aspekty przytoczono za znanymi na świecie ekonomistami polskimi, rozwijała się teoria kapitału intelektualnego. Podstawą takiego myślenia jest fakt, iż przedmiotem transakcji stają się coraz bardziej specyficzne aktywa przedsiębiorstwa: wiedza, rutyna, talent, relacje.

Najlepsze przedsiębiorstwa przyciągają (pozyskują) najlepszych pracowników. Przykładem mogą być kluby piłkarskie (Barcelona) ściągające najlepszych zawodników, czy uczelnie (Harvard) zatrudniające najlepszych wykładowców. To właśnie kapitał intelektualny powoduje zmiany relacji wartości przedsiębiorstwa do jego wartości księgowej czy odtworzeniowej oraz przyczynia się do aktywnej roli koordynującej przedsiębiorstwa w gospodarce. Kapitał intelektualny to wiedza, utalentowani pracownicy i relacje przedsiębiorstwa⁴².

Rynek globalny – z takimi cechami jak: złożoność i chaotyczność, turbulentność i niepewność, nieprzejrzystość i niejednoznaczność - nie wskaże jednej teorii przedsiębiorstwa.

Bibliografia

- Anuszkiewicz J. D., *Sukces zgodnie z zasadą 20/80*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 3(8)/2008.
- Blattberg R. C., Getz G., Thomas J. S., *Klient jako kapitał. Budowa cennego majątku relacji i zarządzania nim*, MT Biznes, Konstancin-Jeziorna 2004.
- Chan Kim W., Mauborgne R., *Strategia błękitnego oceanu. Jak stworzyć wolną przestrzeń rynkową i sprawić, by konkurencja stała się nieistotna*, MT Biznes, Warszawa 2005.

⁴¹ T. P. Tkaczyk, *Dynamiczne podejście do teorii...*, op. cit., s. 109.

⁴² A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 206.

- Cieślak J., *Przedsiębiorstwa dynamiczne*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2(7)/2008.
- Drucker P. F., *Menedżer skuteczny*, MT Biznes, Konstancin-Jeziorna 2009.
- Herman A., *Wartość przedsiębiorstw – destrukcja czy kreacja?*, „Kwartalnik nauk o przedsiębiorstwie” 3(12)/2009.
- Jamka B., *Redefinicja przedsiębiorstwa wobec kryzysu finansowego*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 4(13)/2009.
- Kowalczyk S., *Globalizacja i kryzys*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2(11)/2009.
- Kowalik T., *Kryzys oddalił naszą euroizację*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2(11)/2009.
- Lichniak I., *Wyzwania ekonomiczne w warunkach kryzysu. Wybrane zagadnienia*, SGH, Warszawa 2009.
- Mączyńska E., *Zagrożenie i szansa upadłości przedsiębiorstwa*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 3(4)/2007.
- Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009.
- Nowak D., *Wartość przedsiębiorstw – destrukcja czy kreacja*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 3(12)/2009.
- Sobiecki R., *Przedsiębiorczość w XXI wieku*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2(7)/2008.
- Szablewski A., *Kapitał klienta*, [w:] Panfil M., Szablewski A., (red.), *Metody wyceny spółki. Perspektywa klienta i inwestora*, Poltext, Warszawa 2006.
- Szymański W., *Czy globalizacja musi być irracjonalna?*, AGH, Warszawa 2007.
- Szymański W., *Dwadzieścia lat transformacji*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 1(14)/2010.
- Tkaczyk T. P., *Dynamiczne podejście do teorii przedsiębiorstw*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 3(12)/2009.
- Zacher L. W., *Spółeczeństwo informacyjne w perspektywie człowieka, techniki, gospodarki*, Fundacja Edukacyjna Transformacje, Warszawa 1999.
- Zupok S., *Ewolucja poglądów na źródła wartości przedsiębiorstwa*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2(11)/2009.

Aldona Harasimowicz

KSZTAŁTOWANIE WARTOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA W GOSPODARCE WIEDZY. ASPEKT KAPITAŁU INTELEKTUALNEGO

1. WSTĘP

Celem funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa jest zwiększanie jego wartości. Do niedawna najważniejszymi czynnikami wzrostu były materialne czynniki produkcji, które relatywnie łatwo można zmierzyć czy wyznaczyć ich wartość. To kapitał materialny decydował o rozwoju i konkurencyjności organizacji.

Zmiany zachodzące w gospodarce światowej, a tym samym i w poszczególnych przedsiębiorstwach, wynikające m.in. z nasilających się procesów globalizacji i integracji, szybkiego postępu technicznego, procesów społecznych spowodowały, iż przewaga konkurencyjna na rynku w coraz mniejszym stopniu zależy od fizycznych zasobów przedsiębiorstwa, a w coraz większym od stanu jego wiedzy.

Gospodarka XXI wieku – gospodarka wiedzy – tworzy nowe pojęcie bogactwa. Najwyższe wskaźniki wzrostu uzyskują firmy posiadające stosunkowo niewielkie zasoby materialne. Jednocześnie są to przedsiębiorstwa bardzo wysoko wyceniane przez giełdę.

Dziś wartość rynkowa przedsiębiorstw niejednokrotnie jest większa niż wynika to ze sprawozdań finansowych, co świadczy o istnieniu w organizacji „ukrytych” niematerialnych zasobów. Podstawą kształtowania wartości przedsiębiorstwa w gospodarce opartej na wiedzy jest kapitał niematerialny – kapitał intelektualny.

Celem opracowania jest przedstawienie roli zasobów intelektualnych w kształtowaniu wartości przedsiębiorstwa XXI wieku oraz uwypuklenie trudności związanych z pomiarem tegoż zasobu.

2. MATERIALNE I NIEMATERIALNE AKTYWA PRZEDSIĘBIORSTWA

Wartość przedsiębiorstwa ustalana jest na podstawie jego aktywów. Aktywa zaś są tym wszystkim, co jest własnością przedsiębiorstwa i ma wartość pieniężną.

Dotychczasowy system rachunkowości koncentruje się na zasobach materialnych, tymczasem doświadczenie pokazuje, że bilansowa wartość firmy może znacząco odbiegać od wyceny tejże firmy przez rynek.

Średnia wartość spółek notowanych na giełdzie w Nowym Jorku w latach 1973-1993 wzrosła z 0,82 do 1,692 co oznacza, że ok. 40% wartości rynkowej przedsiębiorstw nie było przedstawione w ich bilansach¹. Natomiast stosunek wartości rynkowej do wartości księgowej największych firm amerykańskich wynosił w połowie lat 80. dwa, a pod koniec lat 90. już ponad pięć². W przypadku spółek, których działalność opierała się na wiedzy wskaźnik ten był jeszcze wyższy. W Stanach Zjednoczonych wartość rynkowa przedsiębiorstw zwykle przewyższa 2 do 9 razy wartość księgową³.

Analiza przyczyn takiego stanu rzeczy doprowadziła do przekonania, iż obok aktywów materialnych uwzględnianych w bilansach istnieją aktywa niewidoczne, niewykazywane w księgach, a odgrywające istotną rolę w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa. Tak więc, wartość organizacji jest sumą jego materialnych i niematerialnych zasobów.

Aktywa niematerialne nie pojawiły się nagle, istniały od dawna, jednak ich rola wraz z kształtowaniem się społeczeństwa i gospodarki wiedzy uczyniła z nich najważniejszy czynnik konkurencyjności przedsiębiorstw. Według firmy konsultingowej Arthur Andersen udział czynników pozamaterialnych w wartości giełdowej przedsiębiorstw amerykańskich wzrósł od 1978 roku do połowy lat 90. z 5% do 80%⁴. Ch. Handy oszacował, że aktywa niematerialne mogą być warte trzy- lub czterokrotność materialnej wartości księgowej przedsiębiorstwa⁵.

Zarządzanie aktywami firmy wymaga znajomości różnic pomiędzy zasobami materialnymi i niematerialnymi. Obok postaci w jakiej występują, to sposób two-

¹ A. Fazlagić, *Kapitał niematerialny*, „Bank i Kredyt” 3/2001, s. 89.

² A. Pocztowski, *Kapitał intelektualny a zarządzanie zasobami ludzkimi*, [w:] Z. Dach (red.), *Prace z zakresu zarządzania personelem*, „Zeszyty Naukowe” Akademii Ekonomicznej w Krakowie 629/2003, s. 6.

³ L. Edvinsson, M. S. Malone, *Kapitał intelektualny*, PWN, Warszawa 2001, s. 12.

⁴ J. Penc, *Nowe oblicze organizacji*, „Przegląd Organizacji” 3/2004, s. 9.

⁵ L. Edvinsson, M. S. Malone, *Kapitał intelektualny...*, op. cit., s. 12.

zenia korzyści dla przedsiębiorstwa oraz ryzyko uzyskania tych korzyści są podstawowymi cechami odróżniającymi aktywa materialne od niematerialnych⁶.

Przy wykorzystywaniu kapitału niematerialnego główne korzyści w generowaniu wartości wynikają z podzielności tegoż zasobu oraz istnienia efektu sieci. Użycie aktywów materialnych (maszyny, budynki, kapitał finansowy itp.) w określonym celu w jednym miejscu uniemożliwia ich zastosowanie gdzie indziej. Powstaje więc koszt alternatywny wykorzystania zasobów fizycznych.

Natomiast aktywa niematerialne są w większości aktywami dzielnymi, czyli mogą być wykorzystywane w tym samym czasie w różnych miejscach i do różnych celów bez utraty ich efektywności. Ta możliwość jest głównym źródłem tworzenia wartości poprzez zasoby niematerialne.

Ponadto zwiększone wykorzystanie aktywów niematerialnych zazwyczaj wiąże się z minimalnym kosztem zmiennym (np. sprzedaż dodatkowej licencji na wykorzystanie patentu). Kapitał niematerialny to przede wszystkim wiedza, a ta jest kumulowana, tzn. każdy nowy „kawałek” wiedzy nadbudowuje wiedzę już posiadaną przez przedsiębiorstwo, co przyczynia się do wzrostu stopy zwrotu z danej inwestycji.

Aktywa niematerialne stanowią często podstawę występowania tzw. efektu sieci, tj. gdy korzyści podmiotu z przynależności do sieci zwiększają się wraz z liczbą jej uczestników, np. nowa technologia mająca na początku niewielką przewagę dzięki efektowi sieci może w krótkim czasie zdominować rynek. Ten sam mechanizm powoduje również, iż na rynku wygrać nie musi najlepszy produkt, ale ten, który jest „wprzęgnięty” w sieć. Do sieci utworzonych na aktywach niematerialnych można zaliczyć m.in. portale internetowe, oprogramowania użytkowe, rynek urządzeń oparty o standardy technologiczne (VHS).

Pomimo tego, że kapitał niematerialny stanowi przeważającą część zasobów nowoczesnego przedsiębiorstwa, jego efektywne wykorzystywanie w procesie tworzenia wartości wiąże się z pewnymi ograniczeniami. Po pierwsze zarządzanie aktywami niematerialnymi nastręcza o wiele więcej trudności niż ma to miejsce w przypadku aktywów fizycznych. Wynika to głównie ze stosunkowo łatwej identyfikacji nieefektywnego wykorzystywania czynników materialnych, podczas gdy badanie skuteczności wykorzystywania czynników niematerialnych jest bardziej skomplikowane, a ocena osiągniętych rezultatów często pozostaje niejednoznaczna.

Po drugie korzyści z posiadania aktywów materialnych mogą być dobrze zabezpieczone na rzecz właściciela (prawo własności). W odniesieniu do aktywów niematerialnych tylko pewną ich część można zabezpieczyć w taki sposób (np.

⁶ Zob.: G. Urbanek, *Kapitał intelektualny w procesie tworzenia wartości*, „Przegląd Organizacji” 12/2004, s. 13-14.

patenty, znaki handlowe), podczas gdy możliwość wykorzystywania pewnej grupy kapitału niematerialnego przez podmioty zewnętrzne pozostaje zgodna z prawem, czy też wynika z samego charakteru tego zasobu (np. przejmowanie przez konkurencyjne firmy utalentowanych pracowników).

Działalność każdego przedsiębiorstwa wiąże się z istnieniem określonego ryzyka. Przy inwestycjach w zasoby niematerialne ryzyko zazwyczaj jest największe we wczesnych etapach tworzenia kapitału niematerialnego i zmniejsza się w kolejnych. Jednakże ogólnie rzecz biorąc inwestycje w aktywa niematerialne są bardziej kosztowne niż w przypadku inwestycji w zasoby fizyczne. Ma na to wpływ m.in. fakt, że w przypadku niepowodzenia inwestycji dotyczącej zasobów materialnych pozostaje określona masa upadłościowa mająca określoną wartość rynkową – można więc przynajmniej część poniesionych kosztów odzyskać poprzez jej sprzedaż. W momencie fiaska inwestycji w zasoby niematerialne zwykle wszystkie zainwestowane środki zostają stracone.

Ograniczone prawo własności kapitału niematerialnego, struktura kosztów powodująca trudności w ustaleniu stabilnej ceny tych zasobów oraz brak dobrze zorganizowanego rynku dla aktywów niematerialnych (rynek ten dotyczy głównie praw własności intelektualnej, takich jak prawa autorskie, znaki towarowe i patenty) powodują, iż zasoby niematerialne są trudnym przedmiotem transakcji rynkowych. To z kolei stanowi następne utrudnienie w zarządzaniu kapitałem intelektualnym w przedsiębiorstwie.

3. KAPITAŁ INTELEKTUALNY PRZEDSIĘBIORSTWA

Wszystkie pozamaterialne elementy przedsiębiorstwa kształtujące jego wartość uznawane są za kapitał intelektualny. W 1987 roku powstała tzw. Grupa Konrada, celem której było opracowanie uniwersalnej metody pomiaru i zarządzania aktywami niematerialnymi przedsiębiorstwa. W powstałym dwa lata później Raporcie Grupy Konrada wyodrębniono w strukturach kapitału, w oparciu o który funkcjonuje każda organizacja, tradycyjny kapitał finansowy i kapitał intelektualny, składający się z kapitału przypisanego jednostce i kapitału przypisanego organizacji⁷.

Według Międzynarodowego Stowarzyszenia Księgowych kapitał intelektualny to całkowity kapitał przedsiębiorstwa odnoszący się do wiedzy w nim zawartej. Składa się na niego wiedza i doświadczenie pracowników, zaufanie

⁷ J. Grzywacz, E. Lorek, *Kapitał intelektualny w przedsiębiorstwie – istota i metody pomiaru*, [w:] E. Tomkiewicz (red.), *Studia i prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, „Zeszyt Naukowy” SGH 41/2004, s. 119.

klientów, marka, umowy, systemy informacyjne, procedury administracyjne, patenty, znaki handlowe i efektywność procesów⁸.

Na sympozjum w Amsterdamie w 1999 roku zorganizowanym pod patronatem OECD dotyczącym mierzenia i raportowania kapitału intelektualnego, zaproponowano następującą definicję kapitału intelektualnego: jest to „ekonomiczna wartość dwóch kategorii nienamacalnych aktywów przedsiębiorstwa: kapitału organizacyjnego (strukturalnego) i kapitału ludzkiego”⁹.

Taki podział kapitału intelektualnego, tj. na kapitał ludzki i kapitał strukturalny, jest często przyjmowany w literaturze przedmiotu. Kapitał ludzki to połączona wiedza, umiejętności, innowacyjność poszczególnych pracowników, a także wartość przedsiębiorstwa, kultura organizacyjna i filozofia. Kapitał strukturalny natomiast stanowi infrastrukturę wspomagającą funkcjonowanie kapitału ludzkiego i zalicza się do niego sprzęt komputerowy, oprogramowanie, bazy danych, strukturę organizacyjną, znaki handlowe, patenty, itp.¹⁰. Niektórzy autorzy z kapitału strukturalnego wyodrębniają trzeci oddzielny element kapitału intelektualnego, a mianowicie kapitał kliencki, czyli szeroko pojęte relacje z klientami.

P. H. Sullivan przyjmując za kapitał intelektualny wiedzę, którą przedsiębiorstwo może zamienić w zysk, dzieli go na dwie następujące części:¹¹ kapitał ludzki – pracownicy firmy oraz intelektualne aktywa (intellectual assets), które są tworzone gdy kapitał ludzki „zapisuje” (umieszcza) swoją wiedzę na jakimś nośniku. Tak zapisana wiedza zostaje skodyfikowana i zdefiniowana, a od tego momentu przedsiębiorstwo może przenosić intelektualne aktywa, tam gdzie potrzeba. Przykładem intelektualnych aktywów są m.in. plany, procedury, rysunki, programy komputerowe. Te z nich, które są prawnie chronione uznaje się za własność intelektualną (np. patenty, prawa autorskie). Jak łatwo zauważyć aktywa intelektualne stanowią odpowiednik kapitału strukturalnego.

Rozróżnianie poszczególnych komponentów kapitału intelektualnego ma szczególne znaczenie dla przedsiębiorstwa. Kapitał ludzki bowiem nie może być własnością organizacji, podczas gdy aktywa intelektualne (kapitał strukturalny) – tak. Dlatego też przedsiębiorstwa będą zainteresowane przekształcaniem wiedzy posiadanej przez pracowników w wiedzę skodyfikowaną (umieszczoną na środkach przekazu), a więc transformacją zasobów kapitału ludzkiego w aktywa inte-

⁸ Ibidem, s. 120.

⁹ M. Jurek, *Pojęcie i pomiar kapitału intelektualnego*, [w:] W. Janasz (red.), *Modele, kapitał i miary efektywności przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe” Uniwersytetu Szczecińskiego 329/2002, s. 90.

¹⁰ L. Edvinsson, M. S. Malone, *Kapitał intelektualny...*, op. cit., s. 17.

¹¹ P. H. Sullivan, *Introduction to Intellectual Capital Management*, [in:] P. H. Sullivan (ed.), *Profiting from Intellectual Capital*, John Wiley&Sons Inc., New York 1998, s. 5.

lektualne. Aktywa intelektualne są tą częścią kapitału intelektualnego, który jest najczęściej komercjalizowany.

Znamionną cechą wspólną poszczególnych definicji kapitału intelektualnego jest to, że żaden z jego elementów nie ma odzwierciedlenia w tradycyjnych aktywach bilansowych przedsiębiorstwa, co powinno oznaczać, że kapitał ten nie ma wpływu na wyniki finansowe przedsiębiorstwa. Pojawiła się więc potrzeba nowego sposobu wyznaczania wartości firmy. Punktem wyjścia było rozpoczęcie prac zmierzających do określenia zasadniczego charakteru kapitału intelektualnego zainicjowanych przez L. Edvinssona w 1992 roku. Na podstawie tych analiz sformułowano następujące wnioski:¹²

- informacje dotyczące kapitału intelektualnego są dodatkową, uzupełniającą, a nie podrzędną informacją w stosunku do informacji finansowych;
- kapitał intelektualny jest kapitałem niefinansowym, odzwierciedlającym ukrytą lukę pomiędzy wartością rynkową i księgową;
- kapitał intelektualny ma charakter zobowiązania, a nie majątku (aktywów), co oznacza, że powinien on być postrzegany w taki sam sposób jak kapitały własne oraz jest on pożyczony od grup interesów (klientów, pracowników itd.).

Kapitał intelektualny stanowi integralną część wartości przedsiębiorstwa, decydując niejednokrotnie o aktywach materialnych organizacji. Rosnąca liczba firm opierających swą działalność na wiedzy, a więc kształtowanie się gospodarki wiedzy, wymusza potrzebę istnienia odpowiednich miar ogarniających niematerialne aktywa, a co za tym idzie umiejętnego i efektywnego zarządzania kapitałem intelektualnym przedsiębiorstwa.

4. POMIAR KAPITAŁU INTELEKTUALNEGO

Sprawozdania finansowe sporządzane zgodnie z obowiązującymi standardami rachunkowości dają jedynie informacje na temat materialnych aktywów przedsiębiorstwa, a więc odzwierciedlają zaledwie część wartości firmy. W przypadku organizacji wiedzy analizy sporządzone w tradycyjny sposób będą bezużyteczne, tradycyjna rachunkowość bowiem nie jest w stanie uchwycić dynamiki i niematerialnego charakteru tworzenia wartości nowoczesnego przedsiębiorstwa.

Trudność mierzenia kapitału intelektualnego w obowiązujących systemach księgowości wynika z faktu, iż dotyczy on wyceny m.in. działań, takich jak budowanie lojalności klientów, kompetencji pracowników czy ich nieskodyfikowanej wiedzy. Jednak to, że pomiar kapitału intelektualnego nie jest sprawą prostą nie oznacza, iż nie można lub nie ma sensu go wyceniać. Jak zauważa T. Stewart, „wiedza może nie jest materialna, ale nie oznacza to, że nie można jej zmierzyć.

¹² L. Edvinsson, M. S. Malone, *Kapitał intelektualny...*, op. cit., s. 39.

Czyni to rynek. Wall Street wycenia akcje spółek high-tech ze znacznie wyższą premią ponad wartość księgową niż w przypadku akcji w tych branżach, gdzie technologia jest już dojrzała (...). Rynek pracy również wycenia wiedzę – dla większości ludzi dochody są w wyższym stopniu skorelowane z ilorazem inteligencji niż z umiejętnością robienia pompek”.¹³

Jednym z najczęściej przytaczanym w literaturze sposobem pomiaru wartości kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa jest obliczanie go jako różnicy pomiędzy wartością rynkową przedsiębiorstwa a jego wartością księgową:

Kapitał intelektualny = wartość rynkowa – wartość księgową

Takie ujęcie kapitału intelektualnego stanowi pewne uproszczenie, dlatego też spotyka się z pewnymi zarzutami. Przede wszystkim w taki sposób wycenić kapitał intelektualny mogą tylko spółki giełdowe, a więc zaledwie kilka procent wszystkich przedsiębiorstw. Ponadto pomiar ten zakłada, że rynek wycenia aktywa przedsiębiorstwa według ich wartości księgowej.

Stąd pojawiają się inne próby wyceny kapitału intelektualnego. Bardziej skomplikowany sposób podaje prof. B. Lev z Uniwersytetu w Nowym Jorku¹⁴. Wzór wygląda następująco:

$$\text{Kapitał wiedzy} = \frac{\text{Zysk znormalizowany – zysk z rzeczowych i finansowych aktywów*}}{\text{Stopa dyskontowa kapitału wiedzy **}}$$

* przyjmuje się, że oczekiwane zwroty po opodatkowaniu są różne dla wymienionych aktywów

** 10,5% po opodatkowaniu

W pierwszej kolejności oblicza on roczne znormalizowane zyski dla analizowanych przedsiębiorstw w oparciu o dane z 3 minionych lat i 3 lat prognozowanych. Od znormalizowanego zysku odejmuje zysk, jaki generują aktywa rzeczowe i finansowe. Lev przyjmuje, po opodatkowaniu, oczekiwany zwrot z aktywów rzeczowych w wysokości 7% i 4,5% z aktywów finansowych. Pozostały zysk jest według niego zyskiem generowanym przez aktywa wiedzy. Mając obliczony zysk z kapitału intelektualnego można obliczyć udział tegoż kapitału w zyskowości. Dzieląc zysk z kapitału intelektualnego przez oczekiwany z niego zwrot, otrzymuje się wartość kapitału intelektualnego (Lev przyjął 10,5% za wartość oczekiwaną zwrotu z kapitału intelektualnego dla branż bogatych w wiedzę – informatyka, biotechnologia i farmacja).

¹³ Ibidem, s. 20.

¹⁴ Zob.: M. Jurek, *Pojęcie i pomiar kapitału intelektualnego...*, op. cit., s. 83.

Należy mieć świadomość, że dotychczasowe próby pomiaru kapitału intelektualnego są pionierskie i stanowią wstępne propozycje wyceny tego zasobu. Dlatego też nie są wolne od pewnych uproszczeń czy błędów. Najczęściej wysuwane problemy pojawiające się przy wartościowaniu kapitału intelektualnego dotyczą głównie tego, że pomiar i analiza kapitału wiedzy ze względu na swój charakter nacechowane są w znacznej mierze subiektywizmem – chodzi bowiem tutaj nie tylko o pomiar, ale i aspekt jakościowy.

Ponadto traktowanie kapitału organizacji wielopłaszczyznowo, tj. jako zbioru interakcji nachodzących na siebie czynników-kapitałów, może powodować nakładanie się różnych wymiarów, co w efekcie uniemożliwia przypisanie dokładnego udziału poszczególnych aktywów w kształtowaniu wartości firmy.

Kolejny problem to sposób amortyzacji kapitału intelektualnego, wiedza jest przecież zasobem, którego wzrost wartości następuje wraz ze wzrostem częstotliwości i intensywności użycia.

Dlaczego jednak należy dążyć do uchwycenia wartości kapitału intelektualnego w przedsiębiorstwie? W gospodarce wiedzy kapitał intelektualny ma istotne znaczenie dla efektywnego zarządzania organizacją, a nie można maksymalizować efektywności inwestowania w zasoby niematerialne bez pomiaru efektów tych inwestycji. Taka wycena niezbędna staje się również dla potencjalnych inwestorów, świadcząc o prawidłowości i perspektywie rozwoju danej firmy.

Ponadto kapitał intelektualny wymaga wyceny przy okazji transakcji między przedsiębiorstwem a jednostką zewnętrzną (np. wynagrodzenia dla autorów, koszty pracy specjalistów). Istnieje jeszcze wiele innych różnego typu transakcji, które wymagają ustalenia wartości zasobów niematerialnych, jak podział majątku firmy jako efektu np. upadłości, udzielanie licencji, alianse strategiczne, przygotowywanie prospektu emisyjnego dla spółek giełdowych.

Dla zarządzających przedsiębiorstwem istotnym jest, aby analizy finansowe odzwierciedlały faktyczny stan rzeczy, tzn. rzeczywisty kapitał firmy, w tym kapitał intelektualny. Dlatego przyszłość organizacji wiedzy zależy od ich umiejętności raportowania kapitału intelektualnego.

Stąd też, obszar mierzenia i wyceny aktywów niematerialnych zaczął rozwijać się dynamicznie – przede wszystkim dzięki samym firmom. Przedsiębiorstwa znajdują coraz więcej lepszych sposobów mierzenia obszarów kapitału intelektualnego na który chcą wpływać, metod pomiaru ich wkładu w wartość oraz sposobów oceny rezultatów wykorzystywania tego zasobu.

Dzięki nieustannym praktykom przeprowadzone pomiary tak ilościowe, jak jakościowe stają się coraz bardziej wiarygodne. Nowa rzeczywistość gospodarcza narzuca przedsiębiorcom „konieczność zbudowania nowego bilansu, w którym

przeszłość jest bilansowana przyszłością, a czynniki finansowe – niefinansowym kapitałem intelektualnym”¹⁵.

5. ZAKOŃCZENIE

Dzisiejsza rzeczywistość gospodarcza nie pozwala na to, aby nie uwzględniać wagi kapitału intelektualnego w planowaniu rozwoju przedsiębiorstwa. Przyszłość organizacji budowana będzie na niematerialnych fundamentach stanowiących sedno przewagi konkurencyjnej w gospodarce wiedzy.

Sprawny pomiar oraz zarządzanie niematerialnymi zasobami przedsiębiorstwa, wymaga ciągłego wzbogacania powstających teorii kapitału intelektualnego w kierunku uchwycenia z jednej strony jego specyfiki, a co za tym idzie tworzenie metod pomiaru tego zasobu, z drugiej strony udziału i sposobu kształtowania wartości firmy.

Już dzisiaj można zauważyć, że mimo wypracowania w przyszłości określonych, powszechnie przyjętych i akceptowanych miar i metod wartościowania kapitału intelektualnego, w pewnej części każde przedsiębiorstwo będzie musiało analizę zasobów niematerialnych dopasowywać indywidualnie do własnych potrzeb, wynikających chociażby z kontekstu w jakim kapitał intelektualny był tworzony, jego zasięgu czy kierunku rozwoju.

Kapitał intelektualny uważa się obecnie za niezbędny czynnik budowania siły konkurencyjnej firmy. Trzeba jednak podkreślić, iż wartość organizacji nie wynika bezpośrednio z samego posiadania przez nią poszczególnych elementów tegoż kapitału. Wartość przedsiębiorstwa kształtuje się wskutek wspólnego oddziaływania – współdziałania – wszystkich kapitałów razem, tj. kapitału ludzkiego, strukturalnego i klienckiego.

Ponadto, jeśli jeden z czynników cząstkowych jest słaby lub źle ukierunkowany, to nawet przy pozostałych czynnikach silnych (np. utalentowanej załodze i bardzo dobrym kapitale strukturalnym) firma traci możliwość efektywnego przekształcenia swojego kapitału intelektualnego w wartość przedsiębiorstwa.

Bibliografia

- Edivinsson L., Malone M. S., *Kapitał intelektualny*, PWN, Warszawa 2001.
Fazlagić A., *Kapitał niematerialny*, „Bank i Kredyt” 3/2001.
Grzywacz J., Lorek E., *Kapitał intelektualny w przedsiębiorstwie – istota i metody pomiaru*, [w:] Tomkiewicz E., *Studia i prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, „Zeszyt Naukowy” SGH 41/2004.

¹⁵ L., Edivinsson, M. S. Malone, *Kapitał intelektualny...*, op. cit., s. 17.

- Jurek M., *Pojęcie i pomiar kapitału intelektualnego*, [w:] Janasz W. (red.) *Modele, kapitał i miary efektywności przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe” Uniwersytetu Szczecińskiego 329/2002.
- Penc J., *Nowe oblicze organizacji*, „Przegląd Organizacji” 3/2004.
- Pocztowski A., *Kapitał intelektualny a zarządzanie zasobami ludzkimi*, [w:] Dach Z. (red.), *Prace z zakresu zarządzania personelem*, „Zeszyty Naukowe” Akademii Ekonomicznej w Krakowie 629/2003.
- Sullivan P. H., *Introduction to Intellectual Capital Management*, [w:] Sullivan P. H. (ed.), *Profiting from Intellectual Capital*, John Wiley&Sons, Inc., New York 1998.
- Urbanek G., *Kapitał intelektualny w procesie tworzenia wartości*, „Przegląd Organizacji” 12/2004.

Grażyna Klamecka-Roszkowska
Maciej Muczyński

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ JAKO ATRYBUT WSPÓŁCZESNEGO PRZEDSIĘBIORSTWA

1. WSTĘP

Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa (ang. *Corporate Social Responsibility* – CSR) to koncepcja, zgodnie z którą przedsiębiorstwa w swojej strategii uwzględniają nie tylko interesy własne, ale także relacje z interesariuszami, czyli grupami na które wpływ ma działalność firmy. Przedsiębiorstwa, spełniające normy prawne narzucone przez państwo, dodatkowo przyjmują na siebie trudne do wyceny obowiązki wobec społeczeństwa, np. finansowanie rozwoju kapitału ludzkiego, współfinansowanie przedsięwzięć kulturalnych, podejmowanie działań związanych z ochroną środowiska naturalnego.

Można zaryzykować tezę, że przedsiębiorstwa, które weszły już na ścieżkę stabilnego rozwoju finansowego i osiągnęły satysfakcjonujący zwrot z kapitału, zaczynają w praktyce podejmować kwestie odpowiedzialności społecznej. Fakt włączenia do swojej strategii idei społecznej odpowiedzialności nie może być jednak powodowany pragnieniem osiągnięcia dodatkowych zysków. Musi to być świadoma decyzja, wywołana chęcią uwzględnienia w działalności biznesowej kwestii odpowiedzialności i autentycznego zaangażowania¹.

Celem artykułu jest omówienie podstawowych zagadnień z zakresu społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw w warunkach gospodarki rynkowej oraz przedstawienie wyników badań dotyczących funkcjonowania CSR w województwie podlaskim.

¹ Por.: M. Marcinkowska, *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw a ich wyniki ekonomiczne – przegląd badań*, „Przegląd Organizacji” 12/2010; *Spółeczna odpowiedzialność biznesu w Polsce. Wstępna analiza*, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Warszawa 2007, s. 60-65.

2. POJĘCIE SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI I ZAKRES JEJ FUNKCJONOWANIA W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Współcześnie na całym świecie coraz większą uwagę zwraca się na społeczne i ekologiczne aspekty postępu technologicznego, rozwoju gospodarczego i procesów globalizacyjnych. Inicjatywy, takie jak Global Compact lub Green Paper, dotyczące promocji społecznej odpowiedzialności jako integralnej części gospodarki europejskiej, wskazują zarówno na rosnące zainteresowanie, jak i na nacisk na wdrażanie CSR do praktyki życia gospodarczego.

Norma ISO 26000 definiuje społeczną odpowiedzialność jako: „odpowiedzialność organizacji za skutki podejmowanych decyzji i działań wobec społeczeństwa i środowiska. Odpowiedzialność ta realizowana jest poprzez przejrzyste i etyczne zachowania, które:

- przyczyniają się do zrównoważonego rozwoju, zdrowia i dobrobytu społecznego;
- uwzględniają oczekiwania interesariuszy;
- są zgodne z obowiązującym prawem i międzynarodowymi normami zachowań;
- są zintegrowane w całej organizacji i praktykowane w jej relacjach”².

Według definicji Komisji Europejskiej społeczna odpowiedzialność to dobrowolne uwzględnianie przez przedsiębiorstwo zagadnień społecznych i ekologicznych w działalności gospodarczej, wychodzące poza wymogi prawne i zobowiązania wynikające z umów³.

J. Adamczyk społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstw określa jako zobowiązanie do transparentnego i etycznego prowadzenia działalności według zasad zrównoważonego rozwoju oraz w dążeniu do dobrobytu społecznego, uwzględniając oczekiwania interesariuszy, ale zgodnie z prawem i normami zachowań⁴.

² P. Hąbek, P. Szewczyk, *Społeczna odpowiedzialność a zarządzanie jakością*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2010, s. 37. Norma społecznej odpowiedzialności ISO 26000 została opublikowana 1 listopada 2010 r. Prace nad nią trwały ponad 5 lat, a zaangażowanych w proces jej przygotowania było kilkuset ekspertów z 99 krajów.

³ *Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility – Green Paper*, <http://www.gcouto.uac.pt/Empreendedorismo/Material/GP%20RSE%20EU.pdf>, s. 28, data dostępu (03.05.2011). Por. na ten temat również W. Gasparski, A. Lewicka-Strzałecka, B. Rok, G. Szulczewski, *Europejskie i światowe standardy etyki oraz społecznej odpowiedzialności w działalności gospodarczej*, [w:] Gasparski W. (red.), *Europejskie standardy etyki i społecznej odpowiedzialności biznesu*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003, s. 54-60.

⁴ J. Adamczyk, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009, s. 10.

Społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstwa można zdefiniować zatem jako efektywny proces zarządzania, który przez odpowiadanie na możliwe do zidentyfikowania oczekiwania interesariuszy przedsiębiorstwa przyczynia się do wzrostu jego konkurencyjności, zapewniając mu trwałą i zrównoważony rozwój.

Oczekiwania społeczne są identyfikowane dzięki oczekiwaniom interesariuszy, którzy mogą wpłynąć na podstawowe działania przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo istnieje w określonym układzie powiązań z grupami zainteresowanymi jego działalnością, czyli grupami, które w sposób bezpośredni lub pośredni mogą na tę działalność wpływać. Zadaniem kadry zarządzającej przedsiębiorstwem jest równoważenie interesów różnych grup w celu tworzenia wartości ekonomicznej, pożądanej społecznie i o charakterze proekologicznym. Tak rozumiane wartości prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Wartości uwzględniane w ramach biznesu odpowiedzialnego społecznie

Interesariusze	Wartość dla interesariuszy
Akcjonariusze i właściciele	– dywidenda/zysk z inwestycji, – podnoszenie wartości firmy, – tworzenie innowacji, – reputacja przedsiębiorstwa.
Pracownicy	– wynagrodzenia za pracę, – realizacja innych świadczeń, – tworzenie miejsc pracy, – szkolenie i rozwój, – reputacja przedsiębiorstwa.
Kooperanci i dostawcy	– dochód ze sprzedaży towarów i usług, – partnerstwo i lojalność, – rozwój organizacyjny, – wzrost jakości współpracy, – tworzenie innowacji.
Klienci	– użyteczność produktu lub usługi, – wizerunek firmy lub marki, – tworzenie innowacji, – podnoszenie jakości życia, – podnoszenie dobrobytu społeczeństwa.
Konkurencja	– brak strat powstałych w wyniku nieuczciwej konkurencji, – spadek kosztów wynikających z ochrony przed nieuczciwymi praktykami, – podnoszenie dobrobytu społeczeństwa, a tym samym zwiększanie jego siły nabywczej.
Instytucje finansowe	– przychody powstałe w wyniku pożyczania kapitału, – podnoszenie dobrobytu społeczeństwa i zwiększanie jego wiarygodności kredytowej.

Instytucje rządowe i społeczne	– przychody z podatków, – przychody z innych form zaangażowania przedsiębiorstwa, – tworzenie miejsc pracy, – podnoszenie dobrobytu społeczeństwa i likwidacja dysproporcji społecznych, – ochrona środowiska naturalnego.
Społeczności krajowe i regionalne	– przychody z podatków, – przychody z innych form zaangażowania przedsiębiorstwa, – tworzenie miejsc pracy, – rozwój regionu, – podnoszenie jakości życia, – ochrona środowiska naturalnego.

Źródło: A. Paliwoda-Matiolańska, *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, C. H. Beck, Warszawa 2009, s. 77-78.

W praktyce dość często społeczną odpowiedzialność utożsamia się ze sponsoringiem, działalnością charytatywną i public relations, zapominając, że nie jest to akcja jednorazowa, ale długookresowe działanie wpisane w strategię przedsiębiorstwa⁵. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw opiera się bowiem na założeniu, że przedsiębiorstwo powinno wspierać dobrobyt i rozwój społeczeństwa przez:

- 1) dążenie do wspólnego dobra przy poszanowaniu praw jednostki,
- 2) uwzględnianie aspektów społecznych i ekologicznych w systemach zarządzania,
- 3) dobrowolne przyjęcie zobowiązań wykraczających poza ramy prawne.

Można wyróżnić kilka obszarów społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw. Najważniejsze z nich to: ekonomiczny, socjologiczny, ekologiczny i etyczny⁶.

Przyjęcie odpowiedzialności w obszarze ekonomicznym oznacza dążenie przedsiębiorstw nie tylko do kreowania zysku, lecz również do: innowacji, rozwoju, podnoszenia konkurencyjności, zwiększania udziału w rynku, upowszechniania pozytywnego wizerunku firmy. Przedsiębiorstwa, które nie realizują tak sformułowanych zadań, są weryfikowane przez rynek i wypierane przez firmy bardziej zyskowe i konkurencyjne.

⁵ Zob.: M. Bernatt, *Społeczna odpowiedzialność biznesu. Wymiar konstytucyjny i międzynarodowy*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009, s. 58-59.

⁶ Por.: J. Adamczyk, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw*, op. cit., s. 53-64; M. Rojek-Nowosielska, *Kształtowanie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 44-50 oraz P. Roszkowska, *Rewolucja w raportowaniu biznesowym. Interesariusze, konkurencyjność, społeczna odpowiedzialność*, Difin, Warszawa 2011, s. 27-32.

Każde przedsiębiorstwo, które w sposób odpowiedzialny prowadzi działalność, może dobrze pełnić swoje zewnętrzne funkcje i realizować interes społeczny. Działania przedsiębiorstwa wynikające z troski o konsumenta, sprawy pracownicze i ochronę środowiska, wzmacniają jego pozycję konkurencyjną i tym samym przynoszą zysk.

Socjologiczny obszar społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa jest ukierunkowany przede wszystkim na pracowników, inwestorów, klientów, dostawców, społeczności lokalne, organizacje pozarządowe. Podstawowa odpowiedzialność socjologiczna oznacza dążenie do zapewnienia miejsc i bezpieczeństwa pracy, podnoszenia dobrobytu społecznego oraz wdrażania standardów jakości.

Najcenniejszym zasobem każdego przedsiębiorstwa są ludzie. Zarządzanie zasobami ludzkimi jest strategicznym i spójnym podejściem do pracowników. Jest to proces składający się z logicznie powiązanych ze sobą czynności, ukierunkowanych na zapewnienie w organizacji wymaganej liczby pracowników o odpowiednich kwalifikacjach oraz tworzenie warunków stymulujących efektywne wykorzystanie zatrudnionego personelu zgodnie z nadrzędnym celem organizacji. Obejmuje on zatrudnienie, rozwój i nagradzanie oraz kształtowanie właściwych stosunków między kadrą kierowniczą a pracownikami.

Ekologiczny obszar społecznej odpowiedzialności wynika z faktu, że zarządzanie współczesnym przedsiębiorstwem musi uwzględniać, bardzo ważną ze społecznego punktu widzenia, ochronę środowiska. Jednakże ochrona środowiska nie jest celem sama w sobie. Tym celem jest jakość życia, która uznawana jest jako dobro najwyższe i zajmuje ważną pozycję wśród celów społecznych.

W praktyce bardzo często społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw jest utożsamiana z odpowiedzialnością za ochronę środowiska. Jeżeli przedsiębiorstwo nie przyjmie tej odpowiedzialności dobrowolnie, zostanie do niej zmuszone. Prawo zmusza przedsiębiorstwa do uwzględniania ochrony środowiska już na etapie projektowania wyrobów, poprzez ich wytwarzanie, do zagospodarowania odpadów włącznie.

Etyczny obszar społecznej odpowiedzialności to przede wszystkim dostrzeganie skutków własnych decyzji i ponoszenie za nie odpowiedzialności oraz kierowanie się poszanowaniem dobra społeczeństwa w ramach ogólnie przyjętych norm. Przedsiębiorstwo, jako pewien zespół ludzi, powinno kierować się wskazaniami etycznymi i oceniać swoją działalność w kategoriach moralnych, zwłaszcza gdy wymaga tego długookresowy cel, np. społeczny wizerunek przedsiębiorstwa. Cała filozofia zarządzania etycznego jest skierowana na przestrzeganie prawa. Wymogi stawiane przez prawo muszą być przełożone na standardy i reguły zachowań w realizacji zadań. Za najbardziej efektywne w tym zakresie uważa się formułowanie i stosowanie w praktyce kodeksów etycznych.

Coraz bardziej rozpowszechniona staje się opinia, że postawa etyczna przedsiębiorstwa wpływa bezpośrednio na system wartości społeczeństwa. Należy zatem pamiętać, że etyczna strona działalności przedsiębiorstwa to przede wszystkim dostrzeganie skutków własnych decyzji i ponoszenie za nie odpowiedzialności oraz kierowanie się dobrem ogółu, nawet za cenę utraty części zysków.

Do kwestii społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa mogą podchodzić w sposób pasywny lub aktywny. Zgodnie z podejściem pasywnym przedsiębiorstwa powinny zawsze powstrzymywać się od działań szkodliwych społecznie. Z kolei podejście aktywne nakazuje zarówno działania niwelujące negatywne zjawiska społeczne, jak i zapobieganie im⁷.

Praktycznie każdy dział, wyodrębniony w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa, może włączyć się w realizację zadań społecznej odpowiedzialności (por. tabela 2.). Należy jednak pamiętać, że wspomniany zakres zadań poszczególnych komórek powinien uwzględniać liczbę zatrudnionych pracowników i ich kwalifikacje.

Jak pisze U. Gołaszewska-Kaczan w przedsiębiorstwach rozpoczynających działalność prospołeczną należy najpierw uzyskać rzeczywiste poparcie dla tej aktywności ze strony najwyższego kierownictwa. Następnie trzeba określić cele firmy w tym obszarze, potrzeby społeczności lokalnej oraz dokonać przeglądu istniejących możliwości działań. Dopiero wówczas będzie można podjąć decyzję dotyczącą niezbędnych środków do przeprowadzenia danego programu i wyznaczyć osoby odpowiedzialne za jego realizację. Autorka zwraca również uwagę na fakt, że nie każda firma jest w stanie zbudować całą działalność wokół społecznej odpowiedzialności, ale dodawanie kwestii społecznych do strategii pozwala na budowanie przewagi konkurencyjnej⁸.

⁷ Por.: M. Rybak, *Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 28. Z kolei R. W. Griffin wyróżnia cztery podejścia do kwestii odpowiedzialności społecznej: obstrukcjonizm, postawę obronną, postawę dostosowawczą i postawę aktywną. Zgodnie z pierwszym z wyżej wymienionych podejść, firmy robią tak mało, jak to tylko jest możliwe dla rozwiązania problemów społecznych czy ekologicznych. Postawa obronna polega na tym, że przedsiębiorstwo czyni wszystko, czego wymaga prawo, ale nic poza tym. Postawa dostosowawcza zakłada, że firma wypełnia swoje podstawowe obowiązki prawne i etyczne, ale w wybranych przypadkach zrobi nieco więcej niż to wynika z jej obowiązków. Natomiast w ramach postawy aktywnej przedsiębiorstwo postrzega siebie jako obywatela w społeczeństwie i aktywnie poszukuje możliwości przyczyniania się do dobra społecznego. Szerzej na ten temat zob.: R. W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 122-125.

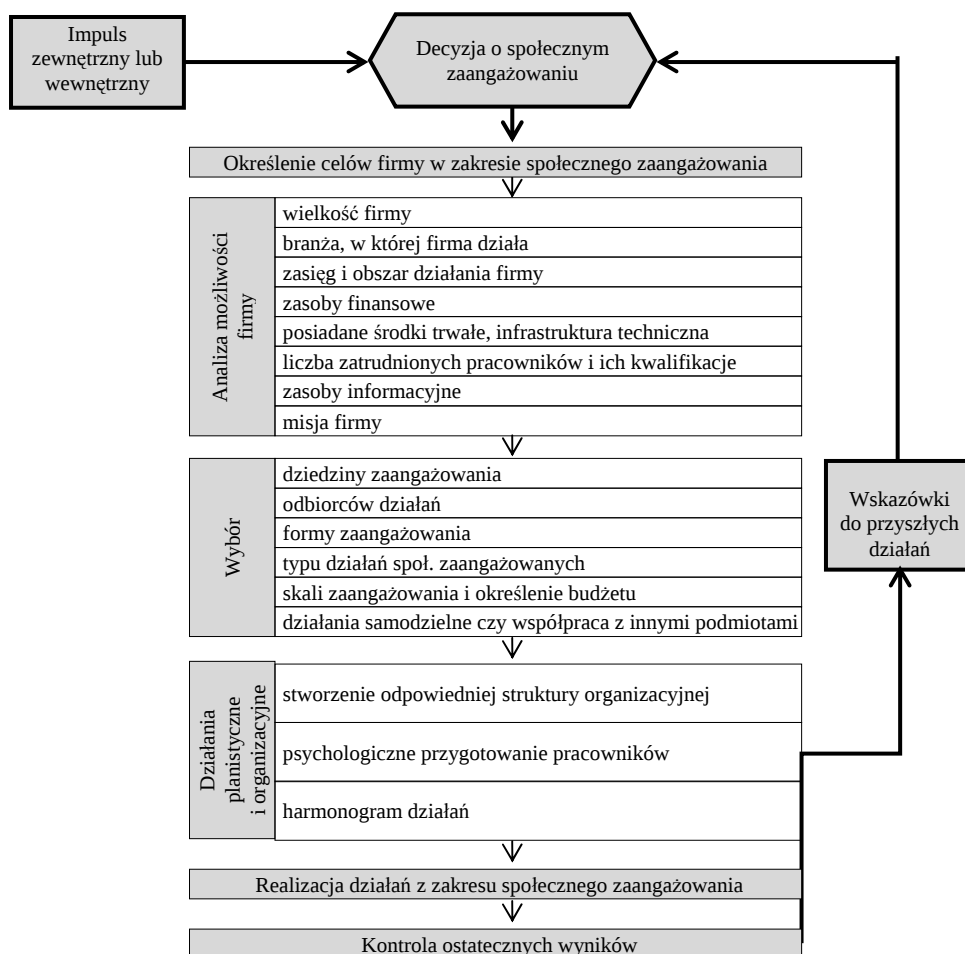
⁸ Por.: U. Gołaszewska-Kaczan, *Zaangażowanie społeczne przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2009, s. 119.

Tabela 2. Przykładowe zadania o charakterze ekonomicznym, społecznym i ekologicznym dla wybranych działów przedsiębiorstwa

Dział	Zadania	Kategoria	Cel
Projektowanie	– Rozwój programów szkoleniowych, mających na celu budowanie kompetencji w zakresie projektowania ekologicznego. – Szukanie nowych rozwiązań dla produktów i usług w zakresie ich proekologicznego charakteru. – Analiza potrzeb klienta w kontekście jakości życia. – Współpraca z uniwersytetami i instytucjami badawczymi.	Ekonomiczna i społeczna	Budowa potencjału grup projektowych, pozwalająca na efektywną implementację środowiskowych i prospołecznych rozwiązań, oraz odpowiednia edukacja klientów i odbiorców w tym zakresie.
Produkcja	– Minimalizacja zużycia energii, mediów i surowców. – Racjonalna gospodarka odpadami. – Zarządzanie operacyjne materiałami niebezpiecznymi zgodnie z zasadami BHP.	Ekologiczna	Edukacja i szkolenia pracowników w zakresie redukcji zużycia energii, mediów i surowców oraz recyklingu odpadów.
Handel	– Uwzględnianie społecznych i ekologicznych aspektów w procesie współpracy z dostawcami i kooperantami. – Rzetelna i etyczna polityka informacyjna w procesie sprzedaży. – Praktyki antykorupcyjne.	Ekologiczna i społeczna	Monitoring dostawców i odbiorców w celu zwiększenia ich zaangażowania w problemy ekologiczne i społeczne.
Finanse	– Transparentność polityki rachunkowości. – Nadzór i kontrola finansowa nad przedsiębiorstwem. – Przestrzeganie kodeksu zawodowej etyki w rachunkowości.	Ekonomiczna i społeczna	Monitoring pracowników w celu zwiększenia ich uczestnictwa w prowadzeniu odpowiedzialnej polityki finansowej firmy.
Zarządzanie zasobami ludzkimi	– Rozwój zasobów ludzkich. – Opieka zdrowotna i socjalna. – Polityka równowagi pomiędzy życiem osobistym i zawodowym. – Polityka propagująca równouprawnienie w miejscu pracy. – Szkolenia w zakresie CSR.	Społeczna	Zwiększenie świadomości pracowników i ich współodpowiedzialności za realizację inicjatyw społecznych i ekologicznych przedsiębiorstwa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Paliwoda-Matiolańska, *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, C. H. Beck, Warszawa 2009, s. 111-112.

Etapy procesu decyzyjnego dotyczącego społecznego zaangażowania przedsiębiorstwa prezentuje rysunek 1.



Źródło: U. Gołaszewska-Kaczan, *Zaangażowanie społeczne przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2009, s. 120.

Rysunek 1. Proces decyzyjny dotyczący społecznego zaangażowania przedsiębiorstwa

Korzyści społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa rozpatrywane powinny być w perspektywie długofalowej. Są to⁹:

1. Wzrost zainteresowania inwestorów – inwestorzy są bardziej zainteresowani współpracą z odpowiedzialnymi firmami, które oprócz dobrych wyników finansowych, zarządzane są w sposób przejrzysty, odpowiedzialnie budują swój

⁹ <http://odpowiedzialnybiznes.pl/pl/baza-wiedzy/o-csr/co-to-jest-csr.html> data dostępu (03.05.2011). Por. również M. Marcinkowska, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw a ich wyniki ekonomiczne – aspekty teoretyczne*, „Przegląd Organizacji” 10/2010.

wizerunek i dobre relacje z otoczeniem. Dla wielu inwestorów wiarygodność finansowa firmy jest uzależniona od jej wiarygodności społecznej.

2. Zwiększenie lojalności konsumentów – wzrost świadomości społecznej konsumentów powoduje, iż w swoich wyborach kierują się oni także zaufaniem do danej firmy i jej wizerunkiem. Coraz większa grupa konsumentów zwraca uwagę na „ekologiczność” produktu lub usługi, przestrzeganie zasad społecznej odpowiedzialności w procesie jego wytworzenia oraz ogólną reputację firmy.
3. Poprawa relacji ze społecznością i władzami lokalnymi – udział firmy w życiu społeczności lokalnej, podejmowanie długofalowych i wymiernych inwestycji społecznych, ułatwia jej sprawne i bezkonfliktowe funkcjonowanie. Społeczna odpowiedzialność umożliwia przedsiębiorstwu trwałe „zakorzenienie się” w społeczności i pozyskanie przychylności jej mieszkańców, a także zdobycie zaufania władz samorządowych.
4. Wzrost konkurencyjności – wprowadzanie zasad odpowiedzialnego biznesu to jeden z atutów, dzięki którym firmy zdobywają przewagę konkurencyjną. Dla polskich firm przejrzysta polityka CSR może być jednym ze sposobów budowania swojej pozycji na rynkach światowych, gdzie oczekiwania dotyczące spełniania standardów odpowiedzialnego biznesu są bardziej oczywiste.
5. Podnoszenie poziomu kultury organizacyjnej firmy – poprzez podejmowanie wyzwań społecznej odpowiedzialności firma podnosi swoje standardy postępowania wobec interesariuszy (pracowników, kontrahentów, klientów), a przez to unika kosztów „złego partnerstwa”. Zmiany te wpływają na kształtowanie kultury organizacyjnej firmy opartej na zaufaniu, odpowiedzialności i przejrzystości dla wszystkich zainteresowanych.
6. Kształtowanie pozytywnego wizerunku firmy wśród pracowników – społeczna odpowiedzialność firmy stanowi jeden z elementów pozafinansowego motywowania pracowników. Dzięki kodeksom etycznym, programom społecznym, dbałości o środowisko, wizerunek firmy w oczach pracownika ulega poprawie. Pracownicy z większym uznaniem odnoszą się do funkcjonowania firmy widząc, iż część jej aktywności skierowana jest na rozwiązywanie istotnych – również dla nich – problemów społecznych.
7. Pozyskanie i utrzymanie najlepszych pracowników – gdy poprawie ulega wizerunek firmy, rośnie do niej zaufanie pracowników. Zwiększa się również atrakcyjność firmy na rynku pracy, co pozwala przyciągnąć nowych wysoko wykwalifikowanych pracowników i zatrzymać tych, którzy w przedsiębiorstwie już pracują.

W celu osiągnięcia wyżej wymienionych korzyści należy rozpatrywać społeczną odpowiedzialność jako jedną z głównych funkcji przedsiębiorstwa. Istotnym czynnikiem sukcesu jest analiza wyników finansowych firmy w powiązaniu z efektami ekonomicznymi, społecznymi i ekologicznymi podejmowanych decyzji.

Wycena potencjalnych korzyści stanowi ważny element oceny efektywności działań realizowanych w ramach CSR. Efektywność tą można określić za pomocą następującego równania¹⁰:

$$CSR = \sum_{n=1}^{n=\infty} (B_n^{CRS} - C_n^{CRS}) \times \frac{1}{(1+i)^n}$$

gdzie:

n – liczba lat okresu obliczeniowego

B_n^{CRS} – korzyści z wdrażania CSR

C_n^{CRS} – koszty wdrażania CSR

i – stopa dyskontowa

Biorąc pod uwagę cel wdrażania CSR, należy stwierdzić, że podstawowym zadaniem działań realizowanych w ramach tej koncepcji jest generowanie korzyści o charakterze ekonomicznym, społecznym i ekologicznym. Koszty natomiast traktowane są jako negatywny czynnik wdrażania określonych działań. Porównanie tych dwóch kategorii (korzyści i kosztów) pozwala określić efektywność społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw.

3. ZASADY OPRACOWYWANIA I WDRAŻANIA STRATEGII CSR W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Wśród argumentów za zbudowaniem odpowiedniej strategii CSR w firmie należy z pewnością wskazać doświadczenia firm, które już to zrobiły¹¹. Takie działanie nie tylko wpływa pozytywnie na wizerunek przedsiębiorstwa, jego reputację w otoczeniu, ale także określa długofalowe z nim relacje. Przede wszystkim jednak strategiczne potraktowanie CSR może przyczynić się do zidentyfikowania i wykorzystania pojawiających się szans rynkowych oraz proinnowacyjnego zarządzania biznesem, co z kolei może mieć wpływ na wzrost pozycji kon-

¹⁰ A. Lulewicz, J. Ejdyś, *Korzyści społecznej odpowiedzialności*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 6/2009.

¹¹ Na przykład General Electric wdrożył w 2005 r. program Ecomagination obejmujący działania CSR, które dotyczyły opracowywania oraz wprowadzania na rynek technologii przyjaznych środowisku. Doświadczenia General Electric wskazują, że sformułowanie i właściwe wdrożenie strategii CSR nie tylko wpływa pozytywnie na odbiór społeczny działań podejmowanych przez przedsiębiorstwo, ale również przyczynia się do stałej poprawy jego pozycji biznesowej.

kurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku. Korzyści z posiadania wyraźnie sformułowanej strategii ujawniają się jedynie wówczas, gdy zostanie ona właściwie opracowana i przede wszystkim wdrożona zgodnie z przyjętymi założeniami.

Budowa odpowiedniej strategii stanowi myśl przewodnią zbioru zasad odpowiedzialnego biznesu opracowanego przez World Business Council for Sustainable Development (WBCSD). Stwierdza się tam, że:¹²

- spójna strategia CSR, powinna być oparta na integralności, wartościach i podejściu długoterminowym, dzięki czemu oferuje przedsiębiorstwom czyste korzyści i udział w tworzeniu dobrobytu społecznego;
- strategia CSR umożliwia demonstrowanie ludzkiego oblicza biznesu;
- strategia CSR wymaga zaangażowania w otwarty dialog i konstruktywne partnerstwo z władzą na różnych poziomach, organizacjami rządowymi, pozarządowymi i innymi podmiotami społeczeństwa obywatelskiego, a w szczególności lokalnymi społecznościami;
- przedsiębiorstwa wdrażające strategię CSR powinny uznawać lokalne i kulturowe różnice, prowadzić politykę zgodnie z globalnymi standardami.

Należy zauważyć, że przygotowanie strategii społecznej odpowiedzialności stanowi poważne wyzwanie dla personelu zarządzającego przedsiębiorstwem. W tym celu konieczne jest przeprowadzenie analizy rynku oraz branży, w której działa firma, zdefiniowanie bliższego i dalszego otoczenia, dokonanie identyfikacji dotychczasowych działań wobec różnych partnerów społecznych, czyli interesariuszy oraz wskazanie priorytetowych obszarów, których będą dotyczyły działania CSR. Strategia odpowiedzialnego podejścia do biznesu musi być zbieżna z wartościami, misją oraz wizją firmy, a także ze strategią zarządzania, sposobem podejmowania decyzji oraz kulturą organizacyjną (por. rysunek 2.).

Wybrana strategia społecznego działania może być realizowana przez kierownictwo bez angażowania pracowników. Mamy wówczas do czynienia z monologową odpowiedzialnością przedsiębiorstwa. Może też być realizowana wspólnie przez kierowników i pracowników, którzy stają się współodpowiedzialni. Strategia taka będzie miała wówczas charakter dialogowy¹³.

¹² M. Żemigła, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków 2007, s. 115.

¹³ M. Rybak, *Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 94.



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 2. Zakres prac związanych z opracowaniem i wdrożeniem strategii CSR

Samo opracowanie strategii CSR należy uznać tylko za część sukcesu. Dopiero właściwe zaplanowanie jej wdrażania może zapewnić osiągnięcie konkretnych efektów przez przedsiębiorstwo. Sprzyja temu odpowiednia identyfikacja priorytetów firmy, wokół których zostanie stworzona strategia, a następnie przełożenie strategicznej wizji rozwoju na codzienne decyzje, praktykę działania w organizacji, a przede wszystkim zachowania pracowników¹⁴. Przygotowanie obydwu głównych działań w odniesieniu do strategii CSR może następować linearnie lub równocześnie. Nic nie stoi na przeszkodzie, by po przeprowadzeniu wstępnych działań dotyczących sformułowania strategii rozpocząć prace nad przygotowaniem jej wdrożenia.

World Business Council for Sustainable Development wśród proponowanych standardów dotyczących społecznie odpowiedzialnego biznesu zaproponowała tzw. nawigator CSR, który można traktować jako przewodnik wdrażania strategii CSR w przedsiębiorstwie. Obejmuje on 12 elementów, które powinny być przedmiotem zainteresowania firmy wdrażającej strategię społecznej odpowiedzialności¹⁵:

¹⁴ M. Greszta, *Stwórz dla swojej firmy efektywną strategię CSR. Odpowiedzialny Biznes 2008*, „Harvard Business Review Polska”, Warszawa 2008.

¹⁵ M. Żemigła, *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa...*, op. cit., s.115-116.

- 1) określ i sprecyzuj wizję oraz wartość przedsiębiorstwa;
- 2) zintegruj społeczną odpowiedzialność z całościową strategią firmy, co będzie demonstrować twoją gotowość do realizacji spraw społecznie istotnych;
- 3) bierz pod uwagę wpływ strategii na ludzi traktowanych jako indywidualne jednostki, co powinno przełożyć się na ich zaangażowanie w realizację strategii CSR;
- 4) podwyższaj kompetencje i możliwości, koncentruj się na długookresowym zrównoważonym rozwoju, czyli ucz się jak budować lepszą przyszłość;
- 5) uznaj, że relacja pracownik-pracodawca jest najważniejsza ze wszystkich będących w zakresie zainteresowania CSR, uczyn pracowników aktywnymi agentami zmian promującymi dobre praktyki odpowiedzialności społecznej;
- 6) poznaj społeczność i kulturę, staraj się zrozumieć oraz zdefiniować kto tworzy społeczność otoczenia przedsiębiorstwa oraz w jakim stopniu wpływa ona na działalność firmy;
- 7) skup się na procesie systematycznego oraz przejrzystego dialogu ze wszystkimi interesariuszami;
- 8) zaplanuj strategiczną współpracę o jasno sprecyzowanych cechach, angażuj pracowników w realizację tej współpracy;
- 9) traktuj swoją reputację jako ważny składnik aktywów biznesowych i starannie ją ochraniaj, stosując się do zasad przejrzystości i wiarygodności;
- 10) okazuj szacunek i poświęcaj uwagę gospodarzom, a jednocześnie zabiegaj o otwartą komunikację na temat wkładu organizacji w rozwój społeczeństwa;
- 11) przyjmij pozytywną postawę w stosunku do mierzenia i raportowania osiągniętych postępów, co przekłada się na twoją wiarygodność;
- 12) ostrożnie postępuj z informacją, wiedzą i technologią, aby nie powodować wykluczenia lub wyzysku innych.

Proces opracowywania i wdrażania strategii CSR obejmuje kilka etapów (por. rysunek 3.).

W ramach przygotowania procesu (etap I) powinna być przeprowadzona analiza sytuacji w sektorze, w którym działa firma i w efekcie próba udzielenia odpowiedzi na pytania dotyczące m.in.¹⁶:

- możliwych obszarów do podjęcia aktywności społecznie odpowiedzialnej;
- stanowiska administracji publicznej;

¹⁶ A. Brzozowski, *Przewodnik wdrażania CSR*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Administracji Publicznej im. Stanisława Staszica w Białymstoku, Białystok 2009, s. 169.

- kodeksów postępowania, etyki itp. obowiązujących w branży;
- istniejących wspólnych inicjatyw sieci przedsiębiorstw na poziomie lokalnym i krajowym;
- nastawienia otoczenia społecznego w stosunku do biznesu.

Realizacja etapu II zasadniczo nie odbiega od standardowej analizy otoczenia przedsiębiorstwa. Firma oceniając makrootoczenie powinna brać pod uwagę zarówno warunki w segmencie ekonomicznym (stopę procentową, stopę bezrobocia, informacje o saldzie bilansu handlowego), jak również w segmencie politycznym (demografia, styl życia, wartości społeczne). Dodatkowo w przeglądzie sytuacyjnym powinno być przewidziane miejsce na ogląd segmentu technologicznego (produkty, innowacje, odkrycia naukowe). Wśród niezbędnych działań w tym zakresie należy wymienić¹⁷:

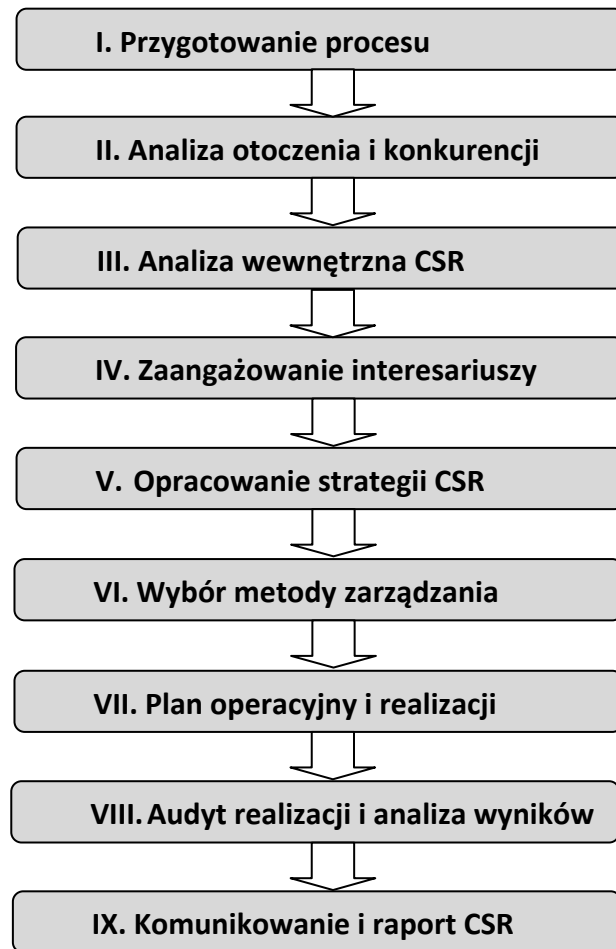
- 1) rejestrację elementów otoczenia;
- 2) badanie dla każdego elementu otoczenia tendencji istniejących i przewidywanych;
- 3) sformułowanie, na podstawie analizy otoczenia, listy szans i zagrożeń dla danego podmiotu;
- 4) korektę listy szans i zagrożeń poprzez grupowanie lub eliminację elementów, które się wzajemnie wykluczają;
- 5) wzięcie pod uwagę przewidywanej ewolucji zdarzeń.

W odniesieniu do tworzenia strategii CSR wskazane działania powinny być przełożone na¹⁸:

- dokonanie przeglądu istniejących inicjatyw CSR w danej branży;
- określenie obszarów CSR zgodne z profilem działalności firmy;
- ocenę stopnia zainteresowania mediów i organizacji pozarządowych tematyką CSR;
- identyfikację wyzwań społecznych występujących w danym regionie;
- wskazanie wartości występujących w całym łańcuchu partnerów biznesowych, szczególnie dostawców;
- zdefiniowanie oczekiwań różnych grup interesariuszy.

¹⁷ J. Adamczyk, *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 104-105.

¹⁸ A. Brzozowski, *Przewodnik wdrażania CSR...*, op. cit, s. 170.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Greszta, *Stwórz dla swojej firmy efektywną strategię CSR*, [w:] *Odpowiedzialny Biznes 2008*, „Harvard Business Review Polska”, Warszawa 2008, s. 28.

Rysunek 3. Etapy tworzenia i wdrażania strategii CSR

Analiza wewnętrzna CSR (etap III) dotyczy przede wszystkim¹⁹:

- 1) oceny szans wprowadzenia działań związanych z CSR;
- 2) oceny ryzyka niepowodzenia kampanii CSR (zużyte środki, energia i zaangażowanie personelu, nietrafiona kampania promocyjna działań CSR, negatywne emocje itp.);

¹⁹ Ibidem, s. 170.

- 3) przeglądu dotychczasowych działań z zakresu CSR (działalność charytatywna, mecenat, programy edukacyjne, szkolenia pracowników, działalność ekologiczna, kultura bezpieczeństwa).

W celu włączenia poszczególnych grup interesariuszy do tworzenia strategii CSR (etap IV) należy ich prawidłowo zidentyfikować. W związku z tym można przyjąć jedną z wielu obowiązujących klasyfikacji, która uwzględnia interesariuszy: substanowujących, kontraktowych oraz kontekstowych. Interesariusze substanowujący to osoby, które są niezbędne do działania przedsiębiorstwa (właściciele, pracownicy, akcjonariusze). Wykorzystują oni swoją wiedzę, umiejętności, kompetencje w celu zapewnienia właściwego funkcjonowania firmy. Interesariusze kontraktowi to klienci, dostawcy, konkurenci, kooperanci, których zakres zaangażowania określają kontrakty. Ostatnią grupę tworzą interesariusze kontekstowi, których należy utożsamiać z otoczeniem społecznym i instytucjonalnym²⁰.

Obowiązkowym działaniem na tym etapie przygotowania strategii jest dokładne określenie wszystkich grup interesariuszy, z którymi podmiot gospodarczy wchodzi w interakcje w trakcie prowadzenia swojej działalności. W związku z tym należy dodatkowo zidentyfikować cele oraz oczekiwania, które warunkują określone sposoby postępowania wobec każdej z grup (por. tabela 3.).

W konstruowaniu strategii działań społecznie odpowiedzialnych (etap V) bardzo pomocne jest określenie, na którym poziomie CSR znajduje się przedsiębiorstwo. Zazwyczaj wyróżnia się następujące poziomy odpowiedzialności społecznej²¹:

- narzuconą odpowiedzialność społeczną – wynika ona z obowiązku dostosowania się podmiotu gospodarczego do wymagań prawnych, tym samym jest to najniższy poziom;
- wymuszoną odpowiedzialność społeczną – jest ona wynikiem presji różnych grup interesariuszy, które wpływają na decyzje przedsiębiorstwa w tym zakresie;
- podejmowaną odpowiedzialność społeczną – obejmuje ona dobrowolne zobowiązania firmy wobec najważniejszych grup interesariuszy, co należy utożsamiać z prowadzeniem działalności zgodnie z prawem i etyką biznesu;
- kreowaną odpowiedzialność społeczną – jest to najwyższy poziom polegający na tworzeniu dodatkowej wartości dla społeczeństwa w postaci sponsoringu, mecenatu.

²⁰ B. Plawgo, *Společna odpowiedzialność biznesu. Raport z badań*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Administracji Publicznej im Stanisława Staszica w Białymstoku, Białystok 2009, s. 13 oraz J. Adamczyk, *Společna odpowiedzialność przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 88.

²¹ J. Adamczyk, *Společna odpowiedzialność przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 114-115.

Tabela 3. Cele i oczekiwania grup interesariuszy

Interesariusze substanowiący	
Akcjonariusze (właściciele) Cel: wzrost wartości przedsiębiorstwa Oczekiwania: wzrost wartości firmy, maksymalizacja wartości akcji, pełna i rzetelna informacja, przestrzeganie zasad ładu korporacyjnego, kompetentne organy zarządzające, kształtowanie wizerunku firmy	Pracownicy Cel: jakość życia i spełnienie zawodowe Oczekiwania: satysfakcjonujące wynagrodzenia, wywiązywanie się ze zobowiązań, pełna i rzetelna informacja, zadowolenie z pracy, możliwość samorozwoju, bezpieczeństwo i higiena pracy, sprawne zarządzanie firmą
Interesariusze kontraktowi	
Kooperanci Cel: przetrwanie i rozwój Oczekiwania: wiarygodność finansowa partnera, wywiązywanie się ze zobowiązań, opłacalność ekonomiczna, etyka działania, kultura i profesjonalizacja działania, współdziałanie, jakość procesu komunikowania	Klienci Cel: zaspokojenie potrzeb Oczekiwania: cechy produktu, funkcjonalność i bezpieczeństwo produktu, zapewnienie jakości produktu, jasna, czytelna i dostępna informacja, atrakcyjny wzór projektu produktu, pozytywny wizerunek firmy
Konkurenci Cel: przestrzeganie zasad rynkowych Oczekiwania: uczciwe zasady konkurencji, przejrzystość i czytelność działań konkurencji, kultura działań biznesowych, etyczne zachowania konkurencji	Instytucje finansowe Cel: minimalizacja ryzyka Oczekiwania: zyski z tytułu pożyczonego kapitału, wiarygodne wyniki finansowe, wywiązywanie się ze zobowiązań, jawność, rzetelność i kompleksowość informacji, kompetentne organa zarządzające
Interesariusze kontekstowi	
Instytucje rządowe i społeczne Cel: wzrost gospodarczy, dobrobyt Oczekiwania: przestrzeganie norm prawnych, regulowanie zobowiązań publiczno-prawnych wobec samorządu i państwa, wspieranie działalności społecznej i charytatywnej	Społeczności Cel: sprawiedliwość, pewna przyszłość Oczekiwania: tworzenie miejsc pracy, prowadzenie bezpiecznej działalności, ochrona środowiska, współfinansowanie infrastruktury, mecenat i sponsoring imprez kulturalnych, społecznych i naukowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Adamczyk, *Społeczna...*, op. cit., s. 87-88.

Biorąc pod uwagę wskazane wyżej poziomy społecznej odpowiedzialności biznesu, jej obszary oraz kryteria działalności, można określić 4 podstawowe strategie CSR²²:

- 1) strategia bierna – polega na niereagowaniu na problemy społeczne, a jedynie neutralizowaniu sytuacji konfliktowych zagrażających prowadzeniu działalności gospodarczej. Charakterystyczna postawa to opór,

²² Ibidem, s. 114-115.

unikanie lub brak jakiejkolwiek społecznej odpowiedzialności. Przedsiębiorstwa robią niewiele dla rozwiązywania problemów społecznych, jedynie usuwają lub łagodzą konflikty społeczne. Społeczna odpowiedzialność jest traktowana jako narzucona przez prawo i w tej sytuacji przedsiębiorstwo interpretuje prawo na swoją korzyść. Odpowiedzialność jest przyjmowana tylko za skutki działań niezgodnych z prawem. W myśl zasady swobody działania dominują cele ekonomiczne i odpowiedzialność za maksymalizację zysków;

- 2) strategia reaktywna – polega na reagowaniu na zmieniające się prawo lub otoczenie. Typową postawą jest społeczny obowiązek, czyli postępowanie zgodnie z prawem. Firma przyjmuje i skrupulatnie wypełnia obowiązki prawne. Wywiązuje się ze swoich zobowiązań wobec tych grup interesariuszy, którzy mają zabezpieczenie w umowach prawnych. Działania społeczne są prowadzone pod naciskiem opinii publicznej;
- 3) strategia proaktywna – opiera się na postawie społecznej rekacji, czyli reagowaniu na oczekiwania otoczenia zanim pojawią się problemy społeczne. Przedsiębiorstwo angażuje się w rozwiązywanie problemów, dlatego poznaje oczekiwania interesariuszy, ich siłę i próbuje równoważyć interesy;
- 4) strategia interaktywna – polega na aktywnym zaangażowaniu przedsiębiorstwa w realizację celów społecznych i oznacza włączenie oczekiwań i potencjału wszystkich interesariuszy w system zarządzania. Firma wspólnie z partnerami społecznymi poszukuje sposobów i form tworzenia wartości. Podejmowane są różnego rodzaju działania dla społeczności lokalnej lub społeczeństwa ogółem. Przedsiębiorstwo ma poczucie społecznej odpowiedzialności i aktywnie poszukuje możliwości swojego wkładu w dobro społeczne, zwłaszcza prowadząc działalność dobroczynną (własne fundacje, wyłączny patronat czy wsparcie finansowe ważnych misji).

Należy podkreślić, że możliwe są dowolne kompilacje wskazanych rodzajów strategii, które wynikać będą z określonych warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Możliwe jest również bezpośrednie przechodzenie do najwyższego poziomu społecznej odpowiedzialności, bez konieczności przechodzenia przez niższe szczeble.

W zasadzie wybór sposobu zarządzania (etap VI) zależy od wielkości firmy. W przedsiębiorstwach mniejszych można sprowadzić go do wyboru pomiędzy utworzeniem oddzielnego stanowiska lub komórki organizacyjnej ds. CSR, a nadzorowaniem wdrażania strategii CSR przy wykorzystaniu istniejącej struktury organizacyjno-administracyjnej, w ramach której pracownicy na różnych stanowiskach odpowiadają za poszczególne części strategii. W dużych podmiotach ce-

lowe jest wskazanie na możliwy wybór pomiędzy różnymi poziomami zarządzania²³:

- 1) poziom strategiczny – czyli w zasadzie upoważnienie członka zarządu do nadzorowania działań CSR w firmie lub tylko rozszerzenie zakresu jego obowiązków o zagadnienia związane ze społeczną odpowiedzialnością;
- 2) poziom menedżerski – działania CSR zostają powierzone menedżerowi lub zostają wpisane w zakres obowiązków kierowników odpowiedzialnych do tej pory za HR, sprzedaż, komunikację itp.;
- 3) poziom operacyjny – wszystkimi zagadnieniami związanymi ze społeczną odpowiedzialnością zajmuje się specjalnie powołany w tym celu zespół ds. CSR, który nadzoruje pozostałe działy.

Niezależnie jednak od wielkości przedsiębiorstwa i przyjętej struktury zarządzania, w celu realizacji wypracowanej strategii CSR bardzo dobrym rozwiązaniem jest powołanie do życia sieci ambasadorów CSR, którzy będą mogli zapewnić przekazywanie sformułowanych wartości wszystkim pracownikom. To rozwiązanie może przeciwdziałać zaistnieniu niepożądanego zjawiska polegającego na powstaniu rozdzwisku pomiędzy założeniami wdrażanej strategii CSR, a postawami wewnątrz firmy postrzeganymi przez zewnętrznych interesariuszy.

Jak w każdym działaniu związanym z organizacją gospodarczą, tak również w przypadku strategii CSR, w celu zapewnienia sukcesu należy pamiętać o odpowiednim zaplanowaniu procesu wdrożeniowego, czyli opracowaniu tzw. mapy drogowej (etap VII). Powinna ona obejmować wszystkie zagadnienia poczynając od zakresu odpowiedzialności poszczególnych osób, ustalenia komórek w firmie zajmujących się wdrażaniem postanowień strategii CSR, poprzez monitorowanie postępów tego procesu, a na angażowaniu i szkoleniu pracowników kończąc.

Na przygotowanie skutecznej strategii CSR mają wpływ czynniki, takie jak²⁴:

- tworzenie i komunikowanie misji oraz strategii;
- podejmowanie programów zmiany kultury i organizacji;
- szkolenie w zakresie przywództwa i relacji;
- przywiązywanie wagi do jakości zaspokajania potrzeb klientów;
- szkolenie pracowników;
- monitorowanie reakcji otoczenia.

Bardzo dobrym rozwiązaniem w tym zakresie, stosowanym przez korporacje międzynarodowe, ale dającym się zaimplementować na gruncie polskich firm, jest świadome integrowanie systemu wdrażania strategii CSR z pozostałymi systemami zarządzania stosowanymi w podmiocie gospodarczym, np. poprzez zastosowanie tzw. zrównoważonej karty wyników. Oczywiście wskazane postępowania

²³ M. Greszta, *Struktura zarządzania CSR: niezbędne elementy budowy odpowiedzialnej firmy*, CSR Consulting, Warszawa 2008, s. 5.

²⁴ J. Adamczyk, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw...*, op. cit., s. 124.

nie powinno być wspierane przez szkolenia pracowników, którzy muszą być świadomi wprowadzanych zmian oraz związanych z nimi oczekiwań. Nawet najlepiej zaplanowany proces wdrożeniowy oraz wyposażenie pracowników w wiedzę na ten temat nie zapewnią sukcesu. Miarą działań CSR jest poziom zaangażowania całego personelu, od kierownictwa poczynając, a na szeregowym pracowniku kończąc²⁵. Tym samym wydaje się zasadne, aby w początkowej fazie wdrażania strategii, działania w dużej mierze były skoncentrowane do wewnątrz firmy, a dopiero w następnej kolejności do otoczenia zewnętrznego.

Ważnym elementem procesu wdrażania, jak również tworzenia strategii CSR, jest wiedza o skuteczności prowadzonych działań (etap VIII). Informacja zwrotna jest niezmiernie ważna w celu dokonania oceny poszczególnych etapów związanych z planowaniem, a następnie wdrażaniem systemowych rozwiązań w zakresie społecznej odpowiedzialności. Bardzo pomocnym narzędziem w tym zakresie są wewnętrzne audyty przeprowadzane najlepiej po zakończeniu każdego z etapów. Pozwalają one na dokonywanie na bieżąco ewentualnych poprawek w prowadzonych działaniach. Po zakończeniu wdrażania strategii CSR należy przeprowadzić niezależny audyt zewnętrzny, który obiektywnie oceni wprowadzone zmiany, ponieważ zawsze istnieje niebezpieczeństwo braku pełnego oglądu procesów przez samych pracowników. Nie jest to bynajmniej związane z chęcią zafałszowania przez nich informacji, tylko możliwością niedostrzeżenia zarówno wszystkich zagrożeń, jak i korzyści.

Po przygotowaniu i zakończeniu procesu wdrażania strategii CSR kolejnym zagadnieniem jest komunikowanie się z otoczeniem oraz najważniejszymi interesariuszami (etap IX). Przyjętą formą jest tzw. raport CSR (*sustainability reporting*), który zawiera najważniejsze informacje dotyczące działań społecznie odpowiedzialnych za ubiegły rok kalendarzowy. Global Reporting Initiative (GRI) wymienia następujące zasady, którymi powinny się kierować organizacje prowadząc proces raportowania CSR: jawność, uczestnictwo, sprawdzalność, kompleksowość, istotność, kontekst zrównoważonego rozwoju, dokładność, neutralność, porównywalność, jasność, regularność²⁶. Jak wskazują międzynarodowe wytyczne w procesie raportowania nie można przedstawić tylko i wyłącznie działań sponsoringowych czy charytatywnych. Należy również podać informacje dotyczące przyjętej filozofii działania oraz strategii CSR. Zgodnie z zasadami opracowanymi przez GRI prawidłowo sporządzony raport powinien składać się z następujących części²⁷:

²⁵ M. Greszta, *Jak efektywnie wdrożyć w firmie strategię społecznej odpowiedzialności biznesu. Odpowiedzialny Biznes 2009*, „Harvard Business Review Polska”, Warszawa 2009.

²⁶ Ibidem, s. 125-126.

²⁷ M. Żemigła, *Společna odpowiedzialność przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 126.

- 1) wizja i strategia – opis strategii organizacji z nawiązaniem do zrównoważonego rozwoju;
- 2) profil – przegląd struktury, działań organizacji i zakresu raportu;
- 3) struktura i systemy zarządzania – opis struktury organizacyjnej, polityki, systemów zarządzania oraz starań w kierunku zaangażowania interesariuszy;
- 4) indeks – spis treści raportu;
- 5) wyniki podzielone na cztery grupy: ekonomiczne, środowiskowe, społeczne i zintegrowane.

Stosowanie powyższych zasad powinno pomóc firmie w określeniu zawartości raportu, czyli wskazać, które elementy strategii CSR należy uznać za najważniejsze i przedstawić je interesariuszom oraz jak zapewnić wysoką jakość oraz przejrzystość prezentowanych informacji²⁸.

Raporty publikują przeważnie polskie spółki giełdowe lub koncerny międzynarodowe prowadzące działalność w naszym kraju. Natomiast światowa praktyka gospodarcza pokazuje, że raporty takie publikują również mniejsze firmy, najczęściej współpracujące w ramach globalnych łańcuchów dostaw²⁹.

Publikacja raportów społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw tak w Polsce, jak i w większości regionów świata jest dobrowolna. Raporty posiadają różną formę, zakres i jakość. Podczas, gdy w sprawozdawczości finansowej istnieją powszechnie obowiązujące modele ujawniania informacji (MSSF oraz US GAAP), w obszarze społecznej odpowiedzialności brak jest analogicznej standaryzacji – istnieje jednocześnie wiele wzorów, wytycznych i standardów międzynarodowych, krajowych i branżowych.

W opiniach personelu zarządzającego największymi korzyściami ujawniania informacji o społecznych, środowiskowych i ekonomicznych aspektach działalności są: pobudzanie konstruktywnych zmian w zarządzaniu, edukowanie pracowników, budowanie ich lojalności, zwiększanie efektywności ich pracy, poprawa relacji z organami regulacyjnymi, zwiększenie atrakcyjności dla inwestorów, możliwość globalnej perspektywy działania, a także poprawa reputacji firmy, wzrost zaufania klientów, budowanie wiarygodności w oczach innych interesariuszy.

²⁸ I. Pichola, *Wykorzystaj międzynarodowe wytyczne w procesie raportowania. Odpowiedzialny Biznes 2009*, „Harvard Business Review Polska”, Warszawa 2009.

²⁹ P. Roszkowska, *Rewolucja w raportowaniu biznesowym...*, op. cit., s. 8-9 oraz J. Adamiak, B. Kołosowska, *Odpowiedzialność społeczna w raportach przedsiębiorstw*, [w:] E. Sidorczuk-Pietruszko (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach zrównoważonego rozwoju i gospodarki opartej na wiedzy*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2009.

szy oraz wsparcie społeczności lokalnej. Korzyści te można osiągnąć pod warunkiem starannego zaplanowania i implementowania procesu raportowania³⁰.

J. Nakonieczna specyfikuje argumenty zarówno przemawiające za raportowaniem społecznej odpowiedzialności, jak i te, które przemawiają przeciw opracowywaniu takich raportów (por. tabela 4.).

Tabela 4. Argumenty za i przeciw raportowaniu społecznemu

Argumenty za	Argumenty przeciw
– raport zwraca uwagę firm na otaczające ją problemy społeczne; – wspiera firmę w dialogu z otoczeniem, ukazując wymierne rezultaty jej zaangażowania; – daje możliwość porównania z innymi firmami w sektorze; – buduje efekt synergii w firmie poprzez wzmożoną współpracę różnych działów; – wspiera wewnętrzne procesy zarządzania odpowiedzialnością społeczną; – zwiększa atrakcyjność firmy jako pracodawcy, przyciąga wysoko wykwalifikowanych pracowników; – może być elementem kompleksowej komunikacji z otoczeniem i poszczególnymi grupami interesariuszy; – zwiększa stopień przejrzystości sektora biznesu, co pozytywnie wpływa na zaufanie.	– w raporcie zawarty jest zbyt rozbudowany materiał niemożliwy do zweryfikowania; – poszczególne grupy interesariuszy nie czytają raportów lub nie znajdują w raportach poszukiwanych informacji; – raporty poszczególnych firm są nieporównywalne; – brak mechanizmów otrzymywania informacji zwrotnych; – raportowane są mało znaczące zagadnienia dotyczące funkcjonowania firmy, a pomijane te kluczowe dla oceny zakresu i charakteru jej społecznej odpowiedzialności; – brak rzetelnych informacji na temat błędów i potknięć, raport pokazuje tylko sukcesy; – przy braku weryfikacji zewnętrznej raport pełni jedynie rolę marketingową.

Źródło: J. Nakonieczna, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw międzynarodowych*, Difin, Warszawa 2008, s. 119-120.

Dostarczanie interesariuszom informacji o działaniach i wynikach jednostki w obszarach: społecznym, środowiskowym i ekonomicznym, ma coraz większy wpływ na reputację firmy oraz stosunek zainteresowanych podmiotów do przedsiębiorstwa i jego produktów. Źle opracowany raport, przygotowany jedynie ze względu na panującą modę, może przynieść firmie więcej szkody niż pożytku, czyniąc ją niewiarygodną dla klientów i inwestorów.

Reasumując należy stwierdzić, że na efektywną realizację strategii CSR wpływa wiele czynników, które mają charakter wewnętrzny i zewnętrzny³¹. Zna-

³⁰ P. Roszkowska, *Rewolucja w raportowaniu biznesowym...*, op. cit., s. 218-220.

³¹ P. Hąbek, P. Szewczyk, *Społeczna odpowiedzialność a zarządzanie jakością...*, op. cit., s. 27.

jomość tych czynników jest niezbędna zarówno na etapie opracowywania strategii, jak i jej monitorowania.

Do czynników wewnętrznych można zaliczyć:

- strukturę przedsiębiorstwa: wielkość oraz branżę,
- zasoby przedsiębiorstwa: finanse, czas, personel,
- osobowość kierownictwa przedsiębiorstwa: zainteresowanie tematem CSR,
- kwalifikacje: inwestycje w wykwalifikowaną siłę roboczą,
- nawiązanie kontaktów i dbałość o nie: możliwości współpracy, wymiana doświadczeń z interesariuszami.

Główne czynniki zewnętrzne to:

- środowisko ekonomiczne: rozwój gospodarczy, bodźce ekonomiczne (np. bodźce podatkowe), stan zagranicznych inwestycji bezpośrednich, dynamika wynagrodzeń;
- środowisko polityczno-prawne: motywująca funkcja państwa (polityka wspierania), rozwój pracowników oraz stosunków między pracodawcami, warunki instytucjonalne dla zaangażowania społecznego, krajowe i międzynarodowe standardy w zakresie ochrony środowiska;
- środowisko socjologiczno-kulturalne: wartości i postawy, styl życia w społeczeństwie;
- środowisko technologiczne: rozwój i inwestycje (np. w zakresie technologii oszczędzających zasoby), rozwiązania IT dla miejsc pracy przyjaznych rodzinie (np. praca w domu).

Strategia CSR niejednokrotnie wymaga korekty w czasie jej realizacji. Przedsiębiorstwa funkcjonują bowiem w turbulentnym otoczeniu i w związku z tym w swojej działalności, zarówno strategicznej, jak i operacyjnej, powinny uwzględniać zmieniające się warunki gospodarowania zauważalne na rynku krajowym i międzynarodowym. Niezbędne jest również śledzenie przepisów prawnych dotyczących wszystkich obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa.

4. SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW JAKO PRZEDMIOT OCENY W RANKINGACH SUPERFIRMY WOJEWÓDZTWA PODLASKIEGO

CSR jest przedmiotem badań różnych instytucji. Jedno z takich badań, już dwukrotnie, zostało przeprowadzone przez „Gazetę Współczesną” i Wyższą Szkołę Ekonomiczną w Białymstoku. Celem wspomnianego badania było wyróżnienie w poszczególnych powiatach województwa podlaskiego najlepszych firm

kierujących się zasadami biznesu odpowiedzialnego społecznie. Do udziału w rankingu w 2010 roku zgłosiły się 62 firmy, a w 2011 roku – 50 firm³².

Struktura ankietowanych przedsiębiorstw w obu badaniach była podobna. Zażówno w roku 2010, jak i w roku 2011 większość ankietowanych firm stanowiły przedsiębiorstwa średnie, zatrudniające od 50 do 249 osób (odpowiednio: 50% i 60%), a co piąte przedsiębiorstwo zaliczane było do grupy dużych podmiotów gospodarczych. Udział małych firm w roku 2010 wynosił ponad 27%, a rok później: 20% – por. tabela 5.

Tabela 5. Wielkość zatrudnienia w badanej populacji (w %)

Wyszczególnienie	Rok 2010	Rok 2011
do 49 osób	27,4	20,0
50-249 osób	50,0	60,0
powyżej 250 osób	22,6	20,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Z kolei biorąc pod uwagę rodzaj własności zauważa się, że przeważały firmy prywatne. Odsetek wskazań w tym przypadku wynosił 62,9% w 2010 roku i 60,0% w 2011 roku. Drugą co do wielkości grupą firm były spółdzielnie (odpowiednio: 24,2% i 30%). Co dziesiąte przedsiębiorstwo reprezentowało firmy publiczne – por. tabela 6.

Tabela 6. Firmy według rodzaju własności (w %)

Wyszczególnienie	Rok 2010	Rok 2011
prywatna	62,9	60,0
publiczna	12,9	10,0
spółdzielcza	24,2	30,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego.

Rozpatrując zakres i formy społecznego zaangażowania podlaskich przedsiębiorców, w pierwszej kolejności należy uwzględnić obszary tej aktywności (por. tabela 7.).

Z danych zawartych w powyższej tabeli wynika, że w obu badaniach (zażówno w roku 2010, jak i w roku 2011) główne obszary działań społecznie zaan-

³² Ranking był bezpłatny i nieobowiązkowy. Obejmował on wszystkie firmy działające na terenie województwa podlaskiego, niezależnie od liczby zatrudnionych osób i formy własności. Udział w rankingu był możliwy dzięki wypełnieniu ankiety opracowanej przez autorów niniejszego artykułu.

gażowanych to: sport i rekreacja, edukacja oraz pomoc społeczna i usługi socjalne. Odsetek wskazań w wymienionych kategoriach wahał się w przedziale 70-90%. Kultura oraz ochrona zdrowia uplasowały się na drugim miejscu pod względem częstości wskazań. Natomiast ekologia i ochrona środowiska, jako obszar działań społecznie zaangażowanych, wskazywana była przez co piąte przedsiębiorstwo.

Tabela 7. Obszary, w których podejmowane są działania społecznie zaangażowane (w %)*

Wyszczególnienie	Rok 2010	Rok 2011
Pomoc społeczna i usługi socjalne	68,9	84,0
Sport i rekreacja	72,1	90,0
Edukacja	73,8	80,0
Kultura	54,1	72,0
Ochrona zdrowia	32,8	50,0
Ekologia i ochrona środowiska	19,7	22,0
Inne	3,3	12,0

* Pytanie wielokrotnego wyboru.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Biorąc pod uwagę zakres funkcjonowania CSR celowa wydaje się ocena odbiorców społecznych działań przedsiębiorstw funkcjonujących na terenie województwa podlaskiego (por. tabela 8.).

Tabela 8. Odbiorcy społecznych działań (w %)*

Wyszczególnienie	Rok 2010	Rok 2011
Organizacje społeczne	83,6	88,0
Instytucje publiczne	72,1	80,0
Cała społeczność lokalna	47,5	58,0
Pracownicy i ich rodziny	65,6	82,0
Osoby indywidualne z otoczenia firmy	23,0	44,0
Klienci, dostawcy	34,4	34,0
Inni	8,2	22,0

* Pytanie wielokrotnego wyboru.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Analizując odbiorców społecznych działań, zauważa się, że główna uwaga podlaskich przedsiębiorców zwrócona jest na organizacje społeczne (odsetek

wskazań ponad 80%) i instytucje publiczne (odsetek wskazań ponad 70%). W badaniach przeprowadzonych w roku 2010 ponad 65% ankietowanych firm wskazywało pracowników i ich rodziny jako odbiorców działań, a w roku następnym wskaźnik ten zwiększył się do 82%. Klienci i dostawcy oraz osoby indywidualne z otoczenia firmy w stosunkowo niewielkim stopniu są odbiorcami społecznych działań przedsiębiorstw województwa podlaskiego. Stąd wniosek, że podlascy przedsiębiorcy w mniejszym stopniu nakierowują swoje działania na potrzeby najbliższego otoczenia, w którym przychodzi im funkcjonować, a w większym – na odbiorcę zewnętrznego.

Na pytanie dotyczące przekazywania darowizn ponad 90% ankietowanych firm odpowiedziało pozytywnie. W roku 2010 wspomniany wskaźnik wynosił 93,4%, a w roku następnym był wyższy i ukształtował się na poziomie 96%. Tylko ok. 7% przedsiębiorstw przyznało się, że w 2010 roku nie przekazało żadnej darowizny. W roku 2011 wskaźnik ten obniżył się i wynosił 4% (por. tabela 9.).

Tabela 9. Przekazywanie przez firmę darowizn (w %)

Wyszczególnienie	Rok 2010	Rok 2011
Nie	6,6	4,0
Tak	93,4	96,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Tabela 10. Cel przekazanych darowizn (w %)*

Wyszczególnienie	Rok 2010	Rok 2011
Działalność charytatywna	84,2	91,7
Sport i rekreacja	64,9	83,3
Edukacja	54,4	68,8
Kultura	57,9	60,4
Ochrona zdrowia	31,6	41,7
Ekologia i ochrona środowiska	12,3	14,6
Bezpieczeństwo publiczne	17,5	16,7
Infrastruktura komunalna	3,5	10,4
Inny	10,5	14,6

* Pytanie wielokrotnego wyboru.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Większość respondentów biorących udział w badaniu informowało, że ich firmy wspomagały, w postaci darowizn, różnorodną działalność charytatywną,

a także przedsięwzięcia sportowe i rekreacyjne, edukacyjne oraz kulturalne. Odsetek wskazań dla wymienionych kategorii darowizn zawierał się w przedziale od 57,9% do 91,7%. Darowizny przekazywane na pozostałe cele cieszyły się mniejszym zainteresowaniem – por. tabela 10.

Każda firma realizująca zasady biznesu odpowiedzialnego społecznie w swoich działaniach powinna uwzględniać własnych pracowników (por. tabela 11.).

Tabela 11. Stosowanie dodatkowych form wspierania własnych pracowników (w %)*

Wyszczególnienie	Rok 2010	Rok 2011
Możliwość korzystania z dodatkowej opieki medycznej	16,1	30,6
Dodatkowe ubezpieczenie na życie	25,8	30,6
Dofinansowanie studiów / studiów podyplomowych	50,0	49,0
Dofinansowanie szkoleń / kursów / konferencji	91,9	89,8
Pomoc finansowa w trudnych sytuacjach życiowych	75,8	81,6
Możliwość korzystania z basenu, siłowni, aerobiku (karnety, pakiety rekreacyjne, własne zaplecze)	37,1	42,9
Inne	22,6	22,4

* Pytanie wielokrotnego wyboru.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Wszystkie badane przedsiębiorstwa stosują dodatkowe możliwości wspierania swoich pracowników. W większości przypadków przyjmują one formę dofinansowania szkoleń, kursów lub konferencji (90% wskazań). Ponad $\frac{3}{4}$ respondentów gwarantuje pomoc finansową w trudnych sytuacjach życiowych, zaś połowa dofinansowanie studiów lub studiów podyplomowych. Tego typu działania należy uznać za bardzo pozytywne, ponieważ związane są one z inwestycjami w kapitał ludzki. Mniejszy odsetek przedsiębiorstw (ok. 40%) umożliwia swoim pracownikom korzystanie z basenu, siłowni lub aerobiku. Ponad $\frac{1}{4}$ ankietowanych przedsiębiorstw deklaruje, że finansuje pracownikom dodatkowe ubezpieczenie na życie. Z kolei możliwość korzystania z dodatkowej opieki medycznej w 2010 roku wskazywało 16% respondentów, a rok później było ich już 31%, czyli dwukrotnie więcej.

Omówione wyniki badań prowadzą do wniosku, że koncepcja społecznego zaangażowania biznesu coraz bardziej zyskuje na popularności wśród podlaskich przedsiębiorstw, które dążąc do osiągnięcia celów ekonomicznych uwzględniają jednocześnie interesy społeczne.

5. Zakończenie

Reasumując należy stwierdzić, że społeczna odpowiedzialność staje się w chwili obecnej niezbędnym atrybutem współczesnego przedsiębiorstwa. Powinna przenikać wszystkie jego działania, być podstawą do podejmowania decyzji i drogowskazem w dalszym rozwoju.

Polscy przedsiębiorcy przeżywają obecnie trudny okres, co jest wynikiem światowego kryzysu finansowego. Problemy związane z kryzysem nie powinny jednak hamować działań dotyczących społecznej odpowiedzialności biznesu. Firma odpowiedzialna społecznie powinna być nią niezależnie od koniunktury gospodarczej.

W kolejnych latach można spodziewać się dalszej profesjonalizacji działań w ramach społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw. Polskie firmy najprawdopodobniej pójdą w ślady firm amerykańskich i europejskich, łącząc działania dobroczynne ze strategią. Kolejnym krokiem będzie traktowanie programów społecznego zaangażowania jako elementu przewagi konkurencyjnej na rynku, a co za tym idzie – jasne stawianie celów w tej dziedzinie i mierzenie rezultatów wprowadzonych działań.

Bibliografia

- Adamczyk J., *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009.
- Adamiak J., Kołosowska B., *Odpowiedzialność społeczna w raportach przedsiębiorstw*, [w:] Sidorczuk-Pietraszko E. (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach zrównoważonego rozwoju i gospodarki opartej na wiedzy*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2009.
- Bernatt M., *Społeczna odpowiedzialność biznesu. Wymiar konstytucyjny i międzynarodowy*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009.
- Brzozowski A., *Przewodnik wdrażania CSR*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Administracji Publicznej im. Stanisława Staszica w Białymstoku, Białystok 2009.
- Gasparski W., Lewicka-Strzałecka A., Rok B., Szulczewski G., *Europejskie i światowe standardy etyki oraz społecznej odpowiedzialności w działalności gospodarczej*, [w:] Gasparski W. (red.), *Europejskie standardy etyki i społecznej odpowiedzialności biznesu*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003.
- Gołaszewska-Kaczan U., *Zaangażowanie społeczne przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2009.

- Greszta M., *Jak efektywnie wdrożyć w firmie strategię społecznej odpowiedzialności biznesu. Odpowiedzialny Biznes 2009*, „Harvard Business Review Polska”, Warszawa 2009.
- Greszta M., *Oczekiwania społeczne zmieniają zachowania firm w Polsce*, CSR Consulting, Warszawa 2008.
- Greszta M., *Stwórz dla swojej firmy efektywną strategię CSR. Odpowiedzialny Biznes 2008*, „Harvard Business Review Polska”, Warszawa 2008.
- Griffin R. W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Hąbek P., Szewczyk P., *Społeczna odpowiedzialność a zarządzanie jakością*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2010.
- Lulewicz A., Ejdyś J., *Korzyści społecznej odpowiedzialności*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 6/2009.
- Marcinkowska M., *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw a ich wyniki ekonomiczne – aspekty teoretyczne*, „Przegląd Organizacji” 10/2010.
- Marcinkowska M., *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw a ich wyniki ekonomiczne – przegląd badań*, „Przegląd Organizacji” 12/2010.
- Nakonieczna J., *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw międzynarodowych*, Difin, Warszawa 2008.
- Paliwoda-Matiolańska A., *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, C. H. Beck, Warszawa 2009.
- Pichola I., *Wykorzystaj międzynarodowe wytyczne w procesie raportowania. Odpowiedzialny Biznes 2009*, „Harvard Business Review Polska”, Warszawa 2009.
- Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility – Green Paper*,
<http://www.gcouto.uac.pt/Empreendedorismo/Material/GP%20RSE%20EU.pdf>
data dostępu (03.05.2011).
- Rojek-Nowosielska M., *Kształtowanie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2006.
- Roszkowska P., *Rewolucja w raportowaniu biznesowym. Interesariusze, konkurencyjność, społeczna odpowiedzialność*, Difin, Warszawa 2011.
- Rybak M., *Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Plawgo B., *Społeczna odpowiedzialność biznesu. Raport z badań*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Administracji Publicznej im. Stanisława Staszica w Białymstoku, Białystok 2009.

Spółeczna odpowiedzialność biznesu w Polsce. Wstępna analiza, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Warszawa 2007.

Żemigala M., *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków 2007.

Nina Peret

RÓŻNICE W POLITYCE INNOWACYJNEJ PROWADZONEJ PRZEZ UNIĘ EUROPEJSKĄ I STANY ZJEDNOCZONE NA POČZĄTKU XXI WIEKU

1. WSTĘP

Celem tego opracowania jest określenie dystansu innowacyjnego na poziomie makroekonomicznym pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi na koniec roku 2007, z uwzględnieniem danych statystycznych z lat 2000-2010, zawierających informacje na temat poziomu innowacyjności okresu badawczego.

Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej luka innowacyjna w poniższym opracowaniu, w ujęciu podmiotowym, będzie traktowana jako wynik zestawienia poszczególnych wskaźników innowacyjności, zaakceptowanych i zgromadzonych przez Eurostat w latach 2000-2007 oraz kraje Unii Europejskiej. W nawiązaniu do modelu systemowego, który obecnie stanowi podstawę do badań statystycznych prowadzonych przez OECD, według którego innowacje określa się jako rezultat licznych, złożonych interakcji, politykę mającą za zadanie pobudzenie innowacyjności, definiować się będzie jako działalność w środowisku makroekonomicznym, mającą na celu zintensyfikowanie procesów innowacji gospodarek światowych.

Metody badawcze, które zostały zastosowane do badań w opracowaniu to m.in.:

- analiza krytyczna literatury przedmiotu w celu interpretacji luki innowacyjnej i przyczyn jej występowania, a także w celu doboru mierników luki innowacyjnej,
- analiza porównawcza – porównanie innowacyjności UE i USA na poziomie makro,
- analiza statystyczno-opisowa,
- analiza materiałów źródłowych i synteza.

Tematyka luki innowacyjnej i szeroko pojętej innowacyjności ma zasadnicze znaczenie dla konkurencyjności gospodarek, branż i przedsiębiorstw, stąd też decyzja o wyborze tematu.

2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA INNOWACYJNOŚCI UNII EUROPEJSKIEJ

Badając poziom innowacyjności Unii Europejskiej, w stosunku do Stanów Zjednoczonych lub Japonii, osiągamy wynik statystycznie różny od uwzględnienia jej poszczególnych państw członkowskich. W latach 2003-2006 dystans pomiędzy państwami Unii Europejskiej a Stanami Zjednoczonymi zdecydowanie się zmniejszał. Jednak rok 2007 był nieco „wolniejszy” innowacyjnie dla UE, a Stany Zjednoczone dzięki zwiększonemu eksportowi technologii typu high-tech utrzymały pozycję lidera. Analiza poziomu innowacyjności UE oraz jej państw członkowskich w światowym wyścigu innowacyjnym, w okresie czasowym zawierającym się pomiędzy latami 2000 a 2007, jest możliwa dzięki raportowi European Innovation Scoreboard. Ocenę poziomu innowacyjności w poniższym artykule przedstawiono w okresie badawczym zawierającym się w latach 2000-2007, gdyż dopiero w 2010 r. opublikowano szczegółowe statystyki raportu EIS i OECD dla lat 2007-2008.

Poniższy podział opracowany na potrzeby European Innovation Scoreboard 2007 z lutego 2008 r., określa uśredniony wskaźnik innowacyjności SII dla UE-27 o wartości 0,45, który podzielił państwa biorące udział w badaniu na następujące grupy¹:

- 1) liderów innowacyjności (ang. innovation leaders), do której należą: Szwecja, Dania, Finlandia, Niemcy, Izrael, Japonia, Szwajcaria, Wielka Brytania i Stany Zjednoczone. Te kraje posiadają wskaźnik innowacyjności SII powyżej średniej wyznaczonej dla EU-27;
- 2) innowacyjnych naśladowców (ang. innovation followers), w skład której wchodzi: Austria, Belgia, Kanada, Francja, Islandia, Irlandia, Luksemburg i Holandia;
- 3) umiarkowani innowatorzy (ang. moderate innovators), do których zalicza się: Australia, Cypr, Czechy, Estonia, Włochy, Norwegia, Słowenia i Hiszpania;
- 4) kraje rozwijające się (ang. catching-up counties), czyli Bułgaria, Chorwacja, Grecja, Węgry, Łotwa, Litwa, Malta, Polska, Portugalia, Rumunia oraz Słowacja i Turcja.

Liderzy innowacyjności mają przewagę nad pozostałymi państwami w pięciu kategoriach:

¹ *European Innovation Scoreboard 2007, Comparative Analysis of Innovation Performance, Pro Inno Europe INNO MATRICS*, luty 2008.

- czynnikach pobudzających innowacje,
- tworzeniu wiedzy,
- innowacyjności i przedsiębiorczości,
- zastosowaniu innowacji w praktyce (*applications*),
- liczbie patentów i ochronie własności intelektualnej.

Głównym dokumentem, na którym opiera się polityka innowacyjna prowadzona przez Unię Europejską jest Traktat Lizboński z 2000 roku. Celem opracowanej wówczas Strategii Lizbońskiej było stworzenie konkurencyjnej i innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy, co jednak w obliczu czynników rynku okazało się niemożliwe do wykonania do 2010 roku. Jednak mimo niewykonania jej założeń, warto przyjrzeć się bliżej zawartym w niej zapisom, ponieważ stanowią one podłoże do rozwoju innowacyjności w Unii Europejskiej.

Według zapisów Strategii Lizbońskiej, stabilny wzrost gospodarczy zapewnić może innowacyjne działanie i właśnie na innowacyjność w ostatnich latach stawiała Unia Europejska, tworząc ku temu optymalną politykę. Paragraf w Traktacie z Lizbony określający działania Unii Europejskiej na rzecz innowacyjności brzmi następująco:

„Działania Wspólnoty na rzecz innowacji mają na celu wsparcie rozwijania polityki w zakresie innowacji w państwach członkowskich i ich regionach oraz ułatwienie wykorzystania synergii między regionalną, krajową i europejską polityką w zakresie innowacji a działaniami wspierającymi. Wspólnota może ułatwić wymiany ponadnarodowe, wzajemne uczenie się i tworzenie sieci oraz nadać rozmach współpracy w zakresie polityki na rzecz innowacji. Sieci wzajemnych kontaktów między zainteresowanymi stronami mają istotne znaczenie dla ułatwienia przepływu wiedzy i pomysłów, które są niezbędne dla innowacji”².

Przyjęty przez UE *Program na rzecz przedsiębiorczości i innowacji*, zakłada m.in.³:

- pobudzenie działań przedsiębiorstw na rzecz tworzenia innowacji,
- przekształcanie innowacji w produkty rynkowe oraz środki stymulujące,
- zarządzanie innowacjami i kulturę innowacji,
- zwiększenie konkurencyjności sfery naukowo-badawczej,
- wzrost innowacyjności przedsiębiorstw,
- zwiększenie roli nauki w rozwoju gospodarczym,

² Decyzja nr 1639/2006/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 2006 r., ustanawiająca Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji 2007-2013, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, paragraf 35, KE, 9 listopada 2006 r., s. L310/19.

³ *Szczegółowy opis priorytetów PO IG*, MRR, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2009, s. 2-3.

- zwiększenie udziału innowacyjnych produktów z państw UE w rynku międzynarodowym,
- tworzenie trwałych i lepszych miejsc pracy,
- wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce UE.

Ponadto ustalono, iż „Technologie informacyjne i komunikacyjne stanowią podstawę gospodarki opartej na wiedzy. Przypada na nie około połowy wzrostu wydajności w nowoczesnych gospodarkach i dostarczają one jedyne w swoim rodzaju rozwiązania dla istotnych wyzwań społecznych. Poprawa usług sektora publicznego i usług użyteczności publicznej musi nastąpić w ścisłej współpracy z odpowiednimi politykami Wspólnoty, na przykład w obszarach zdrowia publicznego, edukacji i kształcenia zawodowego, środowiska, transportu, rozwoju rynku wewnętrznego oraz konkurencji”⁴.

Komunikat Komisji na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia z 2005 roku miał na celu ożywienie Strategii Lizbońskiej i wprowadzenie jej założeń w ustawodawstwo UE. Ukierunkowanie priorytetów pod nazwą *Zintegrowane Wytyczne na rzecz wzrostu i zatrudnienia*⁵ zostały zatwierdzone przez Radę Europy i obejmowały aspekty polityki makro- i mikroekonomicznej oraz polityki zatrudnienia. *Wspólnotowy Program Lizboński* stanowiący odpowiednik programów krajowych miał skupiać wszystkie działania wspólnoty prowadzące do zrealizowania ww. wytycznych. Proponowane w ramach programu środki realizacji polityki należały do trzech podstawowych obszarów⁶:

- wiedza i innowacje na rzecz wzrostu gospodarczego,
- Europa jako bardziej atrakcyjne miejsce dla inwestowania i pracy,
- tworzenie większej liczby, lepszych miejsc pracy.

Kolejnym czynnikiem, który został poruszony w Traktacie Lizbońskim, jako dysproporcja między UE a Stanami Zjednoczonymi był, obok innowacyjności, wysoki wskaźnik bezrobocia, spowodowany małym wykorzystaniem potencjału ludzkiego w gospodarce Unii Europejskiej. Problemem, na jaki napotyka Unia Europejska jest nie dostateczne wykorzystanie potencjału kapitału ludzkiego w rozwoju gospodarczym. Największy procent osób zatrudnionych w sektorze B+R oraz odsetek pracowników wysoko wykwalifikowanych, w zatrudnieniu

⁴ Decyzja nr 1639/2006/WE..., op. cit., paragraf 38, s. L310/19.

⁵ *Integrated Guidelines for Growth and Jobs 2005-2008, including a Commission Recommendation on the broad guidelines for the economic policies of the Member States and the Community*, Commission of the European Communities (under Article 99 of the EC Treaty and a Proposal for a Council Decision on guidelines for the employment policies of the Member States (under Article 128 of the EC Treaty) COM(2005) 141 final, Bruksela, 12.04.2005.

⁶ *The Community Lisbon Programme, Common Actions for Growth and Employment*, – COM(2005) 330 final, 20.07.2005, s. 5.

ogółem, występuje w państwach skandynawskich. W krajach Unii Europejskiej (dawnej 15) średnie tempo wzrostu zatrudnienia tego typu kadry wynosił 3,3% rocznie, a w Stanach Zjednoczonych 2,5%. Spowodowało to zwiększenie poziomu zatrudnienia kobiet i rozwój sektora usługowego, jednakże udział zatrudnionych w sektorze badawczo-rozwojowym stał się dwukrotnie większy niż w sektorze produkcyjnym⁷.

Instytucje Unii Europejskiej zaczęły przedkładać ożywienie gospodarcze na konkretne działania. Wniosek Komisji dotyczący nowych wytycznych Strategii Lizbońskiej zyskał pełne poparcie obradującej w marcu 2005 roku Rady Europejskiej, jak również Parlamentu Europejskiego i europejskich partnerów społecznych. Uregulowania prawne dotyczące rynku okazały się niezbędne do stworzenia charakteryzujących się niskimi kosztami warunków umożliwiających przeprowadzanie transakcji handlowych, wymiany wiedzy i doświadczenia, a także transferu innowacji i technologii. Państwa członkowskie zostały zobligowane do podjęcia działań na rzecz innowacji w ramach krajowych programów reform opartych na zintegrowanych wytycznych nowej Strategii Lizbońskiej na rzecz wzrostu i zatrudnienia.

Obecnie prowadzona przez Unię Europejską polityka ma na celu zwiększenie produktywności i konkurencyjności gospodarki. Zmiany, jakie wywołała Strategia Lizbońska w polityce państw członkowskich, nie są naturalnymi zmianami wynikającymi z potrzeby rynku, w przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych, lecz narzuconym prawnie systemem wprowadzenia w życie nowej wizji rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej. Ponadto nie wszystkie państwa członkowskie rozumieją potrzebę prowadzenia polityki ukierunkowanej na rozwój sfery badawczo-rozwojowej i innowacyjności, co jest dużym mankamentem.

3. ZMIANY POZIOMU INNOWACYJNOŚCI STANÓW ZJEDNOCZONYCH W LATACH 2000-2007

Konkurentem Unii Europejskiej na rynku innowacyjnym są Stany Zjednoczone, które prowadzą politykę innowacyjną na dwóch szczeblach: federalnym i stanowym. Cele, które zostały postawione przed federalnym systemem wspierania innowacyjności zostały określone następująco⁸:

- zbalansowanie systemu monetarnego i fiskalnego w polityce makroekonomicznej, tak aby zmiany prowadziły do niskiej inflacji, stabilnego i zrównoważonego wzrostu oraz oszczędności budżetowych;
- zabezpieczenie systemu integralności rynku kapitałowego;

⁷ *Science, Technology and Industry Outlook*, OECD 2007, s. 3-4.

⁸ *Innovate America Summit and Report, National Innovation Initiative & Council on Competitiveness*, United States of America, 2005, s. 2-3.

- promocja wolnego i otwartego runku oraz swobody handlu międzynarodowego;
- inwestycje w system wspierania wiedzy typu K-12 i systemu pożyczek oraz grantów podnoszących poziom wykształcenia.

Polityka stanowa ma na celu wspieranie i wdrażanie programu na rzecz rozwoju innowacyjności. Na szczeblu stanowym ustala się programy edukacyjne wprowadzane w danym stanie, aby usprawnić podnoszenie poziomu wykształcenia od poziomu przedszkoli poprzez licea. To władze stanowe ustalają ile funduszy i jaki procent budżetu będzie przeznaczony na szkolenia pracowników i podnoszenie ich kwalifikacji, a jaki na rozwój kluczowych badań technologicznych lub grantów uniwersyteckich. Przyjęty system współpracy między poszczególnymi stanami doskonale się sprawdza, gdyż wiedza i dobre praktyki są przekazywane na bieżąco, a współpraca między uniwersytetami a biznesem przebiega w sposób płynny⁹. Badania prowadzone przez uniwersytety odpowiadają potrzebom rynku amerykańskiego i często są prowadzone na zlecenie lub przy współpracy z biznesem. Dominującą cechą sfery B+R w Stanach Zjednoczonych jest wsparcie gospodarki opartej na wiedzy oraz inwestycje w technologie sektora wysokiej i średniej techniki. Sfera B+R jest wsparciem dla przemysłu i stanowi ważny element w utrzymywaniu konkurencyjnej pozycji międzynarodowej.

W roku 2004 opublikowano raport na temat stanu realizacji narodowego planu wspierania innowacyjności w Stanach Zjednoczonych. W raporcie *Innovate America* znaleźć można ponad 70 zaleceń dla gospodarki oraz w jaki sposób należy wychodzić naprzeciw wynalazkom w XXI wieku. Raport sporządziła niezależna organizacja National Innovation Initiative, skupiająca największych przedsiębiorców, uniwersytety i związki zawodowe, pod patronatem Rady ds. Konkurencyjności. Podstawową przesłanką raportu jest stworzenie odpowiedniego zaplecza do kreowania innowacji, poprzez¹⁰:

- wykorzystanie talentów, z wykorzystaniem elementów kreowania nowej wiedzy, odpowiedniej edukacji, szkoleń i wsparcia utalentowanych pracowników – rekomendacją w tym zakresie była współpraca i wzmocnienie relacji między sferą badawczą (uniwersytety) a biznesem; celem natomiast miał być długoterminowy rozwój kompetencji;
- stworzenie odpowiedniej infrastruktury, poprzez dostosowanie sfery badawczej i zaplecza politycznego w celu wsparcia innowacyjności, z włączeniem w to sieci informatycznych transportu, opieki społecznej i energii; celem miała być elastyczna ochrona własności intelektualnej, regulacje prawne dotyczące biznesu oraz współpraca między wszystkimi udziałowcami rynku innowacji – sieć liderów innowacji;

⁹ Ibidem, s. 2-3.

¹⁰ Ibidem, s. 11-12.

- odpowiednie inwestycje w innowacje, oczywiście z włączeniem w to inwestycji na B+R, wsparcie dla inwestycji wysokiego ryzyka i przedsiębiorczości; celem miało być opracowanie długoterminowej strategii na rzecz innowacyjności, poprzez danie innowatorom odpowiedniej motywacji i środków finansowych wiodących do sukcesu.

W raporcie jest też mowa o wykorzystaniu potencjału uzdolnionych pracowników oraz zwiększeniu nakładów na badania w naukach ścisłych i technologiach oraz stworzeniu miarodajnego systemu innowacyjności rozwiązań. Rada ds. Konkurencyjności przy współpracy ze Small Business Administration ustanowiła wspólne podejście do innowacji, z uwzględnieniem celów małych i średnich przedsiębiorstw.

Sukcesem autorów raportu było przedstawienie założeń w senacie Stanów Zjednoczonych, a w konsekwencji podpisanie przez prezydenta Georga W. Busha w 2005 roku Narodowego Aktu na rzecz Innowacji. Legislacja założeń raportu miała na celu wprowadzenie trzech ww. głównych przesłanek raportu, które miały doprowadzić do zwiększenia roli Stanów Zjednoczonych w wyścigu innowacyjnym w XXI wieku: inwestycje w badania i rozwój, wsparcie utalentowanych pracowników i badaczy z zakresu nauki i technologii oraz zwiększenie nakładów i rozwój innowacyjnej infrastruktury¹¹.

W celu spełnienia pierwszego postulatu ustanowiono Innovation Acceleration Grants Program. Program zakładał przeznaczenie grantów rządowych w wysokości 3% całej dotacji na badania tzw. wysokiego ryzyka (B+R), wszystkie granty miały być po ich wykorzystaniu ponownie wznowione. Działania te miały na celu przyspieszenie działalności badawczej i zachęcenie utalentowanych badaczy do pracy. Utworzono również Narodową Fundację Nauki (NSF), która miała otrzymać duże środki na promowanie innowacji do 2011 roku oraz powołano program na rzecz badań i eksperymentów (R&E), również w dziedzinie kredytów podatkowych, mających na celu zachęcenie większej liczby firm do współpracy w sferze R&E¹².

Talenty w dziedzinie nauki i technologii miały być wspierane przez stypendia, m.in. z NFS oraz specjalne programy edukacyjne. Powołano też specjalne studia podyplomowe oraz doktorantki w dziedzinie nauk ścisłych, technologii, inżynierii i matematyki, jak również specjalne programy na uniwersytetach, mające na celu zapoznanie utalentowanych ludzi ze światem innowacji. Liczne stypendia państwowe i uniwersyteckie miały wpierać młodą kadrę naukowców¹³.

¹¹ *A Bill to provide a national innovation initiative*, The Senate of the United States, 109th Congress, 1st Session, Washington, 2005, s. 1-2.

¹² Ibidem, s. 3-9.

¹³ Ibidem, s. 4-12.

Stany Zjednoczone szybko zdały sobie sprawę z zachodzących zmian na rynkach międzynarodowych. Dostrzegły też potrzebę inwestowania zarówno w kapitał ludzki związany z innowacjami, jak i rozwój kadry naukowej, potencjału przyszłych pracowników i ich kwalifikacji i zaplecza infrastrukturalnego, jakie należy wytworzyć przy realizacji założonych celów.

Drugi z serii raportów o innowacyjności został opublikowany w 2008 roku przez National Governors Association. Badania kondycji innowacji w Stanach Zjednoczonych w nim przedstawione odbywały się w latach 2006-2007 i miały na celu przedstawienie jak w rzeczywistości są realizowane założenia Aktu z 2005 roku. W raporcie zaprezentowano również mocne i słabe strony działań USA na rzecz innowacyjności, które będą prezentowane w kolejnych podrozdziałach rozprawy. Podsumowując można pokusić się o stwierdzenie, iż w Stanach Zjednoczonych praktyka i działania obywatelskie na rzecz wzrostu gospodarczego i zwiększenia roli innowacji przejmują rolę dominującą nad uwarunkowaniami prawnymi, które tworzą się w ślad za potrzebami rynku. Inicjatywy obywatelskie, a także interes małych i średnich firm są brane pod uwagę w ustanawianiu nowego prawa, które przede wszystkim ma ułatwić jednostkom, uniwersytetom i przedsiębiorcom współpracę oraz realizację wspólnych badań z poszanowaniem prawa własności intelektualnej i patentów.

Zagrożeniem dla Stanów Zjednoczonych staje się rynek azjatycki, który przyciąga inwestorów tanią siłą roboczą i niskimi podatkami. Jednak ciągła niestabilność polityczna i ekonomiczna tego regionu przemawia na korzyść gospodarki amerykańskiej.

4. OCENA ROZMIARÓW LUKI INNOWACYJNEJ MIĘDZY UNIĄ EUROPEJSKĄ A STANAMI ZJEDNOCZONYMI NA POZIOMIE MAKROEKONOMICZNYM

Luka innowacyjna między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi ma swoje podłoże również w społeczno-ekonomicznych korzeniach prowadzonej polityki innowacyjnej. Oba obszary badawcze wykazują tendencje do przejęcia inicjatywy w dziedzinie innowacyjności, jednak uwarunkowania rynku nie były dla nich w ostatnich latach sprzyjające. Spowolnienie Stanów Zjednoczonych w latach 2004-2006 dało przewagę Unii Europejskiej na rynku innowacji chociaż w kilku wskaźnikach, określających poziom innowacji. Uwarunkowania rynku, nowe trendy produktowe, rozwój przemysłu wysokiej i średniej techniki, a także wykorzystanie w nich potencjału ludzkiego może zmienić ranking liderów. Handel produktami zaawansowanymi technologicznie, który obecnie jest piętą Achillesową UE, może stać się jej domeną, dzięki wykorzystaniu potencjału tworzących się klastrów i programów rozwoju regionalnych – między innymi programów wykorzystujących potencjał naukowy i badawczy do tworzenia nowych inicjatyw w krajach doganiających.

Podstawowe różnice występujące między systemem wpierania innowacyjności w Unii Europejskiej i Stanach Zjednoczonych można podsumować następująco:

Tabela 1. Różnice w polityce innowacyjnej prowadzonej przez UE i Stany Zjednoczone

Unia Europejska	Stany Zjednoczone
– zbyt sformalizowana forma wydawania dyrektyw dla państw członkowskich, nadmierna biurokracja i wydłużony proces legislacyjny; – faza współpracy między państwami członkowskimi ciągle się rozwija; – brak świadomości rządów działania we wspólnym interesie UE – podziały międzypaństwowe wciąż są bardzo silne; – idea rozwoju innowacyjności narodziła się w Komisji Europejskiej i nie wypływała ze społecznych inicjatyw i rozwoju przemysłu, wzorce przejęto ze Stanów Zjednoczonych; – rozwój świadomości społecznej na temat ochrony patentowej i własności intelektualnej; – przekazywanie wiedzy na temat innowacji i sposobów innowacyjności oraz ich wykorzystania w biznesie; – sformalizowany system zawierania umów między uniwersytetami (politechnikami) a przemysłem (brak praw jednostek naukowych do zachowania praw i czerpania korzyści z innowacji); – propagowanie programów mających na celu rozwój pracowników, talentów i kadry naukowej; – inicjatywy mające na celu utworzenie korzystnych systemów podatkowych dla inwestorów, innowatorów i sektora badawczo-rozwojowego; – rozwijający się system inwestowania w przemysł wysokiej i średniej techniki; – niskie zyski z eksportu towarów zaawansowanych technologii; – preferowany stabilny, klasyczny system ekonomiczny reagowania na zachodzące zmiany na rynku międzynarodowym.	– założenia na poziomie federalnym są jedynie wytycznymi dla polityki poszczególnych stanów; łatwy sposób ich wprowadzenia, stanowa swoboda dysponowania budżetem; – dynamiczna współpraca, wymiana wiedzy i doświadczeń na poziomie stanowym; – świadomość działalności dla dobra ogółu i stworzenia konkurencyjnej gospodarki; – innowacyjność była odpowiedzią na wypływające z rynku potrzeby konsumentów i rozwijającego się dynamicznie przemysłu, ponad 30-letnie doświadczenie w tworzeniu innowacji i wykorzystywaniu ich w gospodarce; – dobrze rozwinięty system ochrony własności intelektualnej, system patentowy itp. – otwartość społeczna na zachodzące zmiany w polityce innowacyjnej; – uniwersytety, naukowcy pracują na korzyść i potrzeby przemysłu oraz konkurencyjności gospodarki; – małe inwestycje w system edukacyjny; – korzystne warunki dla naukowców (międzynarodowej kadry) do prowadzenia badań w USA; – korzystne systemy podatkowe wspierające przedsiębiorców i naukowców; – dobrze rozwinięty przemysł wysokiej i średniej techniki, napędzający gospodarkę; – duże korzyści finansowe z eksportu towarów zaawansowanych technologicznie; – szybkie reakcje na zmieniający się rynek międzynarodowy; – elastyczny rynek kapitałowy; – reakcje polityki i rządu uwarunkowane potrzebami przedsiębiorców.

Źródło: Opracowanie własne.

Niemniej jednak luka innowacyjna między UE a USA istnieje. Największa dysproporcja występuje w inwestycjach kapitału wysokiego ryzyka w początkowym etapie działalności przedsiębiorstwa. W USA nakłady te są trzykrotnie wyższe niż w Europie. Ponadto udział produktów zaawansowanych technologicznie w eksporcie jest wyraźnie wyższy w USA, gdzie składanych jest znacznie więcej wniosków patentowych, niż w Europie¹⁴.

Z raportu European Innovation Scoreboard wynika również, iż to Unia Europejska poniosła w latach 2000-2007 większe nakłady inwestycyjne, m.in. na rozwój sfery B+R, niż Stany Zjednoczone. Państwa członkowskie UE okazały się w znacznie wyższym stopniu zaangażowane w ogólną poprawę sytuacji innowacyjności, co uwidoczniło się w wysokich nakładach na B+R i stale rosnącej liczbie zgłaszanych do ochrony patentowej wynalazków.

5. Podsumowanie

Mimo utrzymującej się luki innowacyjnej pomiędzy Unią Europejską a USA wskaźniki świadczące o wzmożonej aktywności państw w danej dziedzinie świadczą na korzyść państw członkowskich UE. Stany Zjednoczone zdają się zbierać profity z inwestycji poczynionych w końcu XX wieku. Natomiast Unia Europejska przez Strategię Lizbońską dopiero rozpoczyna zmiany zmierzające do zmniejszenia luki innowacyjnej.

Unia Europejska zgodnie ze Strategią Lizbońską poczyniła duże inwestycje na wsparcie sfery badawczo-rozwojowej w państwach członkowskich, a także na podniesienie świadomości w zakresie ochrony własności intelektualnej oraz na współpracy uniwersytetów z przedsiębiorcami. Stany Zjednoczone zaś są nadal w grupie liderów, mimo zmniejszonych lub bardzo niskich nakładów na ww. wskaźniki. Ocena zmian zachodzących w ramach jednego wskaźnika jest w stanie pokazać na ile zmienia się sytuacja innowacyjna w danym kraju.

Bibliografia

- European Innovation Scoreboard, 2007 Comparative Analysis of Innovation Performance*, Pro Inno Europe, INNO MATRICS, luty 2008.
- Decyzja nr 1639/2006/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 2006 r., Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej. Szczegółowy opis priorytetów PO IG, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2009.
- Integrated Guidelines for Growth and Jobs 2005-2008*, Commission of the European Communities, Bruksela, 12.04.2005.
- The Community Lisbon Programme, Common Actions for Growth and Employment*, COM(2005) 330 final, 20.07.2005.

¹⁴ *Science, Technology and Industry Outlook*, OECD 2006, s. 18-19.

-
- Science, Technology and Industry Outlook*, OECD 2007.
- Innovate America Summit and Report*, National Innovation Initiative & Council on Competitiveness, United States of America, 2005.
- A Bill to provide a national innovation initiative*, The Senate of the United States, 109th Congress, 1st Session, Washington, 2005.
- Science, Technology and Industry Outlook*, OECD 2006.

Katarzyna Popławska

STAN REALIZACJI PROGRAMU OPERACYJNEGO INNOWACYJNA GOSPODARKA NA LATA 2007-2013

1. WSTĘP

Celem poniższego opracowania jest zaprezentowanie stanu realizacji jednego z główniejszych programów wspierających polską przedsiębiorczość z Funduszy Europejskich, jakim jest Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka. W opracowaniu zawarte są informacje na temat aktualnego wykorzystania dotacji z Unii Europejskiej. Zaprezentowane informacje dotyczą zarówno pierwszego etapu realizacji projektów, jakim jest kontraktowanie umów o dofinansowanie, jak i następnych etapów, jakimi są rozliczanie i zamknięcie projektów. Prezentowane informacje dotyczą programów krajowych, jak i programów realizowanych regionalnie. Ukazano także szczegółowe dane odnośnie stanu realizacji projektów przez jedną z Instytucji Wdrażających, jaką jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. W opracowaniu wspomniano również o planowanej Narodowej Strategii Rozwoju na lata 2010-2020. Ponadto przedstawiono informacje odnośnie realizowanych projektów w ramach PO IG z punktu widzenia przedsiębiorców. Przygotowując powyższe opracowanie wykorzystano metodę indukcyjno-dedukcyjną.

2. INFORMACJE PODSTAWOWE NA TEMAT PROGRAMU OPERACYJNEGO INNOWACYJNA GOSPODARKA

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG) to jeden z 6 programów krajowych Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia, który finansowany jest ze środków europejskich. Jest to program skierowany przede wszystkim do przedsiębiorców, którzy zamierzają realizować innowacyjne projekty związane z badaniami i rozwojem, nowoczesnymi technologiami, inwestycjami o dużym znaczeniu dla gospodarki lub wdrażaniem i stosowaniem technologii informacyjnych i komunikacyjnych.

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG) jest programem oferującym najwięcej środków skierowanych do sektora przedsiębiorstw w okresie programowania zaplanowanego na lata 2007-2013. Na realizację PO IG przeznaczono z Unii Europejskiej ponad 67 mld euro. Wydano już ponad połowę tej sumy. W 2010 roku Ministerstwo Rozwoju Regionalnego poświadczyło w Komisji Europejskiej wydatki na kwotę 35,7 mld zł. To 132,6% założonego planu. Tym samym został on przekroczony o blisko 9 mld zł. Dzięki temu także refundacja wydatków poświadczonych w 2010 roku będzie o blisko 2 mld euro wyższa od planowanej. W rankingach Komisji Europejskiej nasz kraj niezmiennie pozostaje liderem w wydatkowaniu unijnych funduszy.

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka ma na celu wspieranie szeroko rozumianej innowacyjności technologicznej, produktowej, usługowej, procesowej, organizacyjnej oraz marketingowej. Realizowane projekty polegają na wprowadzeniu do praktyki w przedsiębiorstwie nowego lub znacząco ulepszanego rozwiązania w odniesieniu do produktu, procesu, marketingu lub organizacji. Przyczynia się w ten sposób do powstawania i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw.

W systemie wdrażania główną instytucją nadzorującą realizację Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka i jednocześnie zarządzającą Programem jest Instytucja Zarządzająca, której rolę pełni Departament Zarządzania Programami Konkurencyjności i Innowacyjności w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego. Duża część zadań – w celu sprawnej realizacji Programu – została przekazana, na zasadzie delegacji uprawnień, Instytucjom Pośredniczącym. Funkcje te pełnią: minister właściwy do spraw nauki (dla osi priorytetowych 1. i 2.). Obecnie funkcję tę pełni Departament Wdrożeń i Innowacji w Ministerstwie Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Kolejną funkcję pełni minister właściwy do spraw gospodarki (dla osi priorytetowych 3., 4., 5. i 6.). Obecnie funkcję tę pełni Departament Funduszy Europejskich w Ministerstwie Gospodarki. Trzecią część objął minister właściwy do spraw informatyzacji (dla osi priorytetowej 7. i 8.). Obecnie funkcję tę pełni Departament Informatyzacji (dla osi priorytetowej 7.) oraz Departament Społeczeństwa Informacyjnego (dla osi priorytetowej 8.) w Ministerstwie Spraw Wewnętrznych i Administracji. Instytucjami podległymi dla Instytucji Pośredniczących są Instytucje Wdrażające (inaczej Instytucje Pośredniczące II stopnia) w łącznej liczbie 6 instytucji, tj. Ośrodek Przetwarzania Informacji, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Władza Wdrażająca Programy Europejskie, Polska Organizacja Turystyczna, Bank Gospodarstwa Krajowego oraz Departament Wdrażania Programów Operacyjnych w Ministerstwie Gospodarki.

3. ŁĄCZNY STAN WYKORZYSTANYCH FUNDUSZY EUROPEJSKICH PRZEZ POLSKĘ W RAMACH PO IG 2007-2013 NA KONIEC 2010 ROKU

Według Ministerstwa Rozwoju Regionalnego stan wykorzystania Funduszy Europejskich na koniec 2010 roku przedstawia się następująco. Od początku uruchomienia programów do 26 grudnia 2010 r. złożono 157,9 tys. wniosków poprawnych pod względem formalnym (dla porównania na koniec 2009 r. złożono 100,4 tys. wniosków), na całkowitą kwotę dofinansowania (zarówno środki unijne, jak i środki krajowe) 366,1 mld zł (na koniec 2009 r. 232,2 mld zł). Do 31 grudnia 2010 r. podpisano z beneficjentami 50.459 umów o dofinansowanie na kwotę dofinansowania w części UE 154,4 mld zł, co stanowi 58% alokacji na lata 2007-2013 (na koniec 2009 r. – 25.786 umów na kwotę dofinansowania UE 68,1 mld zł, tj. 25% alokacji). Wartość wydatków kwalifikowalnych wykazana w umowach o dofinansowanie projektów wyniosła natomiast 223,4 mld zł. Wśród kilkunastu różnych kategorii projektodawców o największą wartość środków PO IG dotychczas postarały się przedsiębiorstwa (8,3 mld zł) oraz jednostki naukowe i badawczo-rozwojowe (4,2 mld zł), co mniej więcej proporcjonalnie odzwierciedla wielkość alokowanych funduszy dla tych grup beneficjentów.¹

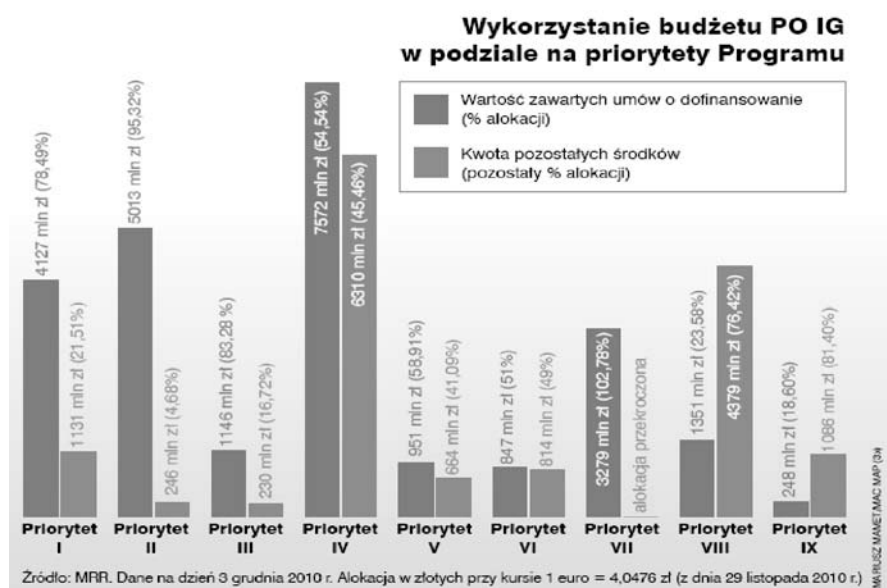
Kontraktacja najszybciej przebiega w ramach – kolejno – VII, II, III i I osi priorytetowej. Realizowana jest tu mniejsza liczba projektów w porównaniu do innych Programów Krajowych, ale za to o większej wartości, w tym projekty indywidualne, wyłaniane w trybie pozakonkursowym. W ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka realizowane są 134 projekty kluczowe (118 z listy podstawowej, 16 z listy rezerwowej); dotychczas podpisano 120 preumów i 88 umów o dofinansowanie.

Poniżej przedstawiam wykres 1. ukazujący ilość zakontraktowanych środków w ramach PO IG w porównaniu do kwoty, która pozostała do wykorzystania w ramach środków zakontraktowanych na lata 2007-2013.

Umowy o dofinansowanie opiewające na najwyższą wartość środków podpisano (według danych z 3 grudnia 2010 r.) kolejno w priorytetach: 4. (973 umowy na kwotę 7,6 mld zł), 2. (118 umów, kwota ogółem ponad 5 mld zł) oraz priorytecie 1. (709 umów na 4,1 mld zł).

Od 30 września do 3 grudnia 2010 r. najwięcej nowych umów, aż 241, przybyło w ramach priorytetu 6. „Polska gospodarka na rynku międzynarodowym” (alokacja ogółem – ponad 1,6 mld zł). Dnia 3 grudnia odnotowano 1.355 podpisanych umów w ramach 6. priorytetu o łącznej wartości 847,68 mln zł.

¹ www.mrr.gov.pl, data dostępu (03.12.2010).



Źródło: Biuletyn „Innowacyjni” 4 (10)/2010, Departament Zarządzania Programami Konkurencyjności i Innowacyjności Wydział Informacji i Promocji Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

Wykres 1. Wykorzystanie budżetu PO IG w podziale na priorytety Programu

Z kolei 90 nowych umów przybyło przez ponad dwa miesiące w priorytecie 4. „Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia” (alokacja ogółem – 13,88 mld zł, 3 grudnia 2010 r. – 973 podpisane umowy na kwotę ponad 7,57 mld zł; do 30 września 2010 r. – 883 umowy na kwotę 6,76 mld zł). W priorytecie 4. do 3 grudnia 2010 r. podpisano już łącznie 5.574 umów, których łączna wartość stanowi 62,42% budżetu Programu na lata 2007-2013. Pod względem liczby zawartych umów Innowacyjna Gospodarka od miesięcy pozostaje liderem wśród programów krajowych.

4. DANE DOTYCZĄCE PROGRAMÓW REALIZOWANYCH PRZEZ POLSKĄ AGENCJĘ ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W LATACH 2009-2010 W RAMACH PO IG

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości jest jednostką wdrażającą wiele programów w ramach PO IG. W podziale na programy realizowane przez PARP realizacja konkretnych działań w latach 2009 i 2010 przedstawiała tabela 1.

Tabela 1. Stan alokacji środków w 2009 roku na działania i poddziałania w poszczególnych Programach Operacyjnych

Stan alokacji środków w 2009 r. na działania i poddziałania w ramach poszczególnych programów operacyjnych, stan na 10.01.2011 r.

Działanie	Kwota alokacji na 2009/rundy aplikacyjne	Liczba złożonych wniosków	Wnioskowana kwota wsparcia w zł	Liczba podpisanych umów
POIG 1.4	839 350 000 zł*	1098*	1,5 mld	439
PO IG 3.1	154 968 00 zł	41	600 mln	16
PO IG 3.3.1	82 705 742 zł	37	129 mln	17
PO IG 3.3.2	62 369 000 zł	90	37 mln	42
PO IG 4.2	2 132 500 004,28 zł*	174*	744,5 mln*	104
PO IG 4.4	1 683 792 000 zł*	605*	10,2 mld*	143
PO IG 5.1	137 874 560 zł	33	430 mln	3
PO IG 5.2	99 725 289,91 zł 16 275 000 zł	40 IOB 28 (projekt systemowy)	224,6 mln 20 mln	22 22
PO IG 5.3	n/d	11	753 mln	10
PO IG 5.4	23 081 760 zł 9 795 223 zł	73 MSP 62 IOB	5,8 mln 68 mln	78 23
PO IG 6.1	72 088 666,66 zł*	974*	17 mln*	744
PO IG 8.1	420 615 747,14 zł*	4969*	3,3 mld*	1170
PO IG 8.2	497 759 973,98 zł*	1308*	3,9 mln 1,1 mld*	1 456
PO KL 2.1.1	509 000 000 zł	1092	2 mld	286
PO KL 2.1.2	50 000 000 zł*	43*	102,5 mln*	10
PO KL 2.1.3	n/d	22	359,7 mln	22
PO KL 2.2.1	n/d	3	177,7 mln	3
PO KL 2.2.2	n/d	1	10 mln	1
PO RPW 1.1	n/d	26	1,2 mld	26
PO RPW 1.2	n/d	1	98,2 mln	1
PO RPW 1.3	n/d	47	989 mln	47
PO RPW 1.4	n/d	25	191,5 mln	19
PO RPW II.1	n/d	0	0	1
PO RPW III.1	n/d	2	327,9 mln	2
PO RPW III.2	n/d	2	93,5 mln	1
PO RPW IV.1	n/d	13	461,6 mln	11
PO RPW V.1	n/d	0	0	1
PO RPW V.2	n/d	0	0	0

*Suma wszystkich rund aplikacyjnych

Stan alokacji środków w 2010 r. na działania i poddziałania w ramach poszczególnych programów operacyjnych, stan na 10.01.2011 r.

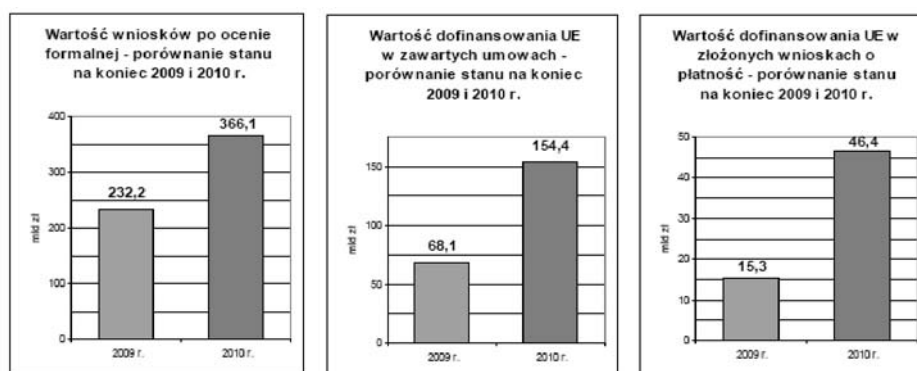
Działanie	Kwota alokacji na 2010/rundy aplikacyjne	Liczba złożonych wniosków	Wnioskowana kwota wsparcia w zł	Liczba podpisanych umów
PO IG 1.4	364 224 900 zł	620	1,9 mld	
PO IG 3.1	53 444 000 zł	69	592,7 mln	
PO IG 3.3.2	20 624 500 zł	142	20,4 mln	25
PO IG 4.2	103 122 500 zł	124	589,1 mln	18
PO IG 5.1	67 847 094 zł	18	263 mln	1
PO IG 5.2 IOB	99 725 289,91 zł	28	165,4 mln	
PO IG 5.4.1	36 195 997,50 zł	77	7,5 mln	5
PO IG 6.1	41 329 143,33 zł	2358*	142,2 mln*	667
PO IG 8.1	320871702,73 zł	1850	799,6 mln	
PO IG 8.2	458 582 915,27 zł	1002	498,8 mln	
PO KL 2.1.1	100 000 000 zł	1256	2,7 mld	6
PO KL 2.1.2	30 000 000 zł*	36*	94,8 mln	2
PO RPW 1.3	144 003 694,41 zł	12	194 mln	

Źródło: informacje wewnętrzne PARP, z dnia 10.01.2011 r.

5. DANE ODNOŚNIE OGÓLNOKRAJOWYCH PROGRAMÓW REALIZOWANYCH W RAMACH PO IG W 2010 ROKU W PORÓWNANIU DO 2009 ROKU

Stan odnośnie wszystkich realizowanych projektów oraz przekazanych płatności dla przedsiębiorców korzystających z dopłat unijnych, na koniec 2010 roku według Ministerstwa Rozwoju Regionalnego przedstawia się następująco. Wartość poniesionych wydatków beneficjentów wynikająca ze złożonych wniosków o płatność wyniosła 64 mld zł (dla porównania na koniec 2009 r. wynosiła 20,2 mld zł). Wartość dofinansowania UE w złożonych wnioskach o płatność wyniosła 46,4 mld zł, co stanowi 17,5% alokacji na lata 2007-2013 (na koniec 2009 r. wynosiła 15,3 mld zł, co odpowiadało 5,6% alokacji).

Szczegółowe dane dotyczące złożonych wniosków o dofinansowanie, podpisanych umów oraz wniosków o płatność zostały przedstawione na wykresie 2.

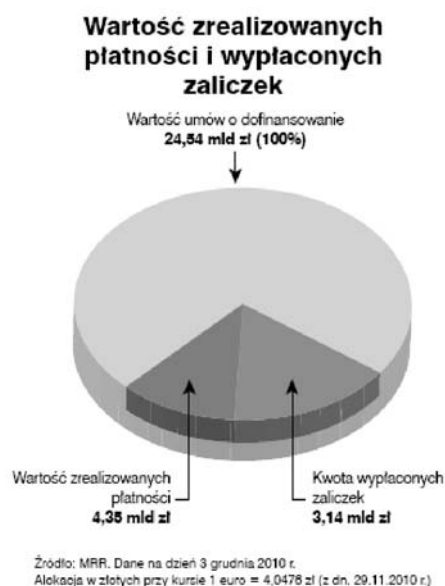


Źródło: informacja prasowa z dnia 4 stycznia 2011 r., Departament Komunikacji Społecznej i Mediów Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

Wykres 2. Wartości złożonych wniosków – porównanie stanu na koniec 2009 i 2010 roku

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego przedstawia następujące dane dotyczące zrealizowanych i zaksięgowanych płatności. Do 3 grudnia 2010 r. płatności na rzecz beneficjentów wyniosły ponad 4,3 mld zł, gdy według stanu na 30 września 2010 r. było to 3,6 mld zł, 31 sierpnia 2010 r. – 3,2 mld zł, a 30 lipca 2010 r. – 2,8 mld zł. Jak zatem wynika z tych danych, w ostatnich miesiącach resort przekazał na konta beneficjentów ok. 1,5 mld zł. Ponadto Instytucja Zarządzająca PO IG poświadczyla i certyfikowała już do Komisji Europejskiej wydatki w kwocie 4,155 mld zł.

Wielkości zrealizowanych płatności oraz wypłaconych zaliczek dla przedsiębiorców, którzy podpisali Umowy o dofinansowanie i realizują projekty w ramach PO IG przedstawia wykres 2.



Źródło: Biuletyn „Innowacyjni” 4 (10)/2010 r., Departament Zarządzania Programami Konkurencyjności i Innowacyjności, Wydział Informacji i Promocji Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

Wykres 2. Wartość zrealizowanych płatności i wypłaconych zaliczek

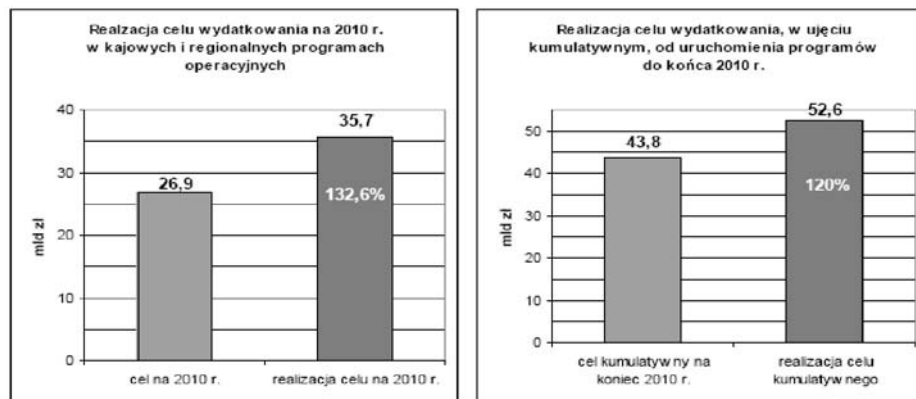
Ogólne wydatkowanie w 2010 roku w krajowych i regionalnych programach operacyjnych przedstawia się, wg Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, następująco. Cel certyfikacji wydatków do Komisji Europejskiej przyjęty na 2010 roku wynosił blisko 2,277 mld zł w odniesieniu do programów krajowych i regionalnych oraz 21,373 mln euro dla programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej.

Według stanu na 31 grudnia 2010 r. certyfikowano 35,7 mld zł w ramach krajowych i regionalnych programów operacyjnych, co stanowi 132,6% przyjętego celu na 2010 roku. W przypadku programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej certyfikowano 23,9 mln euro, co stanowi 111,8% celu na 2010 rok.

Natomiast kumulatywny cel certyfikacji wydatków do KE przyjęty do realizacji do końca 2010 r. wynosił 43,804 mld zł w odniesieniu do programów krajowych i regionalnych, oraz 25 mln euro dla programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej. Według stanu na koniec 2010 r., od początku wdrażania krajowych i regionalnych programów operacyjnych certyfikowano do KE 52,6 mld zł w ramach krajowych i regionalnych programów operacyjnych, co stanowi 120% kumulatywnego celu wydatkowania do końca 2010 roku. W przypadku progra-

mów Europejskiej Współpracy Terytorialnej certyfikowano dotychczas 27,5 mln euro, co oznacza realizację celu kumulatywnego w 110,1%.²

Szczegóły realizacji celu wydatkowania w krajowych i regionalnych programach operacyjnych założonego na 2010 r. przedstawia wykres 3.



Źródło: informacja prasowa z dnia 4 stycznia 2011 r., Departament Komunikacji Społecznej i Mediów Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

Wykres 3. Realizacja wydatkowania w 2010 roku

Według danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, do 31 grudnia 2010 roku Polska otrzymała z KE 15,281 mld euro (6,233 mld euro w formie zaliczki oraz 9,048 mld euro w formie refundacji). W 2010 roku do Polski trafiło ponad 6,6 mld euro w ramach refundacji poniesionych wydatków.

6. PLANY MINISTERSTWA ROZWOJU REGIONALNEGO ODNOŚNIE REALIZOWANIA PO IG W 2011 ROKU

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego miało następujący plan wydatkowania Funduszy Europejskich na 2011 rok. Minimalny cel wydatkowania (w ujęciu kumulatywnym bez Europejskiej Współpracy Terytorialnej), jest określony na poziomie wydatków, jakie od uruchomienia programów do końca 2011 r. certyfikowane będą do Komisji Europejskiej i będzie on wynosił blisko 92,3 mld zł. W 2011 roku Ministerstwo Rozwoju Regionalnego planuje poświadczyć w Komisji wydatki na kwotę blisko 40 mld zł.

² www.mrr.gov.pl, data dostępu (03.12.2010).

6.1. REALIZACJA REGIONALNYCH PROGRAMÓW OPERACYJNYCH

O ile realizacja i wydatkowanie krajowych programów PO IG jest na wysokim poziomie, to instytucje realizujące regionalne programy potrzebowały dodatkowego bodźca, by zwiększyć ilość realizowanych projektów. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego wprowadziło narzędzie, w postaci Krajowej Rezerwy Wykonania, zachęcające jednostki realizujące Regionalne Programy Operacyjne do sprawnego wdrażania funduszy europejskich. To premia 512 mln euro dla regionów, które zawnioskują do Komisji Europejskiej o refundację co najmniej 20% ogólnej puli środków przyznanych im na lata 2007-2013. Wszystkie województwa spełniły kryterium dopuszczające do podziału środków. Warto podkreślić, że jeszcze rok temu wspomniany wskaźnik wynosił w poszczególnych regionach średnio 4,3%, podczas gdy dzisiaj jest to średnio 26%. Widać zatem, że m.in. dzięki Krajowej Rezerwie Wykonania województwa bardzo sprawnie i szybko wdrażają swoje programy. Podział dodatkowych środków na poszczególne regiony będzie znany na przełomie stycznia i lutego 2012 roku.

Tabela 2. Stopień wypełnienia kryterium dostępu do KRW przez poszczególne RPO

RPO Województwo	Aktualna alokacja (EFRR)	Kryterium dopuszczające KRW	
		Kwoty odpowiadające środkom UE zawnioskowane do KE	
	EUR	EUR	% realizacji zobowiązań UE na lata 2007-13
Dolnośląskie	1 213 144 879	312 443 759	25,8%
Kujawsko-Pomorskie	951 003 820	244 968 456	25,8%
Lubelskie	1 155 854 549	272 432 272	23,6%
Lubuskie	439 173 096	157 272 343	35,8%
Łódzkie	1 006 380 910	266 695 620	26,5%
Małopolskie	1 290 274 402	353 374 653	27,4%
Mazowieckie	1 831 496 698	403 178 583	22,0%
Opolskie	427 144 813	195 742 674	45,8%
Podkarpackie	1 136 307 823	297 078 856	26,1%
Podlaskie	636 207 883	178 880 054	28,1%
Pomorskie	885 065 762	279 179 701	31,5%
Śląskie	1 712 980 303	374 224 501	21,8%
Świętokrzyskie	725 807 266	215 371 672	29,7%
Warmińsko-Mazurskie	1 036 542 041	228 347 512	22,0%
Wielkopolskie	1 272 792 644	420 783 974	33,1%
Zachodniopomorskie	835 437 299	206 175 678	24,7%
OGÓŁEM:	16 555 614 188	4 406 150 308	26,6%

Źródło: informacja prasowa z dnia 4 stycznia 2011 r., Departament Komunikacji Społecznej i Mediów Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

Tabela 2. przedstawia stopień wypełnienia kryterium dostępu do Krajowej Rezerwy Wykonania przez poszczególne RPO – stan na 31 grudnia 2010 roku

6.2. PLANY STRATEGII ROZWOJU NA LATA 2010-2020

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego już teraz planuje i przygotowuje nową politykę regionalną, która będzie realizowana po zakończeniu obecnego okresu programowania 2007-2013. Rada Ministrów przyjęła „Krajową Strategię Rozwoju Regionalnego 2010-2020: Regiony, Miasta, Obszary Wiejskie” oraz związany z nią plan działań. To bardzo ważny etap nie tylko w procesie strategicznego zarządzania krajem, ale i w zmianie podejścia do rozwoju regionalnego naszego państwa.

Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego przedstawia zupełnie nową wizję polityki regionalnej, uwzględniającą potrzeby różnych typów regionów, poprzez wykorzystanie ich wewnętrznych potencjałów. Strategia kładzie też akcent na wspieranie całych regionów przyczyniając się do równomiernego, przyspieszonego rozwoju kraju. Z niegdyś ponad 200 luźno powiązanych ze sobą dokumentów strategicznych, w procesie weryfikacji powstanie 9 uporządkowanych strategii sektorowych. KSRR została przyjęta jako pierwsza.

Resort rozwoju regionalnego bierze aktywny udział w dyskusji nad przyszłością funduszy unijnych po 2013 roku. Dnia 18 sierpnia 2010 roku zostało przyjęte Stanowisko Rządu w sprawie przyszłości Polityki Spójności. Dąży się do tego, by polityka spójności była jednoznacznie identyfikowana z polityką rozwojową. Jest to jedyna spośród unijnych polityk, która mieści w sobie wszystkie 3 cele Strategii EU-2020, czyli „wzrost inteligentny” – innowacyjność, „wzrost zielony” i „włączenie” – zapobieganie wykluczaniu grup społecznych z rynku pracy. Komisja Europejska dysponuje różnymi instrumentami, ale żaden z nich nie obejmuje wszystkich celów w takim stopniu jak polityka spójności, która jest w stanie realizować takie projekty, które w pakiecie mieszczą wszystkie 3 cele.

7. CHARAKTERYSTYKA PROJEKTÓW REALIZOWANYCH W RAMACH PO IG

W dalszej części skupię się na analizie projektów zrealizowanych do tej pory w ramach PO IG. Program ten jest już wdrażany od 2007 roku, w związku z tym instytucje zarządzające dysponują wieloma wnioskami zarówno pozytywnej, jak i negatywnej strony wdrażania projektów unijnych.

Główny nacisk, w perspektywie programowej 2007-2013 w ramach realizowanego Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, kładziony jest na projekty związane z rozwojem prac B+R przez małe i średnie przedsiębiorstwa. To

właśnie prace badawcze, prace rozwojowe, projekty innowacyjne mają największy wpływ na rozwój rodzimej gospodarki.

Za innowacyjne rozwiązania uważa się wiedzę technologiczną w postaci wartości niematerialnych i prawnych, która umożliwia wytwarzanie nowych lub udoskonalonych wyrobów lub usług. W szczególności nową technologią są wyniki badań i prac rozwojowych. Dokumentem potwierdzającym innowacyjność nowej technologii jest opinia niezależnej jednostki naukowej. Powinna ona zawierać stwierdzenia, że nowa technologia umożliwi wytwarzanie nowych lub udoskonalonych wyrobów lub usług i nie jest stosowana na świecie przez okres dłuższy niż pięć lat.

W rozwiniętych gospodarkach główną siłą napędową wzrostu produktywności są innowacje oparte na 3 filarach: badaniach i rozwoju (B+R), wiedzy oraz edukacji. Innowacyjność staje się jednym z kluczowych mierników konkurencyjności. Działania innowacyjne generują znaczącą wartość dodaną dla przemysłu i usług oraz przyczyniają się do umocnienia zdolności konkurencyjnej krajowej gospodarki na rynku międzynarodowym. Innowacyjność jest kluczowym elementem zwiększającym wydajność i wzrost gospodarczy, szczególnie w epoce gwałtownych zmian technologicznych. Trendy rozwojowe państw wysoko rozwiniętych pokazują, że jedynie budowanie przewagi konkurencyjnej opartej na wiedzy i innowacjach może zagwarantować trwały rozwój oraz tworzenie nowych, lepszych miejsc pracy.³

Zgodnie z wymogami strategii gospodarki opartej na wiedzy, PO IG ma na celu wspieranie innowacyjności zarówno w jednostkach naukowych, jak i przedsiębiorstwach. Niestety polskie firmy wciąż cechuje niska skłonność do wdrażania innowacji.

Na zlecenie PARP powstał raport informujący o wpływie udzielanych przez państwo dotacji unijnych na rozwój ekonomiczny przedsiębiorstw, oraz o strukturze finansowej przedsiębiorców realizujących projekty innowacyjne, badawczo-rozwojowe.

Przeprowadzona analiza wskazuje, że większość firm innowacyjnych nawet w okresie dobrej koniunktury inwestuje w oparciu o środki własne. W okresie obecnego osłabienia gospodarczego ta tendencja wzmocniła się – 87% firm innowacyjnych wskazało, że finansuje obecnie swoje inwestycje w całości lub w części ze środków własnych.⁴ Z kredytu bankowego korzysta obecnie 39% innowatorów. Ważnym źródłem finansowania dla firm innowacyjnych są także fundusze unijne. Wykorzystując środki europejskie, prawie 25% z nich inwestuje w zasoby ludzkie, w nowe maszyny i urządzenia oraz nowe technologie, a także w B+R.

³ *Innowacyjność 2008*, A. Żołnierski (red.), PARP, Warszawa 2008, s. 32-36.

⁴ *Raport końcowy: Wpływ dofinansowania prac B+R na poziom wdrażania ich wyników w MŚP*, P. Fabrowska, M. Mackiewicz (red.), PARP, Warszawa 2010, s.12.

Plany na najbliższe 3 lata, dotyczące inwestycji w te obszary z wykorzystaniem funduszy unijnych, ma ponad 50% firm innowacyjnych. Pokazuje to znaczenie, jakie dla innowacji w Polsce mają środki unijne.

Firmy innowacyjne twierdzą, że inwestycje w innowacje, które zrealizowały, wpłynęły pozytywnie na ich sytuację w całym 2009 roku. Ponad 68% firm innowacyjnych już dzisiaj wie, że ich przychody ze sprzedaży wzrosły, a 66% – że wzrosły także zyski. 65% firm wprowadziło na rynek nowe produkty i usługi, a 55% zauważyło wzrost udziałów w rynku w 2009 roku. I co dla perspektyw rozwoju bardzo ważne – 56% firm innowacyjnych zwiększyło w 2009 r. nakłady na B+R.⁵

Kolejne dane odnośnie wdrażania innowacji w przedsiębiorstwach pochodzą z analizy przeprowadzonej przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości w 2006 roku. Wyniki przeprowadzonych analiz wskazują, iż w latach 2002-2004 małe i średnie przedsiębiorstwa wdrożyły głównie innowacje produktowe i procesowe, opracowane wewnątrz przedsiębiorstwa lub grupy firm. Wśród dużych podmiotów mniej jest takich, które opierały się tylko na własnych zasobach. Wynika to z większej skłonności korporacji do współpracy w procesie innowacyjnym oraz posiadania przez nie środków pozwalających na zakup innowacji z zewnątrz. Innowacje procesowe w mniejszym stopniu powstają wewnątrz niż innowacje produktowe. W latach 2002-2004 71% małych firm, które wdrożyły nowe procesy dokonało tego wewnątrz przedsiębiorstwa lub grupy, podobnie jak 63% średnich i 57% dużych. W przypadku innowacji produktowych powstały one w oparciu o własne siły w 78% firm małych, 82% średnich oraz 76% dużych.⁶

Natomiast poziom wdrożeń prac badawczo-rozwojowych małych i średnich firm można oszacować poprzez porównanie liczby przedsiębiorstw, które przerwały lub nie ukończyły projektu innowacyjnego z liczbą firm, które prowadziły w tym okresie wewnętrzne prace badawczo-rozwojowe. Taki minimalny poziom wdrożeń w latach 2004-2006 w Polsce wśród firm zatrudniających od 10 do 49 pracowników wyniósł 92,5%, gdyż maksymalnie 7,5% małych firm, jakie prowadziły prace badawczo-rozwojowe, nie ukończyło lub przerwało projekt innowacyjny. W grupie średnich firm prowadzących prace B+R, te które nie ukończyły lub przerwały projekt innowacyjny stanowiły 9,7%, zaś w grupie podmiotów zatrudniających ponad 249 pracowników 4,8%. Oznaczałoby to wysoką skuteczność prac B+R przedsiębiorstw w ujęciu ich wdrożeń w postaci nowych produktów czy procesów, jednak widać większe trudności w tym względzie sektora MŚP niż dużych podmiotów.⁷

⁵ Informacje wewnętrzne PARP, z dnia 12.01.2011 r.

⁶ *Innowacyjność 2006: Stan innowacyjności, metody wspierania, programy badawcze*, Raport PARP, Warszawa 2006, s. 36.

⁷ Informacje wewnętrzne PARP, z dnia 12.01.2011 r.

8. REALIZACJA PRAC BADAWCZO-ROZWOJOWYCH W RAMACH PO IG

Poniżej skoncentruję się na realizacji i wdrażaniu przez przedsiębiorców projektów z zakresu prac badawczo-rozwojowych dofinansowanych z UE. Przedsiębiorcy starają się o wsparcie dla projektów innowacyjnych, nowatorskich, takich które będą dopiero wprowadzane na rynek polski.

Poniżej przedstawiam dane Głównego Urzędu Statystycznego ukazujące zmiany jakie następowały od 2004 roku w działalności badawczo-rozwojowej małych i średnich firm w Polsce.

W 2006 roku nakłady na B+R wynosiły 0,56% PKB, podobnie jak w 2004 roku, podczas gdy średnio w UE ok. 1,8%. Zaledwie 25% nakładów na B+R w Polsce to środki biznesowe⁸. W 2007 roku nakłady biznesowe na działalność badawczo-rozwojową wyniosły 30,4% całkowitych, zaś całość nakładów badawczo-rozwojowych stanowiła zaledwie 0,57% PKB. Wskaźniki te poprawiły się w stosunku do 2004 roku, jednak ciągle są bardzo niskie. Nakłady biznesu na działalność badawczo-rozwojową stanowiły w 2007 roku 0,17% PKB.⁹

Tabela 3. Działalność innowacyjna i badawczo-rozwojowa MŚP w Polsce

Wyszczególnienie	Odsetek firm prowadzących B+R wewnętrzne 2004-2006 (%)			Nakłady w 2006 w tys. zł	
	razem	w tym prowadzone w sposób:		na działalność B+R firm innowacyjnych	na B+R na firmę prowadzącą takie prace
		ciągły	dorywczy		
O G Ó Ł E M	9,2	4	5,1	286,2	624,4
sektor publiczny	16	7,8	8,2	587,3	1311,7
sektor prywatny	8,8	3,8	5	258,5	563,0
10-49 pracując.	5,6	1,8	3,8	34,9	72,7
sektor publiczny	6,8	1,8	5	12,9	27,5
sektor prywatny	5,5	1,8	3,7	35,6	74,1
50-249 pracując.	13,3	6,2	7,1	97,1	236,8
sektor publiczny	14,3	6,2	8,3	95,4	248,3
sektor prywatny	13,2	6,2	7	97,3	235,7
powyżej 249 prac.	31,3	19,3	11,9	1300,6	2463,9
sektor publiczny	37,4	23,5	14	1452,6	2777,5

Źródło: *Innowacyjność 2008*, A. Żołnierski (red.), PARP, Warszawa 2008, s. 8.

Polska nie zbliżyła się więc do celu wyznaczonego przez Strategię Lizbońską: 3% nakładów na B+R w PKB w 2010 roku, z czego 2/3 mają być finansowane przez biznes. Małe i średnie firmy rzadziej prowadzą prace badawczo-rozwojowe, ze względu na ich duże ryzyko oraz czas trwania. W okresie 2002-2004 w Polsce średnio 9% przedsiębiorstw inwestowało w B+R. Tego typu inwestycje poniosło

⁸ *Nauka i technika w Polsce w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2007, s. 20.

⁹ Informacje wewnętrzne PARP, z dnia 12.01.2011 r.

5% małych firm, 14% średnich i 34% dużych. W latach 2004-2006 było takich firm nieznacznie więcej, bo 9,2% ogółu przedsiębiorstw. W tym okresie nakłady na B+R poniosło 5,6% małych przedsiębiorstw, 13,3% średnich i 31,3% dużych.

Tabela 3. ukazuje liczbę przedsiębiorstw realizujących prace badawczo-rozwojowe w podziale na przedsiębiorstwa publiczne i prywatne.

9. BARIERY ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ PRAC BADAWCZO-ROZWOJOWYCH, Z KTÓRYMI SPOTYKAJĄ SIĘ PRZEDSIĘBIORCY

Z analizy ekspertów Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową przeprowadzonego dla PARP w 2009 roku wynika, że Polskie MŚP spotykają się z wieloma barierami i problemami we wdrażaniu wyników prac badawczo-rozwojowych. Komercjalizacja prac B+R w przedsiębiorstwach wynika bezpośrednio z problematyki i specyfiki zarządzania działaniami w zakresie aktywności badawczo-rozwojowej. Eksperti Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową zwracają uwagę na często akcentowaną barierę wdrażania wyników prac B+R, jaką jest brak odpowiedniego finansowania takich działań. Polskie przedsiębiorstwa cechuje niska skłonność do wdrażania wyników prac B+R, między innymi z powodu braku środków finansowych.¹⁰

Według badań przeprowadzonych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową największą barierę dla innowacyjności MŚP stanowią wysokie koszty wprowadzania innowacji – wskazywało na to 67% spośród wszystkich badanych firm. Wśród ważniejszych przeszkód przedsiębiorstwa wymieniły także zbyt restrykcyjne przepisy prawne kępujące swobodę przedsiębiorczości (11%) i występowanie „czarnego rynku” (11%), czyli korzystanie przez konkurentów z nowoczesnych technologii i znaków towarowych w sposób nielegalny. Znacznie mniej dokuczliwe są: niechęć do zmian w firmie (6%), brak partnerów do współpracy (4%) oraz brak wykwalifikowanej kadry pracowniczej (2,6%). Wskazywano też na wysokie koszty innowacji, brak środków finansowych oraz ich długi okres zwrotu, a także zmienność prawa, która uniemożliwia racjonalne planowanie działalności gospodarczej.¹¹

Zdecydowana większość przedsiębiorców, ale też pracowników nauki w ogóle nie podejmuje prób współpracy, co jest głównym problemem komercjalizacji rozwiązań opracowanych zarówno wewnątrz przedsiębiorstw, jak i przez sferę B+R.

¹⁰ A. Żołnierski (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2008*, PARP, Warszawa 2009, s. 216.

¹¹ Ibidem, s. 184.

Wśród barier dotyczących sfery gospodarki za najważniejsze czynniki ograniczające transfer technologii ze środowiska przedsiębiorstw do sektora nauki autorzy raportu Pentor i PARP uznali: ograniczony potencjał finansowy przedsiębiorstw, jak też ograniczony potencjał przedsiębiorstw do absorpcji nowych technologii. W dalszej kolejności wskazywano na źle ukierunkowane wsparcie publiczne oraz trudności w uzyskaniu zewnętrznego finansowania.¹² Należy jednak wziąć pod uwagę, że przedsiębiorcy, przedstawiciele firm prowadzących prace badawcze twierdzą najczęściej, że uzyskanie bezpośredniego wsparcia w postaci dofinansowania prowadzonych prac nad nowymi produktami jest praktycznie niemożliwe. Badani przez Pentor i PARP, którzy prowadzili swoją działalność B+R, wskazywali na brak zainteresowania ze strony państwa, jak i organizacji finansujących takie działania. Kryteria wyboru są według nich na tyle niejasne, że skutecznie uniemożliwia to pozyskanie funduszy dla innowacyjnych rozwiązań.

Natomiast w przypadku badania realizowanego na zlecenie MNiSW firmy, które do tej pory nie zdecydowały się na współpracę z ośrodkami naukowymi najczęściej wskazywały na barierę w postaci braku adekwatnych uregulowań prawnych (np. podatkowych), które promowałyby taką współpracę (37%). Nie wiele mniej (33%) przedsiębiorców wskazuje, że ze strony ośrodków naukowych brak jest odpowiednich ofert współpracy.¹³

Podsumowując, bariery dla procesów innowacyjnych są dość zróżnicowane. Wyróżnić można bariery zewnętrzne, wśród których dominują czynniki rynkowe, ekonomiczne (siła konkurencji, możliwość zdobycia środków, cykl koniunkturalny czy działanie państwa) i bariery wewnętrzne, dotyczące samego przedsiębiorstwa i częściej związane są z czynnikami społecznymi (pracownicy, kultura organizacji czy ryzyko inwestycji spowodowane przez rodzaj branży). Najważniejsze z nich to biurokracja, która zdaniem przedsiębiorców jest największą barierą związaną z działaniem polskiego systemu prawnego-fiskalnego, która istotnie wpływa na poziom implementacji wyników prac B+R. Kolejną barierą dla innowacji jest brak środków finansowych dla nowych badań nad produktami. Prowadzący własną działalność B+R wykazują brak zainteresowania zarówno ze strony państwa, jak i organizacji finansujących takie działania. Kolejnym ograniczeniem jest trudny dostęp do środków unijnych. Skomplikowane procedury wypełniania wniosków oraz niejasne kryteria ich oceny zaowocowały tym, że tylko u nielicznych przedsiębiorców działania polegające na pozyskiwaniu środków z funduszy unijnych zostały zakończone sukcesem. Przedsiębiorcy, którzy nie ubiegają się o dofinansowanie są wyraźnie zniechęceni przez biurokrację unijną. Za barierę uznać można także brak wiedzy o możliwościach współpracy z instytucjami naukowymi. Przedsiębiorstwa nie dysponują wystarczającą wiedzą na temat działań

¹² P. Fabrowska, M. Mackiewicz (red.), *Raport końcowy: Wpływ dofinansowania prac B+R na poziom wdrażania ich wyników w MŚP*, PARP, Warszawa 2010, s. 18.

¹³ Ibidem, s. 19.

ności ośrodków badawczo-rozwojowych. Ośrodki te postrzegane są jako skupione głównie na działalności teoretycznej, a nie na faktycznych problemach firm.

Z kolei czynniki wewnętrzne w największej mierze oddziałujące na kulturę organizacji nieprzychylną innowacji w przedsiębiorstwie to: wypiętrzona struktura organizacyjna, system wynagrodzeń, brak odpowiedniej komunikacji z personelem, znaczna liczba pracowników liniowych, brak wsparcia kierownictwa, małe poczucie odpowiedzialności.

Przedsiębiorcy podkreślają także istnienie czynników sprzyjających efektywności wdrażania rozwiązań ze sfery B+R w przedsiębiorstwach.

Aktywność w zakresie wdrażania wyników prac B+R przez MŚP jest w dużym stopniu zależna od koniunktury gospodarczej. Przedsiębiorstwa innowacyjne kierują większą część sprzedaży na zagraniczne rynki i potencjalnie w większym stopniu są w stanie korzystać z pozytywnych impulsów procesów integracyjnych. W kreowaniu innowacyjnego produktu opartego o wyniki zewnętrznych prac B+R szczególnie przydatna jest zarówno wiedza specjalistyczna (merytoryczna) z określonej dziedziny, jak i wiedza dotycząca technik twórczego rozwiązywania problemów, a także przełamywania barier (np. stereotypowego postrzegania). Dzięki nim proces implementacji rozwiązań ze sfery B+R w przedsiębiorstwie staje się efektywniejszy. Niezbędne jest efektywne wykorzystanie kompetencji zatrudnionych pracowników i osiągnięcie efektu synergii między ich kompetencjami a właściwościami kierownictwa firmy.

Czynniki wewnętrzne pozytywnie wpływające na rozwój przedsiębiorstwa to przede wszystkim: osobowość ludzi kierujących firmą, kultura organizacyjna, struktura organizacyjna, przepływ informacji w firmie, wykształcenie formalne, doświadczenie praktyczne personelu, zasoby kwalifikacji, monitorowanie rynku i konkurencji.

Do czynników zewnętrznych można zaliczyć głównie: zasoby finansowe i dostęp do finansowania, otoczenie prawne, znaczenie konkurencji, możliwości współpracy i wsparcia ze strony administracji publicznej, jak i ze strony jednostek badawczo-rozwojowych, uwarunkowania rynku oraz jakość siły roboczej,

Podsumowując, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka jest programem, który ma na celu wspieranie szeroko rozumianej innowacyjności. Jest to zarówno bezpośrednie wsparcie dla przedsiębiorstw, instytucji otoczenia biznesu oraz jednostek naukowych świadczących przedsiębiorstwom usługi o wysokiej jakości, jak również wsparcie systemowe zapewniające rozwój środowiska instytucjonalnego innowacyjnych przedsiębiorstw. W ramach Programu wspierane są działania z zakresu innowacyjności produktowej, procesowej, marketingowej i organizacyjnej, które w sposób bezpośredni lub pośredni przyczyniają się do powstawania i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw. Wsparcie przewidziane w ramach Programu udzielane jest niezależnie od sektora czy branży, której doty-

czy (oczywiście są pewne ograniczenia wynikające z zakresu interwencji EFRR oraz regulacji dotyczących pomocy publicznej). W ramach Programu nie jest wspierana innowacyjność na poziomie lokalnym lub regionalnym. Tego rodzaju innowacyjność jest promowana i wspierana w Regionalnych Programach Operacyjnych i Programie Operacyjnym Rozwój Polski Wschodniej. W ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka wspierane są projekty, które są innowacyjne co najmniej w skali kraju lub na poziomie międzynarodowym. Jednym z obszarów wsparcia Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka jest zwiększanie znaczenia nauki w polskiej gospodarce. Celem jest wprowadzanie przez przedsiębiorstwa innowacji opartych na wynikach prac badawczo-rozwojowych, które mogą być oferowane przez jednostki badawczo-naukowe. Program ten daje możliwości rozwoju i dofinansowania zarówno dla projektów naukowych, samorządów, jak i przedsiębiorców.

10. WYBRANE DZIAŁANIA REALIZOWANE W RAMACH PO IG

Poniżej prezentuję niektóre działania PO IG wpisujące się w model transferu wiedzy i technologii. Są to działania, których głównym celem jest wspomaganie realizacji i udzielenie wsparcia na przeprowadzenie prac badawczych i rozwojowych, ochronę ich wyników, jak i wdrożenia. Mowa tu głównie o działaniach: 1.4-4.1, 4.2, 4.4, 4.5.2 i 5.4 PO IG.

Działanie 1.4 (Wsparcie projektów celowych) polega na dofinansowaniu projektów obejmujących przedsięwzięcia techniczne, technologiczne lub organizacyjne w przedsiębiorstwach. Dofinansowaniu podlega prowadzenie przez przedsiębiorców projektów składających się z części badawczej (badań przemysłowych i/lub prac rozwojowych). W wyniku tych przedsięwzięć dochodzi do budowy prototypu. Działanie 4.1 (Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R) jest naturalną kontynuacją prac badawczych i rozwojowych z działania 1.4. Etap ten polega na wdrożeniu i upowszechnieniu wyników prac badawczych w praktyce gospodarczej przedsiębiorcy. Budżet PO IG przewiduje na realizację działania 1.4-4.1 ok. 780 mln euro. Kwota wsparcia na prace badawcze i rozwojowe musi być niższa niż równowartość w złotych kwoty 7,5 miliona euro dla jednego projektu. Kwota wsparcia na wdrożenie wyników tych prac nie może przekroczyć 20 mln zł dla jednego przedsiębiorcy na jeden projekt.

Kolejnymi działaniami wspierającymi prace B+R przedsiębiorców związanymi ze znacznie szerszym ich zakresem są m.in. działanie 4.2 Inwestycje związane z działalnością B+R w przedsiębiorstwach, oraz 4.5.2 Wsparcie inwestycji w sektorze usług nowoczesnych. Działanie 4.2 PO IG ma na celu zwiększenie zaangażowania przedsiębiorców we wprowadzenie działalności B+R przez jej rozpoczęcie lub rozwój, przekształcenie w centrum badawczo-rozwojowe czy też wsparcie w zakresie opracowania wzoru przemysłowego lub użytkowego i wdro-

zenie go do produkcji. Uzyskanie statusu CBR przez przedsiębiorcę wiąże się ze spełnieniem dodatkowych wymagań (zgodnie z ustawą o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej), ale jest również związane z możliwością korzystania ze specjalnych rozwiązań podatkowych, jak zwolnienie z podatku od nieruchomości, w tym rolnego i leśnego, czy też możliwość tworzenia funduszu innowacyjności, dzięki któremu kwota odpisana pomniejszy podstawę opodatkowania.

Działanie 4.4 (Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym) to projekty inwestycyjne związane z zastosowaniem nowych rozwiązań technologicznych w produkcji lub usługach (w tym prowadzące do zmniejszenia szkodliwego oddziaływania na środowisko), dotyczące wprowadzenia nowych produktów lub usług, lub zasadniczej zmiany dotychczasowego procesu produkcyjnego.

Inwestycje w CBR, w tym centra usług inżynierskich czy też centra jakości, są też wspierane w ramach działania 4.5.2 PO IG. Jedną z różnic jest ograniczenie wartości inwestycji w działaniu 4.2 PO IG do wysokości 50 mln euro, podczas gdy w 4.5.2. nie określono ani minimalnej, ani maksymalnej wysokości projektu, oraz to, że wsparcie jest kierowane do istniejących przedsiębiorców, którzy już prowadzą działalność B+R i chcieliby dodatkowo skorzystać z możliwości płynących z posiadania statusu CBR. W ramach działania wskazana jest preferencja realizacji projektów przez MŚP. Na działanie 4.2 PO IG przeznaczono 186 mln euro, natomiast na całe działanie 4.5 PO IG – 1.054 mln euro.

Natomiast w efekcie dofinansowania z działania 5.4 (Zarządzanie własnością intelektualną) podmiot realizujący projekt innowacyjny otrzyma dofinansowanie na ochronę własności intelektualnej i sprawne nią zarządzanie. Chodzi tu głównie o zwiększenie konkurencyjności oferty przez zagraniczne zgłoszenia patentowe, które kosztami znacznie przewyższają krajowe.

Z punktu widzenia proinnowacyjnych działań skierowanych do przedsiębiorstw w PO IG istnieje pewien model transferu technologii, na który składają się następujące etapy:

1. Prace badawcze (PO IG 1.4, PO IG 4.2), w tym:
 - prace rozwojowe, jako prace wykorzystujące dotychczasową wiedzę, prowadzone w celu wytworzenia nowych lub udoskonalenia istniejących materiałów, wyrobów, urządzeń, usług, procesów, systemów bądź metod;
 - badania przemysłowe, jako planowe badania mające na celu pozyskanie nowej wiedzy, która może być przydatna do opracowania nowych albo znaczącego udoskonalenia istniejących produktów, procesów lub usług;
 - badania przedkonkurencyjne to przekształcenie wyników badań przemysłowych w plany, założenia lub projekty nowych albo udoskonalonych produktów bądź procesów, łącznie z prototypem.
2. Budowa prototypu o niekomercyjnym zastosowaniu (PO IG 1.4).

3. Prace przygotowawcze do wdrożenia wyników badań (PO IG 4.1), w tym:
 - budowa prototypu o komercyjnym zastosowaniu;
 - analizy rynkowe i poszukiwanie ostatecznego odbiorcy.
4. Doinwestowanie, jeśli konieczne (PO IG 4.4).
5. Ochrona wygenerowanej własności intelektualnej i zakup własności intelektualnej koniecznej dla kontynuacji rozwoju i produkcji (PO IG 5.4).
6. Prace wdrożeniowe (PO IG 4.1), w tym:
 - ocena technologii z punktu widzenia jej przydatności ekonomicznej i komercjalizacji;
 - opracowanie właściwej technologii wytwarzania i dokumentacji produkcyjnej;
 - weryfikacja przez produkcję małych ilości nowego produktu o charakterze pilotażowym;
 - określenie potrzeb rynku;
 - określenie i zlecenie badań jakościowych (próba typu, badania ekologiczne, możliwość dopuszczenia wyrobu na rynek itp.).
7. Ustalenie prawnych zasad upowszechnienia i komercjalizacji wyników badań (licencja, sprzedaż, know-how itp.).

Wyodrębnione powyżej fazy procesu innowacyjnego mają charakter umowny. Etapy te przenikają się wzajemnie, warunkują i zachodzi między nimi wiele sprzężeń. Uproszczony model wynikający z natury rzeczy i realizowanych projektów pozwala jednak lepiej zrozumieć, na czym polega innowacyjność i w efekcie transfer technologii.

Ponadto jak wynika z etapów opisanych powyżej proces ten kończy się ustaleniem zasad upowszechniania i komercjalizacji wyników badań, czyli wyborem ścieżki komercjalizacji. Może się ona odbywać przez sprzedaż bezpośrednią lub udzielenie licencji. Zanim jednak dojdzie do podpisania umowy licencji, należy dokonać poszukiwania partnera wdrażającego, odpowiedniego do charakteru wdrażanej technologii bądź produktu. Poszukiwania partnera gospodarczego mogą się opierać zarówno na analizach rynkowych, jak i analizach otoczenia patentowego. Tak w skrócie można opisać proces realizowania przez przedsiębiorców projektów wspomaganych dotacjami unijnymi.

11. PODSUMOWANIE

Z danych przedstawionych w opracowaniu widać, iż wdrażanie PO IG w końcu 2010 roku wyraźnie przyspiesza. Ilość realizowanych projektów coraz szybciej wzrasta. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego zatwierdza coraz więcej wniosków. Rośnie liczba podpisywanych umów z beneficjentami. Jak wynika z publikowanych danych resort transferuje na konta beneficjentów ok. 500 mln zł

miesięcznie. Najbliższe miesiące to ostatnia szansa, by skorzystać ze środków dostępnych w ramach Programu, ponieważ kończy się Perspektywa Finansowa zatwierdzona przez Parlament Europejski na lata 2007-2013. Niestety coraz mniej środków unijnych zostaje do podziału między chętnych przedsiębiorców.

Podsumowując opracowanie głównym celem Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013 jest rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa. Program ma zachęcić firmy do prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej, transferu rozwiązań innowacyjnych z sektora nauki do biznesu, zakupu i wdrożenia wyników prac badawczo-rozwojowych, a następnie ich realizacji.

Jednak należy również podkreślić, że dotacje z funduszy europejskich nie są dla wszystkich przedsiębiorców. Złożenie wniosku powinno być poprzedzone rzetelną analizą stanu ekonomicznego, a także stanu kadrowego firm. Przedsiębiorcy powinni pamiętać, iż dofinansowanie z Unii Europejskiej pokrywa jedynie część planowanych wydatków. Druga część musi być zapewniona przez przedsiębiorstwa. Inwestycje związane z badaniami i rozwojem, nowoczesnymi technologiami mają jedynie wspomagać, wpływać na umocnienie pozycji firmy i ułatwiać jej rozwój i ekspansję nowych rynków. Z dotacji unijnych powinny korzystać jedynie firmy, które wdrażają bardzo dobrze przeanalizowane projekty. Przedsiębiorcy powinni sięgać po wnioski o dofinansowanie, jeżeli mają absolutną pewność, że uda im się wdrożyć wyniki zaplanowanych prac. Zbyt, wprowadzenie na rynek wytworzonego procesu lub produktu powinno być niemalże zagwarantowane przez przedsiębiorców. W przeciwnym wypadku ryzyko zwrotu dotacji, bądź nie osiągnięcie zaplanowanego zysku jest zbyt duże.

Jak widzimy z danych przedstawionych wcześniej polskie przedsiębiorstwa korzystają chętnie z pomocy środków unijnych. By jednak dotacje unijne zostały odpowiednio wykorzystane to właśnie po stronie przedsiębiorstw jest zaplanowanie innowacyjnego transferu wiedzy, technologii czy usługi. A następnie wdrożenie jej na rynek tak, by osiągnąć maksymalny zysk.

Bibliografia

Biuletyn „Innowacyjni” 4 (10)/2010, Departament Zarządzania Programami Konkurencyjności i Innowacyjności Wydział Informacji i Promocji Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

Fabrowska P., Mackiewicz M. (red.), *Raport końcowy: Wpływ dofinansowania prac B+R na poziom wdrażania ich wyników w MŚP*, PARP, Warszawa 2010.

Informacja prasowa z dnia 4 stycznia 2011 r., Departament Komunikacji Społecznej i Mediów Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

Informacje wewnętrzne PARP.

Innowacyjność 2006. Stan innowacyjności, metody wspierania, programy badawcze, Raport PARP, Warszawa 2006.

Nauka i technika w Polsce w 2006 r., GUS, Warszawa 2007.

Żołnierski A. (red.), *Innowacyjność 2008*, PARP, Warszawa 2008.

Żołnierski A. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2008*, PARP, Warszawa 2009.

Elżbieta Stasiak

ZMIANY W ZALUDNIENIU OBSZARÓW POLSKI W ŚWIEŹLE SPISÓW POWSZECHNYCH

1. WPROWADZENIE

Informacje o ludności zawsze stanowiły wieloaspektową wartość. Dlatego też w różnych okresach historycznych były podejmowane próby liczenia ludności. Bowiem precyzyjne liczenie obywateli pozwala nie tylko na zbudowanie statystycznego wizerunku społeczeństwa, ale daje bogatą wiedzę na jego temat.

Spisy powszechne są bardzo istotne dla pozyskiwania danych związanych z funkcjonowaniem społeczeństwa. Zakłada się, że powinien im przyświecać cel profesjonalnej ich realizacji, co nie jest bez znaczenia dla odbioru wizerunku państwa przez obywateli.

Zgodnie z Art. 4 Rozporządzenia (WE) Nr 763/2008 Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiej z dnia 9.07.2008 roku w sprawie spisów powszechnych ludności i mieszkań, państwa członkowskie UE zobligowane są do zbierania danych statystycznych.

Źródłami danych mogą być¹:

- tradycyjne spisy powszechne;
- spisy powszechne oparte na danych z rejestrów administracyjnych;
- kombinacja tradycyjnych spisów powszechnych z badaniami reprezentacyjnymi;
- kombinacja spisów powszechnych w oparciu o dane z rejestrów administracyjnych z badaniami reprezentacyjnymi;
- kombinacja spisów powszechnych w oparciu o dane z rejestrów administracyjnych z tradycyjnymi spisami powszechnymi;

¹ *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej Rok LXIII*, GUS, Zakład Wyd. Statystycznych, Warszawa 2003, s. 100.

- kombinacja spisów powszechnych w oparciu o dane z rejestrów administracyjnych badaniami reprezentacyjnymi oraz tradycyjnych spisów powszechnych;
- odpowiednie badania oparte na próbie rotacyjnej („kroczące” spisy powszechne).

Niniejszy tekst jest bardzo skrótowym przedstawieniem zmian ludnościowych, jakie zachodziły w Polsce w przestrzeni historycznej, w oparciu o spisy ludnościowe.

2. HISTORYCZNY RYS ZMIAN LUDNOŚCIOWYCH W POLSCE

Wiadomo, iż oceny stanu zaludnienia Polski we wcześniejszych okresach historycznych są niezwykle utrudnione m.in. z powodu wyjątkowo dużej zmienności terytorium państwowego. Nie ma jak porównywać stanu zaludnienia np. Polski z czasów piastowskich, kiedy to powierzchnia kraju nie przekraczała 250 tys. km² z Rzeczpospolitą Obojga Narodów – państwem federacyjnym złożonym z Korony Królestwa Polskiego i Wielkiego Księstwa Litewskiego, istniejącym w latach 1569-1795 na mocy Unii Lubelskiej, które rozciągało się na większości terytorium dzisiejszej Polski, Litwy, Białorusi i Ukrainy, a częściowo także Łotwy i Estonii, i było swoistym kolosem w sensie przestrzennym. W pierwszej połowie XVII wieku osiągnęło ono swój maksymalny zasięg terytorialny wynoszący ok. 990 tys. km², a więc ponad trzykrotnie więcej, niż terytorium współczesnej Polski. Liczba ludności Rzeczpospolitej Obojga Narodów wahała się od ok. 6,5 mln w 1569 r. do ok. 14 mln w 1772, a więc 6 do 3,5 raza mniej niż obecnie.

Jeszcze trudniejsza jest ocena liczby ludności w okresie rozbiorów, kiedy państwo polskie nie istniało, a zaborcy w wyniku trzech rozbiorów zagarnęli:

- Rosja – 463,2 tys. km² obszaru i ponad 5,4 mln mieszkańców,
- Prusy – 141,4 tys. km² obszaru i ok. 2,6 mln mieszkańców,
- Austria – 128,9 tys. km² i ok. 4,2 mln mieszkańców.²

Mimo, iż Polska jako państwo niepodległe odrodziła się w 1918 roku i powróciła wówczas na mapę polityczną Europy, kształt jej granic był wciąż niestabilny. Ostatecznie ukształtował się dopiero w latach 1921-1922, po zawarciu traktatu ryskiego z bolszewicką Rosją i zakończeniu plebiscytów na Górnym Śląsku oraz Warmii i Mazurach. Odrodzone państwo polskie zajmowało powierzchnię 388,6 tys. km² i w zasadzie jego wielkość przestrzenna była niezmienna do II wojny światowej.

² B. Gediga, *Atlas historyczny Polski*, Towarzystwo Krzewienia Kultury Polskiej FORUM, Warszawa 1996, s. 18.

Obecne granice naszego kraju ukształtowały się po II wojnie światowej, po decyzjach trzech wielkich mocarstw w 1945 roku podjętych w Jałcie i Poczdamie, i objęły tereny zachodnie po Odrę i Nysę Łużycką, na północy zaś przebiegają wzdłuż wybrzeża Bałtyckiego. Granicę południową przywrócono w zasadzie przedwojenną. Natomiast na wschodzie ustalono granicę na Bugu wg tzw. linii Curzona. Uważa się, że współczesne granice Polski zbliżone są swym zasięgiem do granic Polski piastowskiej, ale tylko ok. 67% pokrywa się z terytorium przedwojennym.³

Obecnie terytorium Polski liczy 322,6 tys. km² i pod względem wielkości jesteśmy na 9. miejscu wśród 43. państw kontynentu europejskiego.⁴ Powojennemu kształtowaniu się terytorium naszego kraju towarzyszyły ogromne przemieszczenia ludności.

3. SPISY STATYSTYCZNE ŹRÓDŁEM WIEDZY O LUDNOŚCI

Pierwszy spis w Polsce był przeprowadzony w 1790 roku, ale objął jedynie niewielką część kraju. Miał on charakter spisu sumarycznego. W tym samym roku miał miejsce pierwszy spis ludności w Stanach Zjednoczonych. Nieco wcześniej, bo w 1749 roku przeprowadzono pierwszy spis ludności w Szwecji. Pierwszych spisów powszechnych dokonano najprawdopodobniej w Egipcie w latach 3340 i 3350 p.n.e. Przeprowadzano tam wówczas spisy ludności i jej majątku, o czym informują papirusowe rękopisy znalezione w świątyniach faraonów. Praktyki przeprowadzania okresowych spisów służyły wówczas do zbierania podatku oraz określenia przydatności do służby wojskowej. Nieco później, bo w II w. p.n.e., spisu ludności i jej majątku dokonano w Chinach.

Na ziemiach polskich znajdujących się pod zaborami spisy odbywały się w państwie pruskim od 1817 roku, a w austriackim od połowy XIX wieku. Natomiast w Rosji carskiej pierwszy i jedyny spis ludności przeprowadzono w 1897 roku.⁵ Spisy te były przeprowadzane przez państwa zaborcze w różnych częściach ziem polskich i chociaż dostarczały wartościowych informacji, to już przed wojną polscy statystycy i historycy w odrodzonej Polsce kwestionowali wiarygodność niektórych danych.

W odrodzonym państwie polskim przeprowadzono dwa spisy w okresie międzywojennym, tj. w latach 1921 i 1931. Pierwszy Powszechny Spis Ludności z 30 września 1921 roku był pierwszym spisem powszechnym przeprowadzonym

³ A. Maryański, *Ludność*, [w:] I. Fierla (red.), *Geografia Gospodarcza Polski*, PWE, Warszawa 1995, s. 26.

⁴ *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2010*, GUS, Warszawa, s. 110, 831.

⁵ A. Maryański, *Ludność...*, op. cit., s. 27.

przez państwo polskie. Spisem tym objęto prawie cały obszar Rzeczypospolitej, z wyjątkiem tych części kraju, które nadal były objęte konfliktem i sporami międzynarodowymi, czyli z wyjątkiem Górnego Śląska, objętego powstaniami śląskimi, i Wileńszczyzny, której status prawny był nieuregulowany. Zakres tematyczny tego spisu brał pod uwagę specyficzną sytuację demograficzną odrodzonego i integrującego się po rozbiorach państwa. Spis zawierał pytania o podstawowe cechy demograficzne, takie jak płeć, data urodzenia, stan cywilny, charakterystykę zawodową ludności, inwalidztwo i sieroctwo, sytuację mieszkaniową i rolnictwo. Pytania dotyczyły także miejsca urodzenia, cech etnicznych (wyznanie, obywatelstwo, język ojczysty, narodowość), umiejętności czytania i poziomu wykształcenia, sieroctwa dzieci do 16 lat oraz ułomności fizycznych (głuchota, niemota, ślepota, brak kończyn). Dalsze pytania dotyczyły zawodu głównego (źródła utrzymania) i pobocznego w chwili spisu i zawodu głównego w chwili wybuchu I wojny światowej, posiadanych zwierząt gospodarskich, obszaru gospodarstwa i struktury użytkowania ziemi. Osobny formularz dotyczył zamieszkanych budynków. Wyniki tego pierwszego Powszechnego Spisu Ludności zostały opublikowane w serii *Statystyka Polski* w 29 tomach, z których ostatni wydano w 1932 roku.

Już wkrótce po przeprowadzeniu, pierwszy w odrodzonym państwie polskim spis, wzbudzał zastrzeżenia. Krytykowano niedociągnięcia organizacyjne, które budziły wątpliwości co do wiarygodności uzyskanych danych. Dość istotny problem stanowił też brak ufności wobec ankietatorów, co było szczególnie widoczne na ziemiach wschodnich. Ponadto brak wiedzy drobnych rolników na temat ilości posiadanej przez nich ziemi stanowił też kwestię problematyczną. Uzyskane wówczas informacje, dotyczące statystyki narodowościowej na terenach wschodnich, uznaje się także za dość kontrowersyjne.⁶

Dla Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), który istniał zaledwie od 1918 roku i był odpowiedzialny za merytoryczne i organizacyjne przygotowanie pierwszego Powszechnego Spisu Ludności, przedsięwzięcie to okazało się dużym wyzwaniem. Spis został poprzedzony szeroką kampanią informacyjną. Wydano specjalną ulotkę informacyjną i broszurę *Pierwszy spis ludności*. GUS organizował konferencje prasowe, spotkania informacyjne, przygotowywał materiały i artykuły prasowe. Do pracy przy spisie zaangażowano ogromną liczbę komisarzy spisowych, referentów spisowych, przedstawicieli lokalnej władzy wojskowej, sołtysów, wójtów lub ich zastępców. Zadbano o to, by komisarzami spisowymi zostawały osoby obdarzone zaufaniem oraz cieszące się poważaniem, autorytetem w swoich środowiskach. Rada Ministrów wydała specjalne rozporządzenie w sprawie przeprowadzania powszechnego spisu ludności.⁷ Mówiło ono o obo-

⁶ A. Maryański, *Ludność...*, op. cit., s. 28 i nast.

⁷ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 czerwca 1921 r. w sprawie przeprowadzenia powszechnego spisu ludności, Dz. U. 1921 nr 58, poz. 368.

wiązku współpracy z komisarzami spisowymi i udzielania prawdziwych informacji pod groźbą kary finansowej. Jednakże dość powszechna była świadomość, że powodzenie tego przedsięwzięcia jest uzależnione od przychylnego nastawienia ludności i zaangażowania.

Drugi Powszechny Spis Ludności został przeprowadzony w odrodzonym państwie polskim 9 grudnia 1931 roku. Według tego spisu populacja Polski wynosiła wówczas 32.108 tys., z czego 21.835 tys. stanowili Polacy, a resztę tj. 10.273 tys. stanowiły mniejszości narodowe⁸. Spis jednakże uważany jest za zniekształcony ze względów politycznych, zawyżający liczbę Polaków i zaniżający liczbę mniejszości narodowych.

Drugi spis przeprowadzono na podstawie ustawy z dnia 14 października 1931 roku, która ustaliła datę najbliższego spisu, a także potwierdziła, że kolejne spisy będą przeprowadzane co 10 lat, w terminach ustalanych każdorazowo przez Radę Ministrów. Zakres i organizację spisu określiło rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 2 września 1931 roku⁹. Wprowadzono zmiany w stosunku do tematyki poprzedniego pierwszego spisu tj. z 1921 roku. Opuszczono pytanie o narodowość, zrezygnowano także ze spisu gospodarstw rolnych i pozostawiono tylko pytanie o ogólną powierzchnię gruntów i użytków rolnych. W zbiorze pytań znajdowało się też pytanie o umiejętność czytania i pisanie. Bez wątpienia więc już te pierwsze powszechne spisy ludności gromadziły podstawowe dane o wykształceniu i tym samym wskazywały poziom analfabetyzmu.

Wyniki spisu opublikowano w serii *Statystyka Polski* w 39 tomach w latach 1936-1939 w podziale administracyjnym według stanu w dniu 1 stycznia 1933 roku (dla województw centralnych i wschodnich), bądź w dniu 1 sierpnia 1934 roku (dla województw zachodnich i południowych). Publikację skorowidzu miejscowości przerwał wybuch II wojny światowej. Wydano jedynie zeszyt dotyczący województwa wileńskiego, który zawierał skorowidz gmin z podaniem liczby budynków mieszkalnych i liczby ludności według płci.

Podobnie jak w przypadku pierwszego spisu, tak i wobec tego drugiego z 1931 roku polscy statystycy i historycy stawiali zarzuty braku wiarygodności w odniesieniu do statystyki narodowościowej na terenach wschodnich.

Trzeci spis, planowany za kolejne 10 lat, a więc na rok 1941, nie odbył się z powodu wybuchu wojny. Po II wojnie światowej podjęto pierwszą próbę statystycznego ujęcia ludności w lutym 1946 roku. Jak wiadomo jednak, w tym czasie trwały jeszcze na szeroką skalę powojenne ruchy migracyjne. Kolejne spisy powszechne były przeprowadzone w następujących latach: 1950, 1960, 1970, 1978,

⁸ Drugi powszechny spis ludności, zeszyt 62, Warszawa 1937.

⁹ Dz. U. 1931, nr 80, poz. 629 – *Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 2 września 1931 r. w sprawie przeprowadzenia drugiego powszechnego spisu ludności*.

1988 i ostatni w 2002 roku. Najnowszy odbył się wiosną 2011 roku, ale na publikację jego wyników trzeba będzie poczekać minimum 1-2 lata.

Od drugiego spisu powszechnego, tj. od 1931 roku, przyjęła się w Polsce tradycja przeprowadzania spisów powszechnych w pierwszej połowie grudnia, kiedy to ruchliwość przestrzenna ludności jest raczej mniejsza.

Źródła danych pozwalających na ocenę liczby ludności różnią się nieco w zależności od okresu historycznego. Na przykład liczbę ludności w Polsce przedrozbiorowej oceniano się na podstawie rejestrów podatkowych, co było realne mniej więcej od XIV wieku. Natomiast wcześniejsze szacunki liczby ludności miały podstawy czysto teoretyczne. Ocenia się, że liczba ludności ok. 1000 roku wynosiła ok. 1-1,5 mln. Przyjmuje się, że w drugiej połowie XIV wieku na obszarze Polski, liczącym 240 tys. km², zamieszkiwało ok. 2 mln ludności, a więc zaledwie 8 osób na km².¹⁰ W wiekach XIV i XV stosunkowo szybko zwiększała się liczba ludności Polski i ok. 1650 roku na obszarze zajmującym ponad 900 tys. km² mieszkało prawie 11 mln ludności. Wiek XVII to okres katastrofalnych wojen polsko-tureckich, polsko-rosyjskich i polsko-kozackich oraz „potopu szwedzkiego” na terenach Rzeczypospolitej. Te wieloletnie konflikty zbrojne zredukowały liczbę ludności Polski o co najmniej 1/3. W XVIII wieku straty te zostały jednak odrobione.

Tuż przed rozbiorami, w ówczesnej Polsce, na obszarze ok. 733 tys. km² żyło ok. 14 mln mieszkańców. Ponieważ ówczesne kryteria pojęcia narodowości były mało jednoznaczne, przyjmuje się, że Polacy mogli stanowić mniej niż 50% ludności zamieszkującej obszar Polski.

Wiek XIX to okres wielkich przemian, które zachodziły od końca XVIII wieku, poprzez wiek XIX do początku XX. Zachodzące w połowie XIX wieku w całej ówczesnej Europie procesy cywilizacyjne, objęły swym zasięgiem sferę ekonomiczną, stosunki społeczne, obyczajowe, politykę. Nie pozostało to bez wpływu na ówczesne zaludnienie. W tym okresie miał miejsce ogromny postęp techniczny w wielu dziedzinach życia. Nastąpił wzrost wydajności pracy, poprawa jakości życia szerokich mas ludności, przełom w medycynie (odkrycia Pasteura) itp. To wszystko wpłynęło na znaczne zmniejszenie umieralności i zwiększenie przyrostu naturalnego. Były to symptomy „pierwszej rewolucji demograficznej”, które do pozbawionej państwowości Polski, dotarły dopiero w drugiej połowie XIX wieku. Na przeważającym obszarze świata długość ludzkiego życia od XIX w. wydłużyła się prawie dwukrotnie.

Pierwszy spis z 1921 roku nastąpił tuż po zakończeniu I wojny światowej i odrodzeniu się państwowości polskiej, nie obejmował części Górnego Śląska (należał do Polski dopiero od 1922 roku) oraz części Wileńszczyzny. Ponadto odbywał się w czasie powrotu Polaków wysiedlonych podczas działań wojennych

¹⁰ A. Maryański, *Ludność...*, op. cit., s. 27.

przez władze carskie w głąb Rosji. Dlatego też dane pochodzące z niego uznaje się za nie w pełni miarodajne, a uzyskaną liczbę ludności – 27,2 mln – raczej za wielkość orientacyjną. Dopiero następny, drugi już spis z 1931 roku wykazał, że ówczesne terytorium Polski zamieszkiwało 32.107,3 tys. osób. Jednak, jak już zaznaczałam wyniki tego spisu również były krytykowane w odniesieniu do statystyki narodowościowej na terenach wschodnich¹¹.

Ogromne zmiany demograficzne, wynikające głównie ze strat ludności, spowodowała II wojna światowa. Straty ludnościowe Polski tego okresu, wynikające ze zmian granic, a przede wszystkim ze strat biologicznych, szacowane są na ok. 5 mln. Jednak trudno jest jednoznacznie stwierdzić, czy te szacunki są prawidłowe i pełne.

Jeśli chodzi o rozwój demograficzny Polski w okresie powojennym, to z pewnością ogromny wpływ na jego kształt miały wielkie przesiedlenia ludności, poczynając od wysiedlenia ludności niemieckiej z ziem przejętych przez Polskę na zachodzie i zasiedlanie ich ludnością polską, a kończąc na repatriacji Polaków z ziem, które weszły w skład Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich. Te masowe migracje trwały aż do 1947 roku. Po ich zakończeniu, procesy ludnościowe w Polsce zaczęły toczyć się w sposób w miarę naturalny.

Jak już zaznaczyłam, w przedstawionym opracowaniu oparłam się na danych spisowych, zestawionych przez GUS.

Tabela1. Ludność Polski ogółem, z podziałem na miasto i wieś w latach 1946-2002

Daty spisów	Ludność ogółem		Ludność wiejska		Ludność miejska	
	w tys.	na 1 km ² powierzchni	w tys.	w% ogółem	w tys.	w % ogółem
14.II.1946	23.930	77	16.109	68,2	7.517	31,8
6.XII.1960	29.776	95	15.200	51,7	14.200	48,3
7.XII.1978	35.061	112	14.911	42,5	20.150	57,5
7.XII.1988	37.879	121	14.704	38,8	23.175	61,2
20.V.2002	38.230	122	14.620	38,3	23.610	61,7

Źródło: A. Stasiak, *Przemiany struktur demograficznych i społecznych wsi polskiej po 1946 r. Wizja przyszłości*, [w:] A. Stasiak (red.), *Wieś polska w świetle wyników NSP 2002 i PSR 2002 (Aspekty społeczne, ekonomiczne i przestrzenne)*, Biuletyn KPZK PAN, Zeszyt 213, Warszawa 2004, s. 18-19.

¹¹ A. Maryański, *Ludność...*, op. cit., s. 28 i nast.

Tabela 2. Ludność Polski ogółem, według płci oraz z podziałem na ludność miejską i wiejską na podstawie spisów

Data spisu	Ogółem	M	K	% ludność		Ludność na 1 km ²
				miejska	wiejska	
14 II 1946	23.930	10.954	12.976	31,8	68,2	77
3 XII 1950	25.008	11.928	13.080	39,0	61,0	80
6 XII 1960	29.776	14.404	15.372	48,3	51,7	95
8 XII 1970	32.642	15.854	16.788	52,3	47,7	104
7 XII 1978	35.061	17.079	17.982	57,5	42,5	112
7 XII 1988	37.879	18.465	19.414	61,2	38,8	121
20 V 2002	38.230	18.516	19.714	61,8	38,2	122

Źródło: *Rocznik Statystyczny 2010*, GUS, Warszawa 2010, s. 218.

Poczynając od pierwszego powojennego spisu ludności tzw. Powszechnego Sumarycznego Spisu Ludności, który odbył się 14 lutego 1946 roku, spisy pozwalają na uzyskiwanie określonej wiedzy na temat ludności naszego kraju. Dane z pierwszego spisu umożliwiają określenie liczby ludności po zakończeniu II wojny światowej, na nowym terytorium Polski. Kolejne dane przedstawiają wyniki spisów, włącznie z ostatnim NSP 2002 roku.

Analiza ludności z podziałem na ludność wiejską i miejską pozwala zauważyć jednoznacznie, iż Polska po II wojnie światowej była krajem o niskim stopniu urbanizacji i zdecydowanej przewadze ludności wiejskiej.

Procesy urbanizacji i uprzemysłowienia spowodowały migrację ludności do miast, a w latach 1960-1970 zrównoważenie liczby ludności wsi i miast (patrz tab. 2). Na skutek wysokiego przyrostu naturalnego, który trwał do końca lat 80. ubiegłego stulecia w Polsce przybyło 14 mln ludności. Od końca lat 70. XX wieku liczba ludności wsi wykazywała stabilność i wahała się w granicach 14,9-14,7 mln osób. Wynikało to z intensywnych procesów migracyjnych o kierunku wieś-miasto, które trwały do końca lat 80. minionego wieku¹³. Zauważalne jest, iż po 1988 roku, zarówno ogólna liczba ludności Polski, jak i liczba ludności miast oraz wsi ulega już niewielkim zmianom. Powoduje to gwałtowny spadek przyrostu naturalnego oraz zahamowanie procesów migracyjnych (głównie o kierunku wieś-miasto). Jak kształtowała się liczba ludności naszego kraju w czasie kolejnych powojennych spisów (w obecnych granicach, powierzchnia ogólna 313 tys. km²), przedstawia tabela 2.

Najwyższy przyrost naturalny po II wojnie światowej miał miejsce w latach 1950-1955. Była to znana w demografii faza kompensacji strat wojennych w for-

¹³ E. Stasiak, *Wyludnianie się obszarów wiejskich Suwalszczyzny*, „Wieś Współczesna” 6/1981, s. 74-82.

mie eksplozji demograficznej, kiedy przyrost naturalny osiągnął prawie 20 promili. Było to zjawisko o nasileniu nienotowanym w żadnym innym kraju Europy. Różne były przyczyny tej „eksplozji demograficznej” w naszym kraju w okresie powojennym. Oprócz tendencji kompensacyjnych, które zazwyczaj występują po wojnach, istotnymi elementami były wówczas intensywna propaganda pronatalistyczna ówczesnych władz oraz zasiedlanie Ziemi Zachodnich, głównie przez ludzi młodych. Pod koniec lat 60. przyrost naturalny osiągnął najniższy poziom od zakończenia II wojny światowej – zaledwie 8,7 promila. W latach 60. i na początku lat 70. wystąpiło obniżenie stopy urodzeń. Spowodowane było to wejściem w wiek rozrodczy mało licznych roczników urodzonych w czasie II wojny światowej. Z kolei w latach 80. miał miejsce wtórny wyż demograficzny, tzw. „echo” demograficzne, kiedy to w wiek rozrodczy weszło pokolenie urodzone w czasie wyżu powojennego. Począwszy od lat 80. przyrost naturalny systematycznie maleje w naszym kraju, chociaż nie jest ujemny i nie ma tak dramatycznego obrazu, jak na przykład współcześnie na Ukrainie. Obecnie notuje się najniższe po wojnie wskaźniki przyrostu naturalnego. Jedną z przyczyn tego bardzo złożonego problemu jest wejście w wiek prokreacyjny ludzi urodzonych w czasie niżu demograficznego oraz zmiana modelu rodziny na mniej dzietny.

4. UWAGI KOŃCOWE

Można stwierdzić, iż człowiek stanowi najważniejszy i najcenniejszy potencjał, określający szanse rozwojowe nie tylko w odniesieniu do jednostki, ale także w skali makro. Poznanie więc, stanu faktycznego zagadnienia, będącego przedmiotem zainteresowania, pozwala na korygowanie obrazu rzeczywistości, przy jednoczesnym świadomym wpływie na kształtowanie przyszłości. Ułatwiają to spisy powszechne.

W przedstawionym tekście, z konieczności dość okrojonym objętościowo, analiza ma charakter ilościowy. To statystyczne ujęcie miało za zadanie przybliżenie ogólnej problematyki zmian w zaludnieniu obszarów Polski w aspekcie historycznym, eksponując wiedzę o spisach ludności. Mam nadzieję, że artykuł spełnia oczekiwania w podstawowym zakresie.

Bibliografia

- Bański J., *Obszary problemowe euroregionów wschodniego pogranicza*, [w:] Stasiak A., *Euroregiony wschodniego pogranicza – założenia i osiągnięcia*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2002.
- Cywoniuk M., Kozłowska-Burdziak M., *Podstawowe problemy wsi woj. podlaskiego*, [w:] Stasiak A. (red.), *Wieś polska dwa lata po wstąpieniu do Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem tzw. Ścian Wschodniej*, Biuletyn KPZK PAN, zeszyt 228, Warszawa 2006.

- Gediga B., *Atlas historyczny Polski*, Towarzystwo Krzewienia Kultury Polskiej FORUM, Warszawa 1996.
- Horodeński Cz., Sadowska-Snarska C. (red.), *Województwo podlaskie u progu XXI wieku*, Wyd. WSE, Białystok 2001.
- Maryański A., *Ludność*, [w:] Fierla I. (red.), *Geografia gospodarcza Polski*, PWE, Warszawa 1995.
- Stasiak A., *Przemiany struktur demograficznych i społecznych wsi polskiej po 1946 r. Wizja przyszłości*, [w:] Stasiak A. (red.), *Wieś polska w świetle wyników NSP 2002 i PSR 2002 (Aspekty społeczne, ekonomiczne i przestrzenne)*, Biuletyn KPZK PAN, zeszyt 213, Warszawa 2004.
- Stasiak E., *Wyludnianie się obszarów wiejskich Suwalszczyzny*, [w:] „Wieś Współczesna” 6/1981.

Jadwiga Stachura

TRANSFORMACJA USTROJOWA A EWOLUCJA SYSTEMU PARTYJNEGO W POLSCE¹

1. WSTĘP

W procesach transformacji ustrojowej, które na przełomie dwóch ostatnich dekad ubiegłego stulecia zmieniły charakter i oblicze Europy Środkowej i Wschodniej, Polska odegrała pionierską rolę. Jako pierwsza rozpoczęła przemiany, które doprowadziły do zastąpienia systemu komunistycznego liberalną demokracją rynkową, a w polityce zagranicznej – podporządkowanie Związkowi Sowieckiemu członkostwa w euroatlantyckich strukturach integracyjnych. Na przebieg transformacji w Polsce, zwłaszcza w jej początkowej fazie, duży wpływ wywarły doświadczenia okresu komunizmu. Skłaniały one do kompromisu i rezygnacji z rewolucyjnych zmian w ustroju politycznym, mimo eksplozji polityki, której przejawem był żywiołowy rozwój ugrupowań partyjnych. Dzięki determinacją polityków i wsparciu przywódców związkowych przeprowadzono szybkie i radykalne zmiany w gospodarce. Partie realizujące reformy płaciły za nie wysoką cenę, ponieważ społeczeństwo odreagowując trudy transformacji, odmawiało im poparcia w następnych wyborach. Wysokie poparcie dla centroprawicowej Platformy Obywatelskiej, utrzymujące się przez cztery lata jej rządów może świadczyć o kształtowaniu się w Polsce bardziej trwałej promodernizacyjnej większości.

Celem artykułu jest wskazanie na rolę sił politycznych jako promotorów przemian systemowych oraz na równoczesny wpływ tych przemian na preferencje polityczne społeczeństwa i ewolucję systemu partyjnego. Pierwszy, wprowadzający rozdział poświęcono specyfice polskiej transformacji, wynikającej z historycznych doświadczeń polskiego społeczeństwa oraz geopolitycznym uwarunkowaniom polskiej polityki. W następnych rozdziałach przedstawiono równoczesną

¹ Artykuł jest poprawioną wersją opracowania *Politics is crucial for changes*, które opublikowano w *Transformation in Poland and in the Southern Mediterranean. Sharing Experiences* pod redakcją K. Żukrowskiej (SGH, Wydawnictwo Poltext) w 2010 r.

transformację polityczną i gospodarczą wraz jej społecznymi aspektami oraz proces kształtowania systemu partyjnego i wpływy związków zawodowych. W tym kontekście kluczowego znaczenia nabierają z jednej strony konsekwencje społecznego rozczarowania polityką, a z drugiej rozpowszechnione w klasie politycznej przekonanie o potrzebie kontynuowania reform. W końcowej części artykułu analizując sukces centroprawicowych partii politycznych wskazano na związane z nim zróżnicowanie poglądów społecznych w odniesieniu do tradycji i potrzeby modernizacji państwa.

2. UWARUNKOWANIA HISTORYCZNE

Po II wojnie światowej państwo polskie powstało w zmienionych granicach jako Polska Rzeczypospolita Ludowa – twór o ograniczonej suwerenności, podporządkowany politycznie, militarnie i gospodarczo Związkowi Sowieckiemu. Radości z wyzwolenia kraju po bardzo brutalnej okupacji niemieckiej towarzyszyły gorycz i niezgoda na narzucony Polsce system. Z czasem większość społeczeństwa – przynajmniej pozornie – zaakceptowała narzucony ustrój. Zadecydowało o tym nie tylko upowszechnienie się przeświadczenia o braku perspektyw na zmianę geostrategicznego położenia Polski w czasach zimnej wojny. Niemalą rolę odegrało poczucie awansu społecznego i cywilizacyjnego znacznej części klasy robotniczej i chłopstwa oraz wywodzących się z nich środowisk inteligenckich. Jednocześnie – mimo podejmowanych przez władze starań o laicyzację społeczeństwa – dużym autorytetem cieszył się Kościół katolicki, wokół którego z czasem skupiła się opozycja polityczna.

Na specyfikę procesu polskiej transformacji miała wpływ ewolucja ustroju komunistycznego – od klasycznego totalitaryzmu, który przetrwał do roku 1956, do jego względnej liberalizacji. Po roku 1956 w Polsce pojawiły się różne, koncesjonowane przez władze, organizacje społeczne cieszące się pewną, ale zawsze ograniczoną, autonomią. Przełomowe znaczenie miało powstanie w latach 1976-1980 struktur i instytucji określanych mianem opozycji demokratycznej. Mirosława Grabowska opozycję tę uznaje za załączek społeczeństwa obywatelskiego, umożliwiający powstanie Solidarności – społeczeństwa obywatelskiego *par excellence*, który doprowadził do przemian demokratycznych po 1989 roku.²

Masowy, bo dziesięciomilionowy ruch polityczno-społeczny, jakim był w latach 1980-1981 NSZZ Solidarność, stał się jednym z głównych ośrodków oporu przeciwko PRL. Występowały w nim w różnym natężeniu rozmaite orientacje –

² M. Grabowska, T. Szawiel, *Budowanie demokracji. Podziały społeczne, partie polityczne i społeczeństwo obywatelskie w postkomunistycznej Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 15. Szerzej: W. Roszkowski, *Historia Polski, 1914-2005*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

katolicka, narodowa, socjaldemokratyczna, syndykalistyczna, liberalna. Przywódcy Solidarności unikali otwartego rzucania wyzwania władzy. Niemniej jednak dynamika ruchu Solidarność, formalnie akceptującego narzucony Polsce ustroj, w sposób nieuchronny wydawała się zmierzać do starcia z władzą, pozbawioną demokratycznej legitymizacji. Z uwagi na międzynarodowy kontekst wydarzeń w Polsce, takie starcie groziło bardzo poważnymi konsekwencjami. Pozostając bowiem częścią sowieckiej strefy wpływów, kraj nasz musiał liczyć się z prawdopodobieństwem „bratniej pomocy”.

Wprowadzenie w grudniu 1981 roku stanu wojennego wykopało przepaść między władzą a większością społeczeństwa, którego znaczna część pogrążyła się w apatii i zniechęceniu, zaś część rozpoczęła działalność opozycyjną w podziemiu. Podejmowane przez rządzących próby uzyskania poparcia społecznego nie powiodły się. Równocześnie, działające w podziemiu ugrupowania opozycyjne nie były w stanie doprowadzić do przełomu w konfrontacji z władzą. Poczucie impasu, po obu stronach, po stronie władzy dodatkowo pogłębione przez świadomość rozległości kryzysu społeczno-gospodarczego i wyczerpania się zdolności modernizacyjnych systemu komunistycznego, skłoniło władzę w sierpniu 1988 roku do zaproponowania opozycji rozmów „okrągłego stołu”. Zaproszenie do rokowań przyjęła Solidarność. Wokół niej skupili się działacze ugrupowań opozycyjnych oraz przedstawiciele naukowych i kulturalnych elit kraju. Poszukiwaniu porozumienia sprzyjały korzystne zmiany w otoczeniu zewnętrznym Polski, przede wszystkim kryzys w Związku Radzieckim, który doprowadził do osłabienia kontroli Kremla nad państwami satelickimi oraz aktywność polityki amerykańskiej, wspierającej środowiska opozycyjne w Polsce. Trudną do przecenienia rolę odegrał papież Jan Paweł II jako wielki autorytet moralny.

W wyniku rozpoczętych w lutym 1989 roku rozmów „okrągłego stołu”, komunistyczna władza i obóz Solidarności podpisały 5 kwietnia 1989 roku porozumienie, w którym uzgodniły ewolucyjną zmianę ustroju politycznego i gospodarczego, wprowadzenie m.in. pluralizmu politycznego i związkowego, wolności słowa, zrównanie wszystkich form własności, utworzenie Senatu i urzędu prezydenta oraz przeprowadzenie częściowo wolnych wyborów do parlamentu³. Porozumienie to nie tylko uruchomiło proces przemian ustrojowych w Polsce, ale też stało się katalizatorem zmian w innych krajach obozu komunistycznego. Było świadectwem dojrzałości negocjującej porozumienie elity, dowiodło umiejętności politycznego myślenia, zdolności do chłodnej kalkulacji zysków i strat oraz poszukiwania długofalowych rozwiązań, także kosztem doraźnych interesów. Obie strony – rządowa i opozycyjna – miały świadomość poruszania się po niezwykle ryzykownym gruncie, przede wszystkim z powodu zagrożenia, jakim dla kraju i dla nich osobiście mogłaby być niekorzystna zmiana koniunktury międzynarodo-

³ Zob.: J. Skórzyński, *Ugoda i rewolucja. Władza i opozycja 1985-1989*, Presspublica, Warszawa 1995, s.196-265.

wej. Czarnym scenariuszem byłoby przejęcie władzy w Związku Radzieckim przez ekipę wrogo nastawioną do liberalizacji systemu i stanowczo sprzeciwiającą się demontażowi imperium.

3. SPECYFIKA PRZEMIAN

W rozdziale poświęconym reformom, które przeprowadzono po powołaniu pierwszego niekomunistycznego rządu, zwrócono uwagę na problem społecznych oczekiwań w stosunku do transformacji. Te oczekiwania, a także koszty transformacji, na długo zaważą bowiem na społecznej percepcji przemian.

Pierwszy niekomunistyczny rząd powołano jesienią 1989 roku po zorganizowanych na mocy porozumienia „okrągłego stołu”, jeszcze nie w pełni demokratycznych, wyborach do Sejmu i Senatu w dniu 4 czerwca 1989 roku. Przyniosły one miażdżące zwycięstwo opozycji skupionej pod sztandarem Solidarności⁴. Takiego rozwoju wydarzeń nie spodziewała się żadna ze stron. Rządząca krajem Polska Zjednoczona Partia Robotnicza (PZPR) i jej satelici (Zjednoczone Stronnictwo Ludowe i Stronnictwo Demokratyczne) – nie spodziewali się druzgocącej klęski, zaś ruch Solidarności – triumfalnego zwycięstwa. Premierem nowego rządu został jeden z liderów opozycji Tadeusz Mazowiecki, natomiast w jego skład, obok osób związanych z Solidarnością i odgrywających w niej główną rolę, weszli również przedstawiciele ZSL i SD oraz na stanowiskach ministrów obrony narodowej i spraw wewnętrznych – reprezentanci PZPR. Ci ostatni wraz z gen. Wojciechem Jaruzelskim, wybranym przez Zgromadzenie Narodowe na prezydenta, byli gwarantami utrzymania dotychczasowego kursu w polityce zagranicznej. Mimo zmian Polska nadal pozostawała częścią obozu komunistycznego, którego błyskawiczny i pokojowy rozpad był w owym czasie jeszcze trudny do przewidzenia.

Tymczasem sytuacja ekonomiczna kraju była katastrofalna – gospodarka była zupełnie niewydolna, a hiperinflacja w 1989 roku osiągnęła poziom 700%. Rząd Tadeusza Mazowieckiego musiał jednocześnie rozpocząć realizację dwóch strategicznych zadań: przekształcić Polskę w państwo demokratyczne, zaś jej gospodarkę – w gospodarkę rynkową. Celem programu transformacji gospodarczej było zduszenie inflacji, wprowadzenie ekonomiki na ścieżkę trwałego wzrostu oraz przeprowadzenie procesu prywatyzacji i reprivatyzacji przy jednoczesnym zmniejszeniu udziału sektora państwowego (i/lub publicznego) w gospodarce. Autor tego programu, wicepremier Leszek Balcerowicz, realizował go metodą szybkich i radykalnych zmian, nazwanych „terapią szokową”. Balcerowicz zapowiadał, że będzie ona trwała pół roku. Stefan Małeck-Tepicht ocenia, że prze-

⁴ Znamienne, że tego samego dnia w Pekinie na Placu Niebiańskiego Spokoju komunistyczne władze ChRL brutalnie zmasakrowały demonstracje studentów.

prowadzano ją przez co najmniej 5 lat. Zwraca przy tym uwagę, że problem reprivatyzacji, czyli zwrotu właścicielom majątku bezprawnie zabranego przez komunistów, do dziś nie został rozwiązany⁵.

Transformacja ustrojowa w Polsce – a następnie w pozostałych krajach sowieckiego imperium – była ewenementem na skalę światową. Wcześniej wielokrotnie dyskutowano, czy zmiany powinny objąć najpierw ustroj polityczny, czy gospodarkę. Tymczasem przeprowadzono je jednocześnie w obu dziedzinach. Trzeba jednak pamiętać, że pierwszy impuls przyszedł ze sfery polityki. Wynikał ze społecznych oczekiwań na radykalne zmiany, z których charakteru i konsekwencji niewielu wówczas zdawało sobie sprawę.

Mimo upływu lat nadal pozostaje tematem dyskusji, czy koszty transformacji, które chyba najboleśniej dotknęły pracowników najemnych, mogłyby być bardziej sprawiedliwie rozłożone. Niewątpliwie najbardziej niekorzystnym zjawiskiem – w społecznym i indywidualnym wymiarze – było pojawienie się bezrobocia, które w niektórych regionach nabrało charakteru strukturalnego. Upadek wielkich państwowych zakładów przemysłowych spowodował utratę poczucia bezpieczeństwa w wielu środowiskach, m.in. wśród robotników, których zaangażowanie nadawało „Solidarności” masowy charakter. Reformy ekonomiczne spowodowały przemiany społeczne, jednak przekształcenia w strukturze społecznej następują powoli bardzo i są nadal – mimo upływu dwóch dekad – dalekie od zakończenia⁶.

Wydaje się, że na ocenie społecznych skutków transformacji zaważyły mocno wygórowane oczekiwania pod jej adresem. Znakomita większość społeczeństwa nie przypuszczała, że koszty transformacji w wielu przypadkach – nie tylko indywidualnych, ale również w odniesieniu do całych grup społecznych – mogą być tak dotkliwe i długotrwałe. Co więcej, powszechnie przypuszczano, że likwidacja niewydolnej gospodarki socjalistycznej i wprowadzenie efektywnego ustroju kapitalistycznego niemal automatycznie pociągnie za sobą znaczny wzrost stopy życiowej. Wzrost wprawdzie nastąpił, ale jego tempo i poziom, zwłaszcza w pierwszej połowie lat 90., były często poniżej oczekiwań. Nie brano też pod uwagę, że siemienizny socjalizm w zasadzie zapewniał poczucie bezpieczeństwa socjalnego, choć na bardzo minimalnym poziomie.

⁵ S. Małecki-Tepicht, *Przyczyny zmian systemu gospodarczego*, [w:] K. Żukrowska (red.), *Transformacja systemowa w Polsce*, SGH, Warszawa 2010, s. 278.

⁶ Szerzej: J. Wasilewski, *Formowanie się nowej struktury społecznej*, [w:] J. Wasilewski (red.), *Współczesne społeczeństwo polskie. Dynamika zmian*, Scholar, Warszawa 2006, s. 47-102.

Natomiast oferująca znacznie więcej możliwości gospodarka kapitalistyczna jest dużo bardziej konkurencyjna i takiej stabilizacji nie gwarantuje⁷.

W znacznej mierze spadkiem po socjalizmie są powszechne w rozmaitych środowiskach postawy roszczeniowe, wyrażające się w różnego rodzaju żądaniach (np. zapewnienia mieszkania czy pracy) pod adresem instytucji państwowych i publicznych. Takie postawy ks. Józef Tischner⁸ nazwał syndromem *homo sovieticus*, wiążąc je z duchowym zniewoleniem jednostki przez komunizm i z uzależnieniem jej od dóbr dostarczanych przez system polityczny.

Rozczarowanie części (choć z pewnością nie większości) społeczeństwa procesem transformacji, w połączeniu z postawami roszczeniowymi nie pozostało bez wpływu na procesy polityczne w Polsce. Tworzyło klimat sprzyjający pojawieniu się ugrupowań populistycznych. Zaważyło na losach partii, które podjęły trud reformy państwa i gospodarki, rzutowało też na wyniki wyborów parlamentarnych i prezydenckich.

Już na początku transformacji, na przełomie lat 1989/1990, obawy rządu premiera Mazowieckiego z jednej strony odnośnie gotowości społeczeństwa do ponoszenia ciężarów transformacji, a z drugiej – zdolności sił „starego porządku” do przeciwstawienia się reformom, miały duży wpływ na jego podejście do kwestii przekształcenia systemu politycznego. Wyłoniony w czerwcu 1989 roku Sejm, zwany kontraktowym, dwa dni przed końcem 1989 roku wprowadził zmiany do uchwalonej w 1952 roku Konstytucji Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej. W ramach tych zmian przywrócono tradycyjną nazwę państwa – Rzeczpospolita Polska oraz zdefiniowano charakter państwa jako demokratycznego państwa prawa i określono naród jako suwerena. W miejsce usuniętego artykułu o kierowniczej roli partii (PZPR) do Konstytucji wprowadzono zapis gwarantujący swobodę i dobrowolność tworzenia partii politycznych. Bardzo ważną zmianą było umieszczenie w Konstytucji artykułu gwarantującego swobodę działalności gospodarczej bez względu na formy własności przy zastrzeżeniu, że ograniczenie tej swobody może nastąpić jedynie poprzez wydanie odpowiedniej ustawy. W ten sposób uchwaloną w czasach stalinowskich Konstytucję adaptowano do potrzeb demokratycznego państwa. Żywot tej hybrydy był znacznie

⁷ M. Marody zwraca uwagę, że „siły społeczno-polityczne, które przyczyniły się do obalenia ustroju komunistycznego w gruncie rzeczy nie były zainteresowane tego rodzaju reformami, które nastąpiły po jego obaleniu, a które w wymiarze społeczno-ekonomicznym były podporządkowane budowie społeczeństwa rynkowego. Oczekiwano poprawienia systemu, bardziej sprawiedliwego i ulepszanego”. Por.: M. Marody, *Od społeczeństwa drugiego obiegu do społeczeństwa obywatelskiego*, „Przegląd Socjologiczny” 4/1999, s. 42.

⁸ J. Tischner, *Etyka Solidarności oraz „Homo Sovieticus”*, Znak, Kraków 2005, s.141 i nast.

dłuższy niż początkowo zakładano, ponieważ nowa konstytucja weszła w życie dopiero w październiku 1997 roku.

W odróżnieniu od radykalnych przekształceń w gospodarce, zmiany systemowe w sferze polityki następowały stopniowo i względnie powoli. Nie dokonano radykalnych zmian instytucjonalnych i nie dążono do eliminowania z życia publicznego osób związanych z *ancien regimem*. Wprost przeciwnie – przyjęto do wiadomości zmianę ich orientacji ideowo-politycznej i zaakceptowano udział w kształtowaniu nowego ustroju.

4. EKSPLOZJA POLITYKI

W części poświęconej kształtowaniu się systemu partyjnego w Polsce nacisk położono na dynamikę tego procesu, słabość organizacyjną powstających partii oraz konsekwencje rozczarowania polityką części społeczeństwa.

Po przejściu rządów w kraju, przywódcy zwycięskiego obozu Solidarności starali się utrzymać jedność swego zaplecza politycznego. Uważali bowiem, że na czas reformowania kraju i jego gospodarki niezbędny jest spokój społeczny. Skłaniała ich do tego również złożoność sytuacji międzynarodowej. W roli bezpośredniego zaplecza rządu – obok NSZZ Solidarność – działał Obywatelski Klub Parlamentarny, który po wyborach utworzyła w Sejmie i Senacie zwycięska „drużyna Wałęsy”. Tymczasem w zmienionych warunkach, gdy dawna opozycja stała się czynnikiem sprawczym przemian i jednocześnie integralną częścią przekształcającego się systemu, utrzymanie jedności, zwłaszcza po stronie zwycięskiej Solidarności okazało się niemożliwe.

Dynamika życia politycznego rozsadzała schemat dzielący scenę polityczną na dwa zwarte i zdyscyplinowane bloki – obóz solidarnościowy i obóz skupiony wokół tej części komunistycznego establishmentu politycznego, która była stroną przy „okrągłym stole”, zaakceptowała konieczność zmiany ustroju, a następnie udzieliła poparcia reformom realizowanym przez rząd Mazowieckiego. Ten podstawowy podział, który wynikał z genezy obu bloków – komunistyczny rodowód vs. opozycja wobec komunizmu – nie zniknął. Wprost przeciwnie – nabrał on trwałego charakteru. Przekształcając się w „podział postkomunistyczny na stronę postkomunistyczną i nie- lub antykomunistyczną”, stał się – zdaniem Mirosławy Grabowskiej⁹ – najważniejszym z punktu widzenia kształtowania się systemu partyjnego Polsce. Tymczasem wewnątrz każdej ze stron tego podziału powstawały nowe struktury, które zniszczyły fasadę pozornej – jak się okazało – wewnętrznej jedności każdej z nich.

⁹ M. Grabowska, *Podział postkomunistyczny. Społeczne podstawy polityki w Polsce po 1989 roku*, Scholar, Warszawa 2004, s. 255 i nast.

Strona postkomunistyczna – mimo dyskredytacji ideowej i politycznej – dysponowała stabilnym elektoratem. Dysponowała też pochodzącymi z poprzedniego systemu zasobami materialnymi, strukturami organizacyjnymi. Po rozwiązaniu PZPR w 1990 roku, na bazie tej partii lub w nawiązaniu do jej tradycji powstały lewicowe ugrupowania zaliczane do strony postkomunistycznej, które w swym programie i działaniach korzystały z doświadczeń zachodnioeuropejskich socjaldemokracji. Wśród nich główną siłą polityczną stał się Sojusz Lewicy Demokratycznej (SLD), utworzony w 1991 roku jako komitet wyborczy lewicowych ugrupowań. Z tworzących go partii największą była spadkobierczyni PZPR – Socjaldemokracja Rzeczypospolitej Polskiej. W skład SLD wchodziły także związki zawodowe i ich federacje oraz stowarzyszenia społeczne. W 1999 roku SLD przekształcił się w partię polityczną, która określa się jako centrolewicowa. Sojusz dwukrotnie – w latach 1993-1997 i 2001-2005 – był główną siłą polityczną w ówczesnych rządach koalicyjnych. Jednym z liderów SLD był Aleksander Kwaśniewski, bardzo popularny polityk, którzy przez dwie kadencje – w latach 1995-2005 – był prezydentem RP.

Znacznie większą dynamikę miały przemiany w szeroko rozumianym obozie Solidarności. Tu bardzo szybko ujawniały się i próbowały wypłynąć na szersze wody funkcjonujące dotychczas w podziemiu lub półlegalnie różnego rodzaju partie, kluby i stowarzyszenia. Korzystając z odzyskanej wolności powstawały nowe ugrupowania.¹⁰ Reprezentowały one niemal wszystkie opcje polityczne od socjaldemokratycznej przez demokratyczną, ludową, chrześcijańsko-narodową do konserwatywno-liberalnej. Podejmowano również próby restytucji dawnych partii i stronnictw politycznych. Były one jednak nieudane – głównie z powodu zerwania ciągłości historycznej, co w praktyce uniemożliwiało im przystosowanie się do zmieniających się warunków politycznych, społecznych i gospodarczych. Część powstających lub ujawniających się ugrupowań, zwłaszcza o orientacji konserwatywno-liberalnej i narodowej, mniej lub bardziej wyraźnie akcentowała swój dystans do obozu Solidarności. Własnego miejsca na scenie politycznej poszukiwał ruch ludowy. Nawiązywał on do stuletniej tradycji obecności partii chłopskich na polskiej scenie politycznej i jednocześnie korzystał z bazy organizacyjnej i materialnej, jaką dysponowało działające w komunistycznej Polsce Zjednoczone Stronnictwo Ludowe.

Programy wszystkich partii politycznych, niezależne od ich orientacji, były zgodne co do kierunku przemian – od komunizmu do demokracji i gospodarki rynkowej. W zasadzie wszystkie opowiadały się za suwerennym państwem de-

¹⁰ Rozległą panoramę kształtującej się w latach 1989-1991 sceny politycznej w Polsce przedstawiono w pracy: M. Dehnel-Szyc, J. Stachury, *Gry polityczne. Orientacje na dziś*, Volumen, Warszawa 1991. Zob. także M. Grabowska, T. Szawiel, *Anatomia elit politycznych. Partie polityczne w postkomunistycznej Polsce 1991-93*, Instytut Socjologii UW, Warszawa 1993, s. 13-30.

mokracji parlamentarnej, praworządnym, z pluralistycznym społeczeństwem i liberalną gospodarką. Powszechnie deklarowano przywiązanie do tradycji chrześcijańskich. Istotne różnice występowały w wielu szczegółowych kwestiach, takich jak charakter państwa, jego rola w gospodarce, stosunek do reform ekonomicznych i polityki społecznej. Te różnice podkreślali m.in. zwolennicy podziałów w obozie Solidarności, którzy wskazywali na brak konsensusu w wielu ważnych sprawach, zwłaszcza w odniesieniu do kwestii wyborów prezydenckich i dekomunizacji. Jednak na dynamice i liniach podziałów wśród ugrupowań politycznych w równym stopniu co kwestie programowe, zaważyły też konflikty i uprzedzenia oraz osobiste animozje sięgające okresu sprzed 1989 roku. Wzmocniła je dynamika walki politycznej w wolnej Polsce, która podnosiła temperaturę sporów.

Dominującą cechą wyłaniającej się z niebytu sceny politycznej była słabość organizacyjna znacznej większości podmiotów, aspirujących do aktywnego uczestnictwa w polityce. Poza nielicznymi wyjątkami były to partie „kanapowe” o niewielkiej liczbie członków i sympatyków, na ogół znane głównie w środowiskach założycielskich. Nie dysponowały zasobami finansowymi, niezbędnymi dla rozwinięcia działalności na większą skalę, która umożliwia dotarcie do opinii publicznej. Ta ostatnia po latach komunistycznej indoktrynacji była w praktyce nieprzygotowana do rozpoznania różnic między konkretnymi programami.

Bezpodstawne okazały się przypuszczenia, że szansę na trwałą obecność na polskiej scenie politycznej mają ugrupowania powstałe w wyniku podziałów Solidarności, których przywódcami będą najbardziej znani liderzy – Lech Wałęsa i Tadeusz Mazowiecki, rywale o prezydenturę w 1991 roku.¹¹ Zwolennicy Wałęsy, który jako ikona Solidarności miał poczucie głębokiego lekceważenia przez część swojego obozu, chcieli przyspieszenia przemian i zarzucali rządowi nadmierną ugodowość wobec sił starego porządku. Zwracali przy tym uwagę na narastanie społecznej apatii w miarę cofania się fali optymistycznych nastrojów i pogłębiania się codziennych trudności. Wyniki pierwszych powszechnych wyborów prezydenckich w Polsce były zaskakujące. Wygrał je wprawdzie Lech Wałęsa, ale dopiero w drugiej turze, w której zmierzył się z nieznanym wcześniej przybyszem z zagranicy, biznesmenem Stanem Tymińskim. Premier Tadeusz Mazowiecki w pierwszej turze zajął dopiero trzecie miejsce, a jego osobistą porażkę i jednocześnie środowiska reformatorów można tłumaczyć nie tylko skutkami reform gospodarczych, które dla przeciętnego wyborcy okazały się znacznie dotkliwsze niż przypuszczano. Nie bez znaczenia był również gabinetowy styl uprawiania polityki przez rząd i jego otoczenie. Dominowało wrażenie, że decyzje są przygotowywane i podejmowane w wąskim „swoim kręgu”, bez troski o to,

¹¹ Szerzej: M. Grabowska, I. Krzemiński, *Bitwa o Belweder*, Wydawnictwo Myśl, Wydawnictwo Literackie, Kraków 1991.

by motywacje dotarły i były przedstawione w sposób zrozumiały dla szerszej opinii publicznej.

Na Tymińskiego, którego hasła wyborcze były nie tylko prymitywne, ale i nielogiczne chętnie głosowali m.in. ludzie młodzi o wykształceniu zawodowym i niepełnym średnim oraz mieszkańcy małych i średnich miast. Ich preferencje wyborcze dowodziły, że przekonanie elit politycznych o głębokim zakorzenieniu ideałów i legendy Solidarności w polskim społeczeństwie było mocno przesadzone.

Ostrość konfliktów spowodowała brutalizację walki politycznej. Budzi to niechęć dużej części opinii publicznej. Skłania do postrzegania polityki jako brudnej gry, a polityków jako kłótliwych, agresywnych i oderwanych od rzeczywistości. Sprzyja rozczarowaniu polityką, pogłębianym przez bolesne dla wielu środowisk koszty procesu transformacji. Wielu utwierdza w poczuciu braku wpływu na sprawy publiczne i wynikającej z niego bezsensowności udziału w wyborach. Stąd też od początku przemian ustrojowych problemem jest niska frekwencja wyborcza, której przyczyny są trudne do jednoznacznego wyjaśnienia¹². Około 20% Polaków nigdy nie bierze udziału w wyborach, a 30% – tylko od czasu do czasu. Najwyższą frekwencję – 68,2% – odnotowano w drugiej turze wyborów prezydenckich w 1995 roku, w których prezydent Lech Wałęsa przegrał walkę o drugą kadencję z kandydatem lewicy Aleksandrem Kwaśniewskim. Na drugim miejscu pod względem liczby głosujących – 62,7% – były przełomowe wybory parlamentarne z 4 czerwca 1989 roku. W pozostałych wyborach do Sejmu i Senatu frekwencja oscyluje między 40,5% w 2005 roku, a 53,8% w roku 2007. W wyborach prezydenckich jest nieco wyższa i na ogół przekracza 50%. Najniższą frekwencję – zaledwie 20,9% – odnotowano w wyborach do Parlamentu Europejskiego w 2004 roku.

5. ROLA ZWIĄZKÓW ZAWODOWYCH

Znaczenie związków zawodowych we współczesnej Polsce i ich wpływ na scenę polityczną są nadal znaczne. Są one – choć w coraz mniejszym stopniu – pochodną przywódczej pozycji NSZZ Solidarność w zmaganiach z komunizmem. Poniższy rozdział przedstawia ewolucję w podejściu związkowców do reform, Z siły wspierającej reformy i modernizację kraju centrale związkowe przekształciły się w obrońcę *status quo*.

Dwadzieścia lat temu, po zmianie ustroju NSZZ Solidarność przez kilka lat roztaczał „parasol ochronny” nad reformami zapewniając spokój społeczny, trudny do przecenienia w procesie transformacji. Wielu jego działaczy objęło sta-

¹² Zob.: M. Cześnik, *Partycypacja wyborcza w Polsce. Perspektywa porównawcza*, Scholar, Warszawa 2007, s. 214 i nast.

nowiska rządowe. Za poparcie udzielone reformom „Solidarność” zapłaciła wysoką cenę, ponieważ „na dole” strategia jej przywódców była często niezrozumiała. Budziła rozczarowanie i w konsekwencji spadek społecznego zainteresowania członkostwem.

Przywódcy NSZZ Solidarność usiłowali łączyć tradycyjne funkcje związkowe z dążeniem do umocnienia pozycji związku jako ważnego gracza na scenie politycznej. Przedstawiciele Solidarności zasiadali w parlamencie w latach 1989-2001. Z inicjatywy przewodniczącego związku Mariana Krzaklewskiego, w 1996 roku powstała Akcja Wyborcza Solidarność – koalicja wcześniej skłóconych prawicowych partii, która po wygranych wyborach parlamentarnych w 1997 roku utworzyła rząd koalicyjny z Unią Wolności. W 1999 roku NSZZ Solidarność utworzył partię polityczną – Ruch Społeczny AWS, która jednak okazała się niewypałem. Po przegranej Mariana Krzaklewskiego w wyborach prezydenckich w 2000 roku i AWS w wyborach parlamentarnych w 2001 roku, kolejny przewodniczący związku Janusz Śniadek ogłosił, że związek wycofuje się z czynnej polityki i skoncentruje się na działalności związkowej. W następnych latach NSZZ Solidarność udzielał poparcia partii Prawo i Sprawiedliwość i jej kandydatom na prezydenta – Lechowi Kaczyńskiemu w 2005 roku i Jarosławowi Kaczyńskiemu w 2010 roku. Wynikało ono z przekonania przywódców związkowych, że spośród partii politycznych PiS najlepiej reprezentuje interesy zarówno ludzi pracy, jak i całego narodu.

Niestety po latach transformacji ustrojowej polskie związki pod względem liczebności znacznie ustępują związkom w krajach starej Unii Europejskiej – o czym pisze J. Gardawski w publikacji poświęconej transformacji systemowej w Polsce¹³. W ostatnim dwudziestoleciu poziom uzwiązkowienia w Polsce obniżył się z około 80% pracowników do około 14%. Liczebność poszczególnych związków należy do ich najpilniej strzeżonych tajemnic. W listopadzie 2009 roku „Gazeta Prawna”¹⁴ informowała, że do największej centrali związkowej NSZZ Solidarność należy 680 tys. osób. Druga pod względem wielkości centrala – Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych (OPZZ), które współdziała z SLD i jest jego zapleczem związkowym, liczy 535 tys. członków. Na trzecim miejscu plasuje się Forum Związków Zawodowych (FZZ). Liczbę członków setek pozostałych, z reguły miniaturowych związków szacowano na ok. 500 tys. osób. Bastionem ruchu związkowego są przedsiębiorstwa państwowe i komunalne, które nadal – mimo zmniejszania się ich wielkości i prywatyzacji gospodarki – mają duże znaczenie w takich branżach jak przemysł wydobywczy, energetyka czy kolej. W przedsiębiorstwach sprywatyzowanych i w segmencie małych przed-

¹³ J. Gardawski, *Polskie związki zawodowe w procesie transformacji*, [w:] K. Żukrowska, *Transformacja systemowa...*, op. cit., s. 183 i nast.

¹⁴ A. Radwan, *Polacy nie chcą należeć do związków zawodowych*, „Gazeta Prawna” 222/2009, s. B1.

siębiorstw związki zawodowe praktycznie zanikły. W sektorze własności zagranicznej sytuacja jest tylko niewiele lepsza – związki działają w niektórych dużych firmach.

Negatywnie na kondycję ruchu związkowego i jego prestiż wśród pracowników wpływa oligarchizacja kierownictw związkowych, której sprzyja zniesienie zasady kadencyjności w związkach. Nierzadkie są przypadki podejmowania przez związki działalności o charakterze gospodarczym na podstawie koncesji przyznanych im przez dyrekcje przedsiębiorstw. Niechęć menedżerów i prywatnych pracodawców do związków umacnia zjawisko „związkokracji” w firmach państwowych. Jest ono patologiczną formą pluralizmu związkowego, który ułatwia tworzenie organizacji związkowych w zakładach pracy. Powoduje to, że zwłaszcza w dużych firmach działa kilka, a niekiedy kilkanaście związków, z którymi pracodawca musi się porozumieć. Co więcej, w kryzysowych sytuacjach w przedsiębiorstwach powstają nowe organizacje związkowe, które – by zdobyć sobie miejsce wśród już działających – muszą być od nich bardziej radykalne.

Mimo malejących zdolności ruchu związkowego do angażowania się w obronę praw pracowniczych, polityczna pozycja ruchu związkowego jest nadal stosunkowo silna. W dużej mierze wynika ona z rozległych uprawnień, jakie przyznano związkom (a zwłaszcza ich działaczom), m.in. w uchwalonej w 1991 roku ustawie o związkach zawodowych. Niezależnie od afiliacji i sympatii politycznych, wszystkie centrale związkowe (w tym również te mniejsze) są najbardziej skuteczne w obronie *status quo*. W praktyce w ostatniej dekadzie ich głównym celem stało się niedopuszczenie do uszczuplenia przywilejów branżowych, jakie uzyskali wcześniej pracownicy sektora publicznego i przedsiębiorstw państwowych. Związki, często sprzymierzone z menedżerami, usiłują przeciwdziałać lub ograniczyć restrukturyzację branż i zakładów, skądinąd niezbędną dla sprostania konkurencji na międzynarodowym rynku. Sprzeciwiają się prywatyzacji, która na ogół prowadzi do zmniejszenia zatrudnienia i znaczącego osłabienia pozycji organizacji związkowych. Niejednokrotnie domagają się publicznej pomocy, konserwującej niewydolną organizację przedsiębiorstw, co w konsekwencji może przyczyniać się nawet do upadku poszczególnych sektorów. Przykładem krótkowzrocznej polityki związkowców są losy przemysłu stocznioowego. W tym przypadku naciski na kolejne rządy – ze względu na związki NSZZ Solidarność z tą branżą – były bardzo skuteczne. Niestety przyczyniły się do jej upadku, gdy możliwości rządu udzielania pomocy stoczniom zostały wyczerpane. Związki zawodowe organizują, najchętniej w stolicy, masowe i często burzliwe demonstracje. Są one pokazami siły, niekiedy zaś wyrazem poparcia dla ugrupowań opozycyjnych. Najczęściej są skutecznym instrumentem nacisku na polityków, skłaniającym ich do rezygnacji z projektów, które związki zawodowe uznają za sprzeczne z ich interesami.

6. PORAŹKI REFORMATORÓW CZY KOREKTY CONSENSUSU?

W tym rozdziale, poświęconym dynamice zmian na scenie politycznej w znacznej mierze skorelowanej z procesem transformacji gospodarczej, za jedną z głównych przyczyn porażek partii reformatorskich uznano frustracje wyborców. Zwrócono uwagę na istnienie nieformalnego konsensusu, który skłania elity partyjne do podejmowania działań na rzecz modernizacji państwa.

Charakterystyczną cechą życia politycznego w Polsce jest zmienność preferencji wyborców, która powoduje, że dotychczas żadnemu ugrupowaniu nie udało się zwyciężyć w dwóch kolejnych wyborach do parlamentu. W 1993 roku nieoczekiwanie i zaledwie po czterech latach od obalenia komunizmu, w atmosferze rozczarowania rezultatami rządów skłóconego i podzielonego obozu Solidarności oraz zaniepokojenia rosnącymi wpływami Kościoła katolickiego, wybory wygrali postkomuniści – lewicowa koalicja skupiona wokół SLD. Zwycięzcą w następnych wyborach parlamentarnych w 1997 roku była prawicowa Akcja Wyborcza Solidarność. Po czterech latach kolejne wybory w 2001 roku wygrał SLD. W 2005 roku ze zwycięstwa wyborczego cieszyło się prawicowe Prawo i Sprawiedliwość, a następne wybory w 2007 roku, po skróceniu kadencji parlamentu, wygrała centroprawicowa Platforma Obywatelska (PO). Żadna ze zwycięskich partii nie miała przewagi wystarczającej, by samodzielnie rządzić i musiała utworzyć rząd koalicyjny.

Zgodnie z logiką kampanii wyborczych dotychczas niemal wszystkie partie walcząc o głosy wyborców krytkowały reformy podejmowane – z mniejszym lub większym powodzeniem – przez poprzedników. Deklarując troskę o pracowników najemnych, bezrobotnych i emerytów uwodzono wyborców obietnicami poprawy poziomu życia, bez obciążania kosztami reform. W praktyce większość przedwyborczych obietnic okazywała się niemożliwa do spełnienia. Po wyborach zwycięzcy z reguły odchodzą od retoryki z czasów kampanii i – odzegnując się werbalnie od polityki poprzedników – zwracają uwagę przede wszystkim na stan i potrzeby gospodarki oraz realia budżetu państwa. Konsekwencją takiego podejścia jest *de facto* w dużej mierze kontynuacja polityki poprzednich rządów w najważniejszych kwestiach gospodarczych. By nie być gołosłownym można powołać się m.in. na zmianę stanowiska Lecha Wałęsy, który w kampanii wyborczej w 1990 roku ostro krytykował reformy Leszka Balcerowicza, a po objęciu urzędu prezydenta udzielał im poparcia. Również Grzegorz Kołodko, jeden z najostrzejszych krytyków L. Balcerowicza, jako wicepremier i minister finansów w rządzie SLD w latach 1994-1997, kontynuował te reformy. W latach 2005-2007 za rządów Prawa i Sprawiedliwości, które mimo swej prawicowej orientacji odwoływało się też do haseł lewicy, obniżono podatki i zmniejszono wysokość obowiązkowych składek emerytalnych.

Rozczarowana polityką kolejnych rządów znaczna część elektoratu zmieniała sympatie polityczne, a w następnych wyborach przenosiła swe preferencje na inne

ugrupowania. Ta zmienność wskazuje, że obok stabilnych elektoratów głównych sił politycznych po stronie postkomunistycznej i postsolidarnościowej duża część uprawnionych nie ma jednoznacznych preferencji partyjnych, a zachowania wyborcze są silnie kształtowane przez bieżące impulsy¹⁵. Na postawy wyborców oddziaływała niska jakość rządzenia, rywalizacja o władzę i wpływy w rządzących ekipach i niejednokrotnie dyskredytujące polityków podejrzenia o korupcję. Nie wykluczone, że przeprowadzona pod koniec lat 90. przez koalicyjny rząd Akcji Wyborczej Solidarność i UW reforma systemów emerytalnego i ochrony zdrowia skłoniła część wyborców do głosowania w 2001 roku na SLD. Z kolei podjęta przez rząd SLD próba ograniczenia wydatków z budżetu państwa wywołała sprzeciw dużej części elektoratu, który w następnych wyborach „odpłynął” do populistycznej Samoobrony oraz Prawa i Sprawiedliwości.

Podatność sporej części elektoratu na proste hasła, skłonność do ulegania magii łatwych rozwiązań oraz niechęć do uznania reform za konieczne, przyczyniła się do porażek ugrupowań, które za swój główny cel uznawały przeprowadzenie głębokich reform gospodarczo-społecznych. Najbardziej proreformatorsko nastawione ugrupowanie – Unia Demokratyczna (UD), przekształcona w Unię Wolności (UW), a następnie w Partię Demokratyczną (PD), już niemal od dekady funkcjonuje na obrzeżach polityki. Na porażkę UD wpływ miała też nieskuteczność jej liderów w komunikowaniu się ze społeczeństwem. Często zarzucano im, wynikające z przekonania o własnej wyższości, traktowanie wyborców „z góry”. Największą popularnością partia reformatorska cieszyła się wśród inteligencji, co okazało się niewystarczające dla przetrwania na scenie politycznej. Nie bez znaczenia jest spadek autorytetu inteligencji w społeczeństwie oraz podziały, jakim w ostatnim dwudziestoleciu wraz ze zmianami w stratyfikacji społecznej uległa ta warstwa. Niektóre środowiska inteligentne, stając się częścią najzamożniejszej warstwy społeczeństwa, zmieniały swe preferencje polityczne. Jednocześnie pewna część inteligencji uległa względnej pauperyzacji, co też nie pozostało bez wpływu na jej wybory polityczne.

Receptą na utrzymanie poparcia wyborców nie jest jednak niechęć do reform, zwłaszcza ograniczania świadczeń społecznych, oraz nacisk na utrzymanie *status quo*. Taką taktykę w odniesieniu do wiejskiego elektoratu od lat stosuje PSL. Tymczasem m.in. rezultaty wyborów prezydenckich w 2010 roku wskazują, że do tej konserwatywnie nastawionej grupy wyborców skutecznie trafia też retoryka Prawa i Sprawiedliwości, odwołująca się do haseł narodowych i populistycznych. Nie oznacza to, że demagogia gwarantuje sukces na dłuższy czas. Świadczy o tym zniknięcie ze sceny politycznej populistycznej Samoobrony, która w latach 2001 i 2005 w wyborach do Sejmu uzyskiwała dziesięcioprocentowe poparcie, oraz

¹⁵ W Sokół, *Partie polityczne i system partyjny w Polsce w latach 1991-2004*, [w:] W. Sokół, M. Żmigrodzki (red.), *Współczesne partie i systemy partyjne*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2008, s. 268-270.

Ligi Polskich Rodzin (LPR) sięgającej do haseł narodowych, nierzadko ksenofobicznych.

Zbieżność działań kolejnych ekip rządowych podejmujących – z różnym zaangażowaniem i rezultatami – działania reformatorskie, świadczy o generalnej zgodności poglądów klasy politycznej co do kierunków i charakteru przemian ustrojowych. Można tę zgodność rozpatrywać w kategoriach nieformalnego *consensusu*, łączącego przywódców głównych ugrupowań politycznych, mimo ich rozszczępienia na stronę postkomunistyczną i postsolidarnościową. *Consensus* ten odzwierciedla specyfikę polskiej elity rządowej, którą – jak dowodzą badania – cechuje znaczna jednorodność i względna otwartość¹⁶. Co więcej, mimo podziału, dwie główne grupy dzielą wspólną pamięć społeczną. Elita postkomunistyczna w zasadzie zaakceptowała bowiem historyczną narrację strony przeciwnej, minimalizując znaczenie lub nawet negując istnienie wynikających z przeszłości podziałów¹⁷.

Pod wpływem zmieniających się warunków działania i bieżących interesów politycznych *consensus* w ramach elity politycznej ulega korektom, ale jego najistotniejsze elementy w zasadzie pozostają bez zmian. Dotyczy on nie tylko kierunków polityki ekonomicznej, wyraźnie występował również w polityce zagranicznej. Od początku transformacji wszystkie ugrupowania za cel strategiczny uznały trwałe związanie Polski z Zachodem poprzez włączenie naszego kraju do euroatlantyckich struktur integracyjnych. Prezydenci L. Wałęsa i A. Kwaśniewski oraz kolejne rządy z równym zaangażowaniem starali się o spełnienie przez Polskę wymagań niezbędnych dla uzyskania członkostwa w Unii Europejskiej i Sojuszu Północnoatlantyckim oraz zabiegali o poparcie naszych starań przez państwa zachodnie. Po przyjęciu Polski do NATO w 1999 roku i Unii Europejskiej w 2004 roku *consensus* w sprawach polityki zagranicznej uległ osłabieniu, a dawną jednoznaczność celów i priorytetów zastąpiło poszukiwanie równowagi między kierunkami europejskim i amerykańskim w stosunkach RP z zagranicą.

Za przejaw *consensusu* można też uznać zakończenie procesu transformacji ustroju politycznego w wyniku wejścia w życie 17 października 1997 roku Konstytucji RP. Wprawdzie pracom nad ustawą zasadniczą towarzyszyły liczne spory, a ogólnonarodowe referendum, w którym przyjęto Konstytucję, odbywało się w atmosferze ostrej walki politycznej, to jednak doświadczenia trzynastu lat

¹⁶ A. Kwiatkowska, *Charakterystyka społeczno-polityczna polskiej elity rządowej 1997-2004*, [w:] J. Raciborski (red.), *Elity rządowe III RP 1997-2004*, Scholar, Warszawa 2004, s.151-172; P. Sadura, *Ideologia elit III RP*, [w:] J. Raciborski (red.), *Elity rządowe...*, op. cit. s. 215-251.

¹⁷ M. Grabowska zwraca jednak uwagę, że przywódcy partii o rodowodzie solidarnościowym konsekwentnie od początku transformacji odmawiają tworzenia koalicji z partiami postkomunistycznymi (M. Grabowska, *Podział postkomunistyczny...*, op. cit., s. 282).

jej obowiązywania wskazują, że wytrzymała ona próbę czasu. Wbrew zapowiedziom nie podjęto próby jej rewizji. Konstytucja okazała się aktem stabilnym, odpornym na wahania koniunktury i zmiany układu politycznego, a co najważniejsze – skutecznym w umacnianiu instytucjonalnych podstaw demokratycznego państwa polskiego.

7. SUKCES CENTROPRAWICY

W rozdziale analizującym sukces dwóch centroprawicowych partii, które od kilku lat zdominowały polską scenę, wskazano na ukształtowanie się – być może trwałego – podziału elektoratu na promodernizacyjną większość i tradycjonalistycznie nastawioną mniejszość.

Pod koniec pierwszej dekady XXI w. po latach rozdrobnienia sceny politycznej – powstawania partii, ich podziałów, upadków, pojawiania się nowych ugrupowań – system partyjny w Polsce ustabilizował się. Zakres i skalę tych przemian ilustrują – przedstawione w aneksie 1. – wyniki wyborów do Sejmu i Senatu w latach 1991-2007.

Konsolidację systemu partyjnego „wymusiły” kilkakrotne zmiany ordynacji wyborczej do Sejmu. By znaleźć się w niższej izbie parlamentu, poszczególne partie muszą uzyskać co najmniej 5% głosów w skali kraju, a koalicje wyborcze różnych organizacji – minimum 8% głosów. Duży wpływ na konsolidację systemu partyjnego miała ustawa o partiach politycznych z 1997 roku w sprawie ich finansowania przez budżet państwa.¹⁸ Partie, które wejdą do Sejmu, po wyborach – odpowiednio do liczby zdobytych głosów – otrzymują subwencje z budżetu. Dotacjami objęto także te ugrupowania, które nie przekroczyły progu wyborczego, ale otrzymały co najmniej 3% głosów w skali kraju. W odniesieniu do koalicji to minimum wynosi 6%. Coroczne – niemałe – dotacje umożliwiają utrzymanie aparatu partyjnego i prowadzenie aktywności na dużą skalę. W praktyce ograniczają możliwość zaistnienia w polityce nowych partii, które, by na trwale przebić się do opinii publicznej, muszą dysponować dużymi pieniędzmi. Potwierdzają to trudności, jakie napotkało nowe ugrupowanie – Polska Jest Najważniejsza (PJN), utworzone po wyborach prezydenckich w 2010 roku przez grupę parlamentarzystów, którzy opuścili Prawo i Sprawiedliwość (PiS). Wśród przyczyn niepowodzeń PJN obok braku środków finansowych trzeba także wymienić rywalizację jego liderów o przywództwo i słabość programową, wynikającą m.in. z poszukiwania potencjalnych zwolenników zarówno wśród elektoratu PiS, jak i Platformy Obywatelskiej (PO).

¹⁸ Szerzej: B. Grylak, M. Żmigrodzki, *Status prawny partii politycznych w Polsce*, [w:] W. Sokół, M. Żmigrodzki (red.), *Współczesne partie...*, op. cit., s. 275-329.

Od kilku bowiem lat – w miarę jak podziały wśród elektoratu nabierały trwałego charakteru – scenę polityczną zdominowały te dwie partie prawicowe w Polsce. Lewa strona uległa poważnemu osłabieniu, a nawet zmarginalizowaniu. Zdecydowało o tym wiele czynników. Duże znaczenie miało rozczarowanie wyborców rządami SLD, z których część zarzucała liderom SLD rezygnację z lewicowego programu na rzecz liberalnych priorytetów, a część bezideowość prowadzącą do cynicznego pragmatyzmu. Negatywną rolę odegrały konflikty między czołowymi politykami lewicy, które doprowadziły do podziałów, a w rezultacie do rozproszenia sił i środków. Zmniejszyła się baza społeczna lewicy wraz z odchodzeniem generacji, które przywiązanie do idei lewicowych wiązały z aktywnością w poprzednim systemie, oraz z powodu malejącej liczby zatrudnionych w wielkich zakładach przemysłowych. Pojęcie lewicowości też ulega zmianie, ponieważ podział na prawicę i lewicę w Polsce w coraz większym stopniu jest określany przez kwestie socjokulturowe, a nie ekonomiczne. Program SLD, bliższy tradycyjnej lewicy, nie poświęca dostatecznej uwagi tym przemianom. W pewnej mierze słabość polskiej lewicy jest również odzwierciedleniem kryzysu programowego europejskiej lewicy.

Znacznemu zmniejszeniu się wpływów lewicy towarzyszy przesunięcie się preferencji części wyborców od centrolewicy ku politycznemu centrum i dalej w kierunku dwóch nurtów polskiej prawicy – liberalnego i konserwatywnego. W sprawach programowych różnice między głównymi partiami prawicowymi są stosunkowo niewielkie. Różnią się one natomiast poglądami na temat roli i zadań państwa (solidarność vs. liberalizm, centralizm vs. samorządność), stylem uprawiania polityki oraz stosunkiem do historii jako instrumentu w walce politycznej.

Znamienne są przemiany, jakim ulega zaobserwowany po raz pierwszy w wyborach parlamentarnych w 1993 roku i powtarzający się w kolejnych wyborach (również prezydenckich) podział kraju na dwie części.¹⁹ W uproszczeniu – jak to przedstawiono w aneksie 2. – mówi się, że istnieją „dwie Polski”. Jedną z nich – wschodnią – tworzą regiony, które przed 1939 rokiem wchodziły w skład niepodległego państwa polskiego. Są to tereny głównie rolnicze, ze stosunkowo słabą infrastrukturą. Dominują w nich społeczności osiadłe tam od pokoleń, z silnym poczuciem zakorzenienia i niechętnie nastawione do nowości. Z wyjątkiem dużych miast, są one bastionem konserwatywnej, religijnej prawicy, która głosuje na PiS. Druga – zachodnia – Polska to ziemie otrzymane przez państwo polskie po II wojnie światowej jako rekompensata za terytoria utracone na rzecz ZSRR. Ich mieszkańcy to ludność napływowa, potomkowie repatriantów z terenów wschodnich II RP i przybyszów z centralnej Polski i w pewnym sensie wykorze-nieni z miejsc swego pochodzenia. W porównaniu z większością mieszkańców wschodniej Polski są oni znacznie bardziej otwarci na świat, bardziej mobilni,

¹⁹ Np.: M. Janicki, W. Władyka, *Na żółto i na niebiesko*, „Polityka” 29/2010, s. 34-38.

a ich poglądy – bardziej liberalne.²⁰ W wyborach przed 2007 rokiem na ogół głosowali na postkomunistyczną lewicę. Natomiast w wyborach parlamentarnych w 2007 i prezydenckich w 2010 roku w zachodniej części kraju zwyciężyła Platforma Obywatelska oraz jej kandydat na prezydenta Bronisław Komorowski.

Nie wszyscy zgadzają się z tezą o podziale na „dwie Polski”. Zdaniem Radosława Markowskiego²¹ jest to zbyt daleko idące uproszczenie, które nie uwzględnia zróżnicowania elektoratu. Zwraca on uwagę, że różnice w zachowaniach wyborców między poszczególnymi regionami Polski nie są tak jednoznaczne, jeśli w analizach uwzględnić również odsetek osób niegłosujących i strukturę wieku wyborców. Jego zdaniem główna linia podziału przebiega między wyborcami PO – „młodszymi, lepiej wykształconymi, zamieszkującymi głównie ośrodki, w których efektywnie wytwarza się dochód narodowy”, a zwolennikami PiS, po części słabo wykształconymi, o bardzo niskich dochodach, konsumentami transferów budżetowych, z których wielu w poprzednich wyborach głosowało na SLD. Jego zdaniem wbrew powszechnej opinii poparcie Kościoła, który w wyborach prezydenckich w 2010 roku silnie zaangażował się po stronie kandydata PiS, nie zaważyło na ich wynikach.

Trzeba jednakże pamiętać, że wśród elektoratu poparcie dla PiS nie ogranicza się do warstw uboższych i gorzej wykształconych. Wyraźne podziały występują w wielu środowiskach, m.in. akademickich i dziennikarskich. Dotyczą one nie tylko stosunku do przeszłości, zwłaszcza lustracji, czyli ujawnienia tajnych współpracowników komunistycznych służb bezpieczeństwa. Główną rolę odgrywają różnice w sposobie traktowania kwestii narodowych i religijności. Silne poczucie więzi narodowej, często o zabarwieniu ksenofobicznym, w połączeniu z autorytarnym stylem sprawowania przywództwa przez lidera PiS Jarosława Kaczyńskiego, umacnia zwolenników Prawa i Sprawiedliwości w poczuciu wspólnoty ideowej.

Zwycięstwo Platformy w wyborach parlamentarnych w 2007 roku – po dwóch latach rządów PiS – pokazało, że wyborcy są zmęczeni konfrontacyjnym stylem rządzenia Prawa i Sprawiedliwości. Rządy PO (w koalicji z PSL) cechuje pragmatyzm, skłaniający decydentów do ograniczania programu reform i odkładania na przyszłość działań bardziej bolesnych dla różnych grup. Jednocześnie wyniki wyborów prezydenckich i samorządowych z 2010 r. potwierdzają, że większość elektoratu chce modernizacji kraju z tym, że nastawiona promodernizacyjnie większość nie jest grupą jednolitą. Wielkim sukcesem PO jest utrzymanie – po niemal czterech latach rządów – wysokiego, bo oscylującego między 50-30%,

²⁰ Zob.: M. Ziółkowski, *Zmiany systemu wartości*, [w] J. Wasilewski (red.), *Współczesne społeczeństwo...*, op. cit., s. 261, M. Grabowska, *Podział postkomunistyczny...*, op. cit., s. 307 i nast.

²¹ A. Leszczyński, *Wkurzeni na proboszczów. Wywiad z prof. R. Markowskim*, „Gazeta Wyborcza” nr 171/ 2010, s. 12-13.

poparcia społecznego, stwarzającego duże szanse na wygranę kolejnych wyborów, co byłoby na przekór tradycji III RP. Platforma jest w stanie rozszerzać swe wpływy po obu stronach osi lewica-prawica i przyciągać w swe szeregi polityków również innych formacji. Może to dowodzić, iż przekształca się ona w partię „narodową” typu *catch-all party*²², dla której ideologia ma mniejsze znaczenie, i która zwraca się nie tyle do tradycyjnego elektoratu, co do całego społeczeństwa.

xxx

Partie polityczne w Polsce powstawały w warunkach jednoczesnej transformacji ustroju ekonomicznego i politycznego oraz kształtowania się społeczeństwa obywatelskiego. O ile proces budowy instytucjonalnych podstaw gospodarki rynkowej i państwa demokratycznego można w zasadzie uznać za zakończony, o tyle przekształcenia struktury społecznej – wraz z pojawianiem nowych podziałów – są dalekie od zakończenia. Mimo upływu dwudziestu lat od przełomu z 1989 roku proces powstawania i umacniania się klasy średniej trwa nadal. Podobnie daleki od zakończenia jest proces kształtowania się społeczeństwa obywatelskiego. W słabościach społeczeństwa obywatelskiego, a także w braku w pełni wykrystalizowanych tożsamości grupowych i odpowiadających im interesów, należy upatrywać głównych przyczyn słabego zakorzenienia partii politycznych w społeczeństwie i chwiejności elektoratu, a w konsekwencji niestabilności powstającego od początku lat 90. systemu partyjnego.

W minionym piętnastoleciu podstawowe tożsamości ideowe kształtowały się w dużej mierze „w spadku” po poprzednim systemie – wokół sporu między ugrupowaniami wywodzącymi się z poprzedniego systemu a jego przeciwnikami, utożsamianego z podziałem na postkomunistyczną lewicę i postsolidarnościową prawicę. Spór ten stracił na znaczeniu dopiero w połowie ostatniej dekady, także pod wpływem zmian w strukturze społecznej, które dzięki przekształceniom w gospodarce sprzyjały stopniowemu wzrostowi liczebności klasy średniej. Przemianom tym towarzyszy przesuwanie się głównego nurtu życia politycznego ku prawicy. Jednocześnie również pod wpływem impulsów, jakich dostarczyło przystąpienie Polski do UE, pogłębieniu ulega podział na wyborców nastawionych bardziej liberalnie, zainteresowanych modernizacją kraju i tradycjonalistów o bardziej konserwatywnym nastawieniu. Skutkiem utrwalenia się tego podziału oraz przesunięcia się sympatii politycznych elektoratu na prawo jest umocnienie się partii prawicowych – PO aspirującej do roli partii „narodowej” i PiS jako reprezentanta tradycjonalistycznie nastawionej części elektoratu. Mniejszą rolę na scenie politycznej odgrywają SLD jako przedstawiciel lewicy i PSL jako reprezentant interesów mieszkańców wsi. W ciągu dwudziestu lat od zapoczątkowania procesu transformacji w Polsce, po latach niestabilności nastąpiło zatem względne ustabi-

²² M. Grabowska, *Partie polityczne...*, op. cit., s. 234-235.

lizowanie systemu partyjnego, który nabrał charakteru umiarkowanie wielopartyjnego z jedną partią dominującą.

Bibliografia

- Cześnik M., *Partycypacja wyborcza w Polsce. Perspektywa porównawcza*, Scholar, Warszawa 2007.
- Dehnel-Szyc M., Stachura J., *Gry polityczne. Orientacje na dziś*, Volumen, Warszawa 1991.
- Grabowska M., *Podział postkomunistyczny. Społeczne podstawy polityki w Polsce po 1989 roku*, Scholar, Warszawa 2004.
- Grabowska M., Krzemiński I., *Bitwa o Belweder*, Wydawnictwo Myśl, Wydawnictwo Literackie, Kraków 1991.
- Grabowska M., Szawiel T., *Anatomia elit politycznych. Partie polityczne w postkomunistycznej Polsce 1991-93*, Instytut Socjologii UW, Warszawa 1993.
- Grabowska M., Szawiel T., *Budowanie demokracji. Podziały społeczne, partie polityczne i społeczeństwo obywatelskie w postkomunistycznej Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Grylak B., Żmigrodzki M., *Status prawny partii politycznych w Polsce*, [w:] Sokół W., Żmigrodzki M. (red.), *Współczesne partie i systemy partyjne*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2008.
- Janicki M., Władyka W., *Na żółto i na niebiesko*, „Polityka” 29/2010.
- Kwiatkowska A., *Charakterystyka społeczno-polityczna polskiej elity rządowej 1997-2004*, [w:] Raciborski J. (red.), *Elity rządowe III RP 1997-2004*, Scholar, Warszawa 2004.
- Leszczyński A., *Wkurzeni na proboszczów. Wywiad z prof. R. Markowskim*, „Gazeta Wyborcza” 171/2010.
- Marody M., *Od społeczeństwa drugiego obiegu do społeczeństwa obywatelskiego*, „Przegląd Socjologiczny” 4/1999.
- Radwan A., *Polacy nie chcą należeć do związków zawodowych*, „Gazeta Prawna” 222/2009.
- Roszkowski W., *Historia Polski, 1914-2005*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- Sadura P., *Ideologia elit III RP*, [w:] Raciborski J. (red.), *Elity rządowe III RP 1997-2004*, Scholar, Warszawa 2004.
- Skórzyński J., *Ugoda i rewolucja. Władza i opozycja 1985-1989*, Presspublica, Warszawa 1995.
- Sokół W., *Partie polityczne i system partyjny w Polsce w latach 1991-2004*, [w:] Sokół W., Żmigrodzki M. (red.), *Współczesne partie i systemy partyjne*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2008.

- Tischner J., *Etyka Solidarności oraz „Homo Sovieticus”*, Znak, Kraków 2005.
- Wasilewski J., *Formowanie się nowej struktury społecznej*, [w:] Wasilewski J. (red.), *Współczesne społeczeństwo polskie. Dynamika zmian*, Scholar, Warszawa 2006.
- Ziółkowski M., *Zmiany systemu wartości*, [w:] Wasilewski J. (red.), *Współczesne społeczeństwo polskie. Dynamika zmian*, Scholar, Warszawa 2006.
- Żukrowska, K. (red.), *Transformacja systemowa w Polsce*, SGH, Warszawa 2010.

Aneks 1.

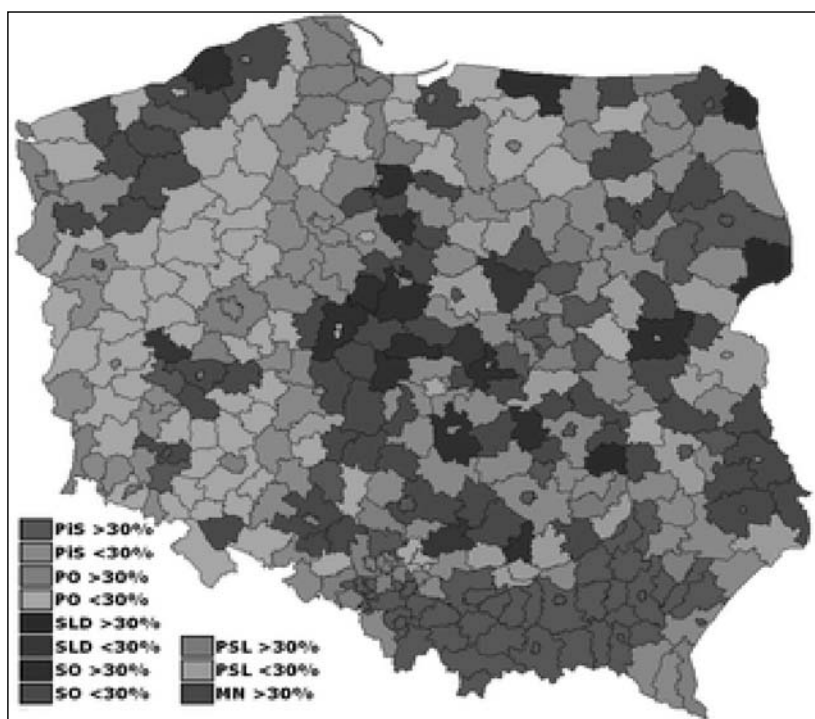
Tabela 1. Wyniki wyborów w latach 1991-2007

Komitety Wyborcze	Uzyskane mandaty			
	poselskie	%	senatorskie	%
1991				
Unia Demokratyczna	62	13,5	21	21,0
Sojusz Lewicy Demokratycznej	60	13,0	4	4,0
Wyborcza Akcja Katolicka	49	10,7	9	9,0
Polskie Stronnictwo Ludowe – Sojusz Programowy	48	9,6	7	7,0
Konfederacja Polski Niepodległej	46	10,4	4	4,0
Porozumienie Obywatelskie Centrum	44	10,0	9	9,0
Kongres Liberalno-Demokratyczny	37	8,0	6	6,0
Porozumienie Ludowe	28	6,1	5	5,0
NSZZ Solidarność	27	5,9	11	11,0
Polska Partia Przyjaciół Piwa	16	3,5	–	–
Chrześcijańska Demokracja	5	1,1	–	–
Unia Polityki Realnej	3	0,7	–	–
Solidarność Pracy	4	0,9	–	–
Stronnictwo Demokratyczne	1	0,2	–	–
Mniejszość Niemiecka	7	1,5	–	–
Partia Chrześcijańskich Demokratów	4	0,9	3	3,0
Partia „X”	3	0,7	–	–
Ruch Demokratyczno-Społeczny	1	0,2	–	–
Ludowe Porozumienie Wyborcze „Piast” (Tarnów)	1	0,2	–	–
Ruch Autonomii Śląska	2	0,4	–	–
Krakowska Koalicja Solidarni z Prezydentem (Kraków)	1	0,2	–	–

Związek Podhalan (Nowy Sącz)	1	0,2	–	–
Polski Związek Zachodni	4	0,9	–	–
Wielkopolsce i Polsce (Poznań)	1	0,2	–	–
Jedność Ludowa (Bydgoszcz}	1	0,2	–	–
Komitet Wyborczy Prawosławnych (Białystok)	1	0,2	–	–
Solidarność 80 (Szczecin)	1	0,2	–	–
Unia Wielkopolan okręgu woj. leszczyńskiego (Zielona Góra)	1	0,2	–	–
Sojusz Kobiet przeciw Trudnościom Życia (Kraków)	1	02	–	–
Pozostałe komitety wyborcze	–	–	21	21,0
1993				
Sojusz Lewicy Demokratycznej	171	37,2	37	37,0
Polskie Stronnictwo Ludowe	132	28,7	36	36,0
Unia Demokratyczna	74	16,1	4	4,0
Unia Pracy	41	8,9	2	2,0
Konfederacja Polski Niepodległej	22	4,8	–	–
Bezpartyjny Blok Wspierania Reform	16	3,5	2	2,0
Towarzystwo Społeczno-Kulturalne Mniejszości Niemieckiej na Śląsku Opolskim	3	0,7	1	1,0
Towarzystwo Społeczno-Kulturalne Niemców Województwa Katowickiego	1	0,2	–	–
NSZZ Solidarność	–	–	9	9,0
Klub Inteligencji Katolickiej w Białymstoku	–	–	1	1,0
Kongres Liberalno-Demokratyczny	–	–	1	1,0
NSZZ Rolników Indywidualnych „Solidarność”	–	–	1	1,0
Porozumienie Ludowe	–	–	1	1,0
Zjednoczenie Polskie	–	–	1	1,0
Kandydaci niezależni	–	–	4	4,0
1997				
Akcja Wyborcza Solidarność	201	43,7	51	51,0
Sojusz Lewicy Demokratycznej	164	35,7	28	28,0
Unia Wolności	60	13,0	8	8,0
Polskie Stronnictwo Ludowe	27	5,9	3	3,0
Ruch Odbudowy Polski	6	1,3	5	5,0
Mniejszość Niemiecka	2		–	–
Kandydaci niezależni	–	–	5	5,0

2001				
Sojusz Lewicy Demokratycznej/Unia Pracy	217	47,0	75	75,0
Platforma Obywatelska	65	14,1	–	–
Samoobrona	53	11,5	2	2,0
Prawo i Sprawiedliwość	44	9,6	–	–
Polskie Stronnictwo Ludowe	42	9,1	4	4,0
Liga Polskich Rodzin	38	8,3	2	2,0
Mniejszość Niemiecka	2		–	–
Blok Senat 2001	–	–	15	15,0
Kandydaci niezależni	–	–	2	2,0
2005				
Prawo i Sprawiedliwość	155	33,7	49	49,0
Platforma Obywatelska	133	28,9	34	34,0
Samoobrona RP	56	12,2	3	3,0
Sojusz Lewicy Demokratycznej	55	12,0	–	–
Liga Polskich Rodzin	34	7,4	7	7,0
Polskie Stronnictwo Ludowe	25	5,4	2	2,0
Mniejszość Niemiecka	2	0,4	–	–
Kandydaci niezależni	–	–	5	5,0
2007				
Platforma Obywatelska	209	45,43	60	60,0
Prawo i Sprawiedliwość	166	36,09	39	39,0
Lewica i Demokraci	53	11,52	–	–
Polskie Stronnictwo Ludowe	31	6,74	–	–
Mniejszość Niemiecka	1	0,20	–	–
Cimoszewicz do Senatu	–	–	1	1,0

Źródło: <<http://www.sejm.gov.pl/archiwum>>; <http://wikipedia.org/wiki/Wybory_parlamentarne_w_Polsce>, data dostępu: 15 lipca 2010.

Aneks 2.

Legenda:

PiS – Prawo i Sprawiedliwość

PO – Platforma Obywatelska

SLD – Sojusz Lewicy Demokratycznej

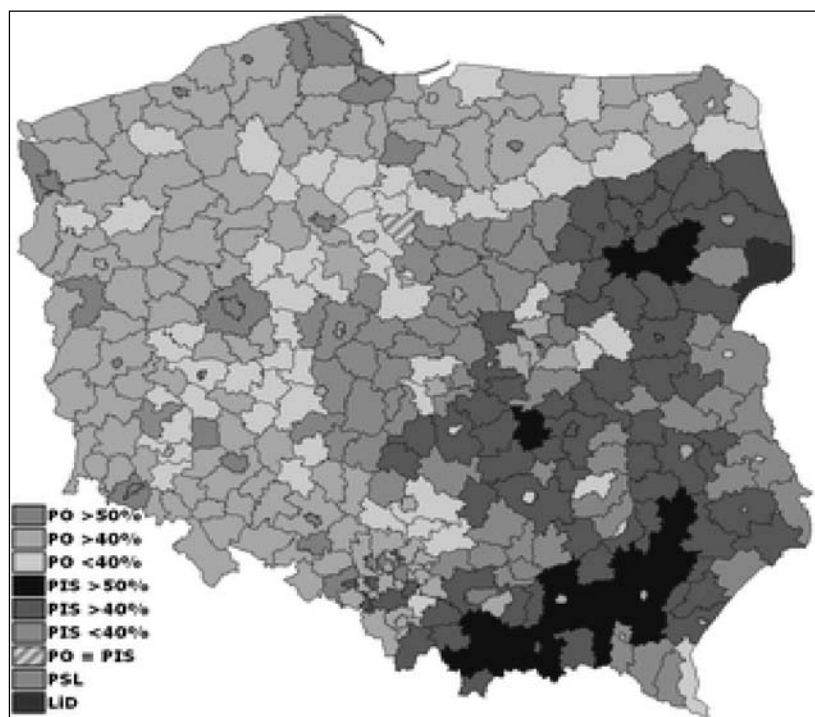
SO – Samoobrona

PSL – Polskie Stronnictwo Ludowe

MN – Mniejszość Niemiecka

Źródło: <http://wikipedia.org/wiki/Wybory_parlamentarne_w_Polsce_w_2005_roku>, data dostępu: 15.07.2010.

Mapa 1. Wybory parlamentarne w 2005 roku, wyniki wyborów w poszczególnych powiatach



Legenda:

PiS – Prawo i Sprawiedliwość

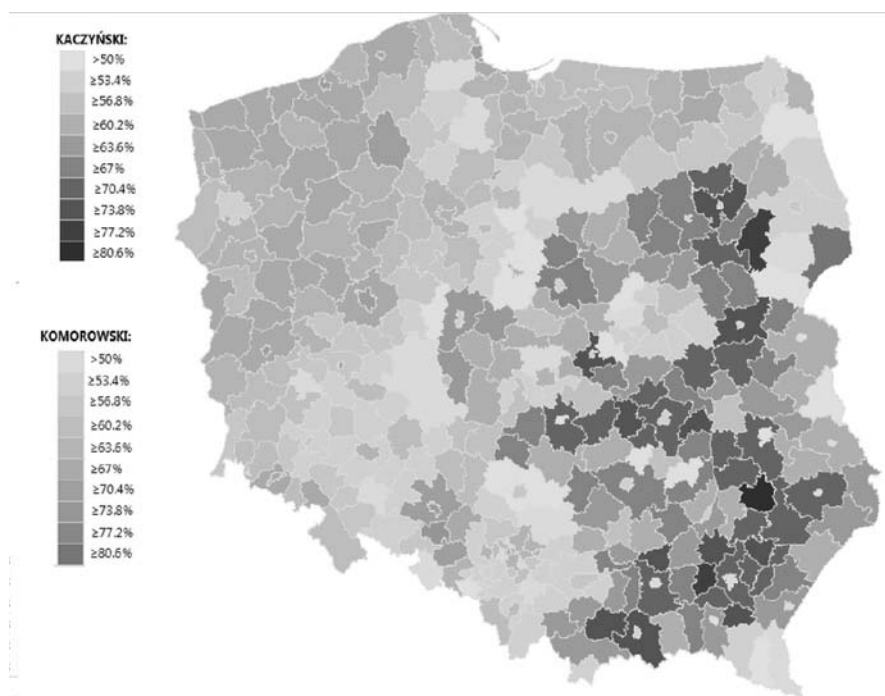
PO – Platforma Obywatelska

PSL – Polskie Stronnictwo Ludowe

LiD – Lewica i Demokraci

Źródło: <http://wikipedia.org/wiki/Wybory_parlamentarne_w_Polsce_w_2007_roku>, data dostępu: 15.07.2010.

Mapa 2. Wybory w 2007 roku, wyniki wyborów w poszczególnych powiatach



Źródło: <http://wikipedia.org/wiki/Wybory_prezydenckie_w_Polsce_w_2010_roku> data dostępu(15.07. 2010).

Mapa 3. Wybory prezydenckie w 2010 roku

Elżbieta Stasiak

SPOŁECZNO-HISTORYCZNE UWARUNKOWANIA WALKI O PRAWA KOBIET

1. WSTĘP

Do podjęcia tematu i refleksji dotyczących „Społeczno-historycznych uwarunkowań walki o prawa kobiet”, przyczyniła się problematyka konferencji naukowej „Godzenie pracy zawodowej i życia rodzinnego w Polsce”, która odbyła się w dniach 16-17 maja 2011 roku w WSE w Białymstoku. Domena tematyczna konferencji, sprowadzająca się w głównej mierze do pytania, jak można pogodzić pracę zawodową i życie rodzinne, jest bez wątpienia jednoznacznie powiązana z różnorodnymi uwarunkowaniami, które w przeszłości wpływały na podejmowanie działań o prawa i równouprawnienie kobiet.

Walka o równe prawa dla kobiet nie jest zjawiskiem nowym, a przede wszystkim nie jest sprawą tylko kobiecą, ale ogólnoludzką. Zagadnienie jest „stare jak świat” i tym samym publikacji o kobietach, ich walce o równouprawnienie w różnych aspektach życia, są z pewnością tysiące. Zatem kolejne opracowanie może być tylko jeszcze jednym spojrzeniem na tę problematykę.

Artykuł jest swoistą refleksją na temat społeczno-historycznych uwarunkowań w walce o prawa kobiet. Walka ta, w zależności od warunków ekonomicznych, społecznych i kulturowych, przybierała różnorodne formy, a wieloaspektowe upośledzenie kobiet trwało przez tysiąclecia.

Niektórzy reprezentowali pogląd o wrodzonej niższości kobiet, a „naukowe” wywody na temat wielkości mózgów (mniejszych u kobiet i większych u mężczyzn), miały potwierdzać tę intelektualną niższość kobiet wobec mężczyzn.¹ Inni natomiast, jak np. francuski poeta, polityk i pacyfista Alphonse de Lamartine (1790-1869) twierdzili, że „na początku wszystkiego co wielkie znajdziesz ko-

¹ B. Tryfan, *Dylematy emancypacji*, Instytut Wydawniczy Związków Zawodowych, Warszawa 1989, s. 13.

bięte”. Jeszcze inni, zauroczeni kobietą, mówili wprost, że „kobieta ma tylko jedną wadę – zapomina ile jest warta”.²

Szczególne zainteresowania, wybiegające poza przyjęte stereotypy, nie godzenie się na istniejącą sytuację i pozycję oraz przypisywane i pełnione role, powodował, iż kobiety na przestrzeni dziejów podejmowały działania mające doprowadzić do zmiany ich sytuacji. W walce o swoje prawa do równouprawnienia i wolności, kobiety prawie zawsze wykorzystywały dogodnie dla nich momenty w historii, takie jak rewolucje czy wojny, które jak wiadomo, zawsze wywoływały głębokie zmiany zarówno społeczne, jak i obyczajowe. Mimo, iż w kontekście historycznym treść dążeń emancypacyjnych zmieniała się, to w zasadzie na plan pierwszy zawsze wysuwały się dążenia związane z rozwojem osobistym. Najogólniej, zarówno w przeszłości jak i współcześnie, możemy wyróżnić trzy główne kwestie dotyczące emancypacji kobiet:

- 1) przyznanie kobietom takich samych praw cywilnych jak mężczyznom,
- 2) emancypacja intelektualna,
- 3) przyznanie równych praw politycznych, a w konsekwencji możliwość uczestniczenia w działaniach publicznych.

Potrzeba innego podejścia do kwestii kobiecej nie może być rozpatrywana wyłącznie przez pryzmat dążeń do realizacji haseł emancypacyjnych. Niezbędne jest rozpatrywanie w szerokim kontekście ogromnych przemian społecznych, ekonomicznych i kulturowych, które dokonały się od czasów walki sufrażystek o równouprawnienie kobiet.

Jak najogólniej zdefiniować pojęcie *feminizmu*? Zastanawiając się nad tym zauważmy, że np. *Słownik Wyrazów Obcych* podaje, iż feminizm to „ogólna nazwa prądów w ruchu kobiecym, walczących o równouprawnienie kobiet z mężczyznami”.³ Z kolei w *Małym Słowniku Języka Polskiego* znajdujemy wyjaśnienie o następującej treści „ogólna nazwa prądów w ruchu kobiecym, dążących do politycznego i społecznego równouprawnienia kobiet z mężczyznami.”⁴ a w *Słowniku Współczesnego Języka Polskiego* czytamy, iż feminizm to „doktryna i ruch głoszący równość płci i dążący do przyznania kobietom takich samych praw politycznych, społecznych i ekonomicznych, jakie przysługują mężczyznom.”⁵

Jak łatwo zauważyć feminizm jest postrzegany jako zjawisko określające ideologię i ruch społeczny związany z równouprawnieniem kobiet. Wszystkie definicje uwzględniają etymologię słowa, odwołując się do łac. *femina*, czyli kobieta.

² W. A. Grzeszczyk, *444 aforyzmy o kobietach i mężczyznach*, Lubelskie Bractwo Literackie, Lublin 2000, s.17.

³ *Słownik wyrazów obcych*, PIW, Warszawa 1965, s. 212.

⁴ *Mały słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 1968, s. 173.

⁵ *Słownik współczesnego języka polskiego, tom I*, Wydawnictwo WILGA, Warszawa 1998, s. 249.

2. PREKURSORY WALKI O PRAWA KOBIEC

Oczywiste jest, iż nie ma możliwości jednoznacznego stwierdzenia kto i kiedy, jako pierwszy podjął problematykę równouprawnienia kobiet. W zasadzie myśl feministyczna kielkuje od XVII-XVIII wieku, ale jej ślady można znaleźć właściwie we wszystkich epokach. W literaturze przedmiotu za pierwszą feministkę w historii uznaje się francuską pisarkę z XIV wieku Christine de Pisan (1364-1430). Promowała ona udział kobiet w nauce, polityce i sztuce. Bez wątpienia więc była tą, która walcząc o równouprawnienie kobiet była, jak to dziś określamy, feministką. Była ona pierwszą europejską zawodową literatką, pisarką i krytyczką literacką, autorką kilkudziesięciu publikacji. Uznaje się ją także za twórczynię dyskursu feministycznego przeciwko mizoginii⁶, czyli uprzedzeniom w stosunku do płci żeńskiej (z grec. *misos* – nienawiść, *gyne* – kobieta) i dominacji mężczyzn w społeczeństwie, czyli przeciwko społeczeństwu patriarchalnemu. Zjawisko mizoginizmu, czyli nienawiści mężczyzn do kobiet, występowało w każdej epoce, w każdej kulturze, religii i było wszechobecne. Także współcześnie, wielu mężczyzn żywi nieżyczliwe uczucia wobec kobiet. Pomimo tego, iż trudno jest im takie poglądy pogodzić z postrzeganiem siebie jako człowieka współczesnego, czy światłego. Stwierdzenie typu „baba za kierownicą”, jest jednym z najbardziej jednoznacznych przejawów mizoginizmu. Jest w nim i pogarda, i przeświadczenie, że z pewnością „baba” jest gorszym kierowcą od każdego mężczyzny, nawet takiego, który jeździ po krawężnikach, bo nie wyrabia się na zakręcie. Doskonałą ilustracją mizoginii może być wiersz Thomasa Otway’a *Sierota*⁷:

*„Jakichż to nieszczęść nie sprowadziły kobiety!
Kto zdradził Kapitol? – Kobieta!
Kto zgubił Marka Antoniusza? – Kobieta!
Kto był przyczyną długiej, dziesięcioletniej wojny,
I na koniec spopielił prastarą Troję? – Kobieta!
Straszna, okropna, zwodnicza kobieta!”*

Ten wiersz doskonale uzmysławia sens mizoginii. Autor mówiąc o kobiecie, która zgubiła Marka Antoniusza, miał na myśli oczywiście Kleopatrę. Do zniszczenia Troi, jak wiadomo, przyczyniła się piękna Helena, co wspaniale opisał Homer, a legenda dotycząca porwania Sabineek z okresu powstania Rzymu, opisana m.in. przez Cyserona w dziele „O państwie” (*De Re Publica*), tłumaczy jaką kobieta zdradziła Kapitol.

⁶ Słownik wyrazów obcych..., op. cit., s. 442.

⁷ David D. Gilmore, *Mizoginia, czyli męska choroba*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2001, s. 22

Z pewnością do jednych z pierwszych, którzy podejmowali problematykę równouprawnienia kobiet należy John Stuart Mill (1806-1873), angielski filozof, politolog i ekonomista, który w swej rozprawie „O wolności” (*On liberty*) jako pierwszy podnosił tę problematykę. Cała rozprawa Mill’a koncentruje się raczej na problematyce przymusu stosowanego przez tych, którzy władzę posiadają wobec tych, którzy jej nie posiadają. Zatem także na przymusie stosowanym przez mężczyzn wobec kobiet. A traktat J. S. Mill’a zatytułowany „*Poddaństwo kobiet*” (wyd. w 1869) głosi, że kobiety są równe mężczyznom. Mill w traktacie wzywa społeczeństwo, aby kobiety były dopuszczane do udziału w decyzjach politycznych.

3. PIERWSZE FEMINISTKI

Wiele wydarzeń z przeszłości potwierdza niesprawiedliwe traktowanie kobiet w porównaniu z mężczyznami. Możemy się np. odwołać do wydarzeń z IX wieku, opisanych w książce pt.: „*Papieżycza Joanna*”⁸, chociaż do tej pory nie wiemy na pewno czy wydarzenia te miały miejsce, bowiem historycy ani jednoznacznie tego nie potwierdzają, ani jednoznacznie nie zaprzeczają. Wydarzenia przedstawione przez autorkę książki sugerują, iż tytułowa bohaterka – Joanna, która była osobą nietypową, nie pasującą do czasów, w których żyła, przede wszystkim z powodu swych zainteresowań i nie godzenia się na role, jakie współcześni przypisywali wówczas kobiecie, prawdopodobnie była przez ok. 2 lata papieżem. Oczywiście w męskim przebraniu. Była wyjątkowo zdolna, interesowała się nauką, co jej współcześni uważali za absolutnie niezgodne z naturą. Uważali, że jest swoistym wybrykiem natury. Główne motto książki D.W. Cross to stwierdzenie, że „była dziewczynką i jej przeznaczeniem nie były studia”, zdobywanie wiedzy. Uważano, że kobiety z natury są niezdolne do rozumowania. „Jako kobiety możemy tylko się cieszyć, że żyjemy w dzisiejszych czasach” – to słowa przypisywane Joannie. Oczywiście nie godziła się ona z tak krzywdzącym przekonaniem. Ogromny głód wiedzy popchnął bohaterkę do noszenia męskiego przebrania. Ta pozorna zmiana płci pozwoliła jej uczyć się i zdobywać bardzo rozległą, jak na tamte czasy, wiedzę. Mogła wreszcie realizować swe zamierzenia i marzenia oraz żyć w taki sposób, w jaki chciała. Udając mężczyznę osiągnęła ogromne zaszczyty i władzę, których nigdy nie mogłaby osiągnąć jako kobieta. Dopiero po jej śmierci odkryto, że była kobietą. Oczywiście ówczesnym moznym tego świata wydało się, że „świat stanął do góry nogami”. Fakt, że to kobieta doszła do tak wysokich zaszczytów i władzy utrzymywano w najgłębszej tajemnicy. Na dworze papieskim znali ją tylko nieliczni. Efektem tak obrazotwórczego życia kobiety, która zniszczyła i podeptała wszelkie obowiązujące wówczas normy

⁸ C. D. Woolfock, *Papieżycza Joanna*, Wydawnictwo Książnica, Katowice 2004.

i prawa, było unieważnienie wszelkich wydanych przez nią praw, zarządzeń i wy-mazanie z ksiąg wszelkich wzmianek na temat jej pontyfikatu.

W konsekwencji wydarzeń związanych z Joanną, czy inaczej Janem VIII, aż do XVI wieku – a więc przez prawie 6 wieków – każdego nowo wybranego papieża poddawano tzw. próbie krzesła.⁹ Próba ta polegała na tym, że nowo wybrany siadał na *sella stercoraria*, co dosłownie znaczy „gnojne krzesło”, które w siedzeniu miało wycięty otwór. Nawet Aleksander Borgia musiał poddać się tej próbie, mimo iż został papieżem, w momencie, kiedy miał już dzieci i potwierdzał swe ojcostwo w stosunku do nich. Istnienia krzesła nie poddaje się raczej w wątpliwość, jak i faktu, że przez stulecia było ono używane w czasie in-tronizacji papieży. W jakim stopniu historia o papieżcy Joannie jest prawdą, a w jakim legendą?

Podanie o papieżcy wykorzystywano często w środowiskach nieprzychylnych papiestwu, jako świadectwo zepsucia i niewiarygodności urzędu papie-skiego oraz niedomyślności dostojników kościelnych, którzy dali się oszukać ko-biecie, czyli według poglądów tamtych czasów, istocie głupszej od mężczyzny. Książka o losach Joanny była chętnie tłumaczona i wydawana w różnych wer-sjach, np. *„Historia o papieżu Janie”*. Również w języku polskim ukazało się opowiadanie pt.: *„Historia o papieżu Janie, tego imienia osмым, który był Gil-berta, biała głowa z Anglijej i o inszych wielu papieżoch, którzy przed nią i po niej byli. Prawdziwie napisana, a z łacińskiego na polskie pilnie wyłożona. Roku 1560.”* Wznowienie tego utworu ukazało się w 1994 roku w Wydawnictwie Uni-wersytetu Wrocławskiego.

Przekazy historyczne podają, iż wiek IX to „wiek miecza, wiek wichru, wiek wilków”. Biorąc pod uwagę ciemnotę i zamęt tamtych czasów, niemożliwe jest ustalenie bez cienia wątpliwości czy Joanna naprawdę istniała. Autorka zastrzega, iż jej książka nie jest pracą historyczną. Chociaż opiera się na wielu faktach histo-rycznych, to jest jednak w dużej mierze wytworem fikcji literackiej.¹⁰ Życie w tych niespokojnych czasach było szczególnie trudne dla kobiet. Ten mizogini-styczny wiek, a więc nacechowany silnymi uprzedzeniami w stosunku do płci żeńskiej, charakteryzował się ostrą krytyką kobiet, uznawał za pewnik „niższy status kobiety” i jej całkowite podporządkowanie woli mężczyzny (ojca, męża, brata, czy jakiegokolwiek mężczyzny). Powszechne były najróżniejsze, najbar-dziej nielogiczne wierzenia. Na przykład: wierzano wówczas, że krew menstru-

⁹ A. Donimirski, *Niezwykłe kobiety w legendzie i historii*, Wydawnictwo BARBARA, Kraków 1995, s. 144-152.

¹⁰ C. D. Woolfcock, *Papieżcy Joanna...*, op. cit.

acyjna zamienia wino w ocet, psuje uprawy, tępi ostrze, powoduje rdzewienie żelaza, ugryzienie psa zamienia w nieuleczalne, pełne jadu ukąszenie itp.¹¹

W tych czasach, poza nielicznymi wyjątkami, kobiety traktowano jak nieletnich i odmawiano im po prostu wszelkich praw. Mężczyzna mógł bezkarnie bić żonę, był jej panem i władcą, a gwałty karano jak drobne kradzieże. Sprzeciwiano się kształceniu kobiet, ponieważ „uczona niewiasta” była zjawiskiem niebezpiecznym i przeciwnym naturze, po prostu wybrykiem natury. Zbyt logicznie myślała i często zapędzała mężczyzn – władców świata – w przysłowiowy „kozi róg”. Nic więc dziwnego, że kobiety decydowały się na męskie przebrania, by uciec przed taką egzystencją.¹² Znajdujemy wiele zapisów potwierdzających nieprzychylny stosunek do kobiet. Na przykład w III wieku Eugenia, córka prefekta Aleksandrii, podając się za mężczyznę, wstąpiła do klasztoru i doszła do stanowiska opata. Prawda wyszła na jaw w dość dramatycznych okolicznościach. Zmuszona była ujawnić swoją płeć, ponieważ oskarżono ją o deflorację dziewicy. Albo inna kobieta, w XII wieku św. Hildegunda została mnichem w opactwie Schonau i jako Józef spędziła tam wiele lat przez nikogo nierozpoznana. Jej prawdziwą tożsamość odkryto dopiero po jej śmierci. Istnieją też bliższe nam w czasie przykłady kobiet, które z sukcesem podawały się za mężczyzn, jak np. Mary Reade, która została piratem na początku XVIII w., czy Hannah Snell, żołnierz i marynarz w marynarce brytyjskiej.

Zaledwie tych kilka przykładów, prawdziwych lub legendarnych, uzmysławia stosunek do kobiet i ich możliwości, przede wszystkim intelektualnych. Kobieta uważana była za głupszą, niezdolną do logicznego myślenia. Można zaryzykować stwierdzenie, iż kobiety nie godzące się na jawną niesprawiedliwość, dyskryminację wynikającą tylko i wyłącznie z powodu płci były pierwszymi feministkami. Kobiety niepokorne, krnąbrne, mające własne zdanie (samowolne?), dążyły do zdobycia wiedzy dostępnej z racji płci tylko mężczyznom, kwestionowały uznawane zwyczaje i chciały żyć według własnej wizji, były uważane za wybryk natury.

Dobrze znana francuska bohaterka narodowa Joanna d’Arc, zwana *Dziewicą Orleańską*, może być także przykładem niegodzenia się z jawną niesprawiedliwością, której podłoże tkwi w płci.¹³ Joanna d’Arc urodziła się prawdopodobnie w 1412 roku, a zmarła, spalona na stosie, 30 maja 1431 roku w Rouen. Od 1909 roku jest uznana za świętą kościoła katolickiego, patronkę Francji, Rouen i Orleanu. Jest symbolem jedności narodowej Francji oraz walki o jej niepodległość i taką rolę głównie pełni we współczesnej świadomości. Wiemy także, że ta

¹¹ N. Cawthorne, *Historia prześladowań. Wiedźmy i czarownice*, Bellona, Warszawa 2006, s. 18.

¹² Ibidem, s. 11.

¹³ Ibidem, s. 27.

młoda, kilkunastoletnia chłopka z Lotaryngii porwała do działania szerokie masy społeczeństwa francuskiego, które było wówczas pod angielską okupacją. Trwała wojna stuletnia. Joanna d'Arc uparcie dążyła do osadzenia na tronie prawowitego władcy Francji – Karola VII. Ostatecznie, była świadkiem ziszczenia się swojego marzenia podczas jego koronacji w Reims. Jednak w momencie, gdy stała się niewygodna, oskarżono ją o czary. To był, jak wiemy z historii, prosty i niezawodny sposób. Oskarżono ją także o herezję, rozpustę i pychę. Skazano na spalenie żywcem. W obliczu tak przerażającej wizji, dziewczyna odwołała swoje zeznania o wizjach i „głosach”, i zgodziła się powrócić do kobiecego stroju. W efekcie karę zamieniono na dożywotnie więzienie. Jednakże Joanna, w akcie niewiarygodnej odwagi czy brawury, odwołała swe poprzednie zeznania i powróciła do męskiego stroju, który być może miał ją ochraniać przed więziennymi strażnikami. Sąd uznał ją za zatwardziałą heretyczkę, czego potwierdzeniem miał być powrót do męskiego stroju. Ostatecznie, Joanna spłonęła żywcem na stosie (30 maja 1431 roku na rynku w Rouen), a jej szczątki wrzucono do Sekwany.

Postać Joanny d'Arc stała się inspiracją dla wielu twórców. Napisano o niej wiele sztuk (m.in. William Szekspir, George Bernard Shaw, Friedrich Schiller, Mark Twain czy Bertold Brecht), oratorium „*Joanna d'Arc na stosie*” Arthura Honeggera, wiele piosenek: „Joanna d'Arc” Jacka Kaczmarskiego czy „Joanne d'Arc” Leonarda Cohena. Nakręcono też o niej wiele filmów. Również i w polskiej sztuce malarskiej mamy wyraz uznania dla Joanny d'Arc: Jan Matejko w 1886 roku namalował obraz „Joanna d'Arc”. Przytoczony przykład potwierdza, iż metodą niezwykle skuteczną na eliminowanie ze społeczeństwa niewygodnych kobiet było oskarżanie ich o czary.¹⁴ U źródeł polowań na czarownice leżały różne przyczyny, ale najczęstszą była właśnie chęć wyeliminowania ze społeczności.

4. PRZYCZYNY RUCHU FEMINISTYCZNEGO

Przyczyny pojawienia się ruchu społecznego jakim jest feminizm, właściwie możemy upatrywać w instytucji patriarchy, którego istota sprowadza się do tego, że w skali rodziny władzę ma ojciec, a w skali społecznej władzę mają mężczyźni. Patriarchat ma dwa wymiary: kobiety są zdominowane przez mężczyzn, a młodzi przez starszych. Trwałość patriarchy jest zapewniana przez odpowiedni model socjalizacji kobiet i mężczyzn. Jak doskonale wiadomo to w czasie socjalizacji, już socjalizacji pierwotnej, uczymy się pełnienia odpowiednich, i w określony sposób ról społecznych przypisanych różnym płciom. Uczymy się tych ról w zgodzie z istniejącymi stereotypami wzorców tego, co „męskie” i tego, co „kobiecy”. I czy chcemy, czy nie to jednak patriarchy, ta naczelna rola ojca

¹⁴ Ibidem, s. 34.

w rodzinie, wpłynęła w dużej mierze na swoistą akceptację inności, a tak naprawdę niższego statusu kobiety. Tak było od dawien dawna.

Wypełnianie określonych funkcji przez kobiety, z reguły starano się wytłumaczyć cechami biologicznymi lub instynktem macierzyńskim, które są właściwe tylko i wyłącznie kobietom. Powszechne było przekonanie, że „zgodnie z naturą” właściwym i jedynym miejscem dla kobiety jest rodzina. Przy okazji, wszelkie ograniczenia praw osobistych i obywatelskich kobiet uzasadniano trudnościami w dostępie kobiet do aktywności społecznej, politycznej i gospodarczej poza domem. Powszechna była dyskryminacja wynikająca z różnic płci. Niestety współcześnie, w pewnych aspektach życia, tej równości nie ma nadal. Prosty przykład: kobieta i mężczyzna zatrudnieni na równorzędnych stanowiskach, posiadający identyczne wykształcenie, podobny staż pracy, zbliżone kompetencje, ale pensję kobieta otrzymuje o 20-30% niższą niż jej kolega, tylko i wyłącznie z tego powodu, że jest kobietą.¹⁵

W przeszłości sam fakt bycia kobietą powodował, że nie miała ona praw wyborczych i dostępu do pewnych stanowisk, a także nie partycypowała w równym stopniu w podziale różnego rodzaju dóbr. Na przykład, jeśli chodzi o prawo wyborcze dla kobiet, które oznacza, że pełnoletnie obywatelki danego kraju mają, co najmniej, możliwość oddawania głosu w wyborach, a w szerszym znaczeniu, że mają te same prawa wyborcze, co mężczyźni.

Walka o prawa wyborcze dla kobiet rozpoczęła się już w XVIII wieku i początkowo była prowadzona przez sufrażystki, co z łac. *suffragium* oznacza głos wyborczy, tzn. zwolenniczki lub działaczki tego ruchu w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych, zwłaszcza przed I wojną światową. Głównym celem ruchu sufrażystek było przyznanie pełnych lub częściowych praw wyborczych kobietom. Za pierwszą „współczesną” wojowniczkę o prawa wyborcze kobiet uważa się Olimpię de Gouges,¹⁶ którą ścięto 3 listopada 1793 roku w czasie Rewolucji Francuskiej, za przygotowanie „Deklaracji Praw Kobiety i Obywatelki”. Przypisuje się jej także powiedzenie: „Jeśli kobiety mają prawo wstępowania na szafot, to powinny też mieć prawo wstępowania na trybunę polityczną.”

Natomiast pierwszym nowożytnym krajem, w którym wprowadzono prawo wyborcze dla kobiet były Stany Zjednoczone (na terytorium stanu Wyoming).¹⁷ Kobiety mogły tu głosować już od 1869 roku, a w całych Stanach Zjednoczonych dopiero od 1920 roku. Rok po politycznym oddzieleniu się od Wielkiej Brytanii,

¹⁵ Informacja Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej o sytuacji kobiet w Polsce, przedstawiona na posiedzeniu Senatu RP w dniu 21 lutego 2007 roku.

¹⁶ P. Sané, *Olimpia de Gouges*, tłum. Agata Czarnecka, „Le Monde diplomatique” 12(34)/2008, s. 16-17.

¹⁷ A. Graff, *Świat bez kobiet, płęć w polskim życiu publicznym wydanie I*, Copyright by Agnieszka Graff, Warszawa 2001.

czyli w roku 1902, prawo wyborcze dla kobiet wprowadzono w Australii. W ten sposób Australia stała się pierwszym nowożytnym, suwerennym państwem z prawem wyborczym dla kobiet.

W Europie kobiety po raz pierwszy mogły głosować w Wielkim Księstwie Finlandii, które prawo wyborcze dla kobiet wprowadziło 1 czerwca 1906 roku. Finlandia była wówczas autonomicznym księstwem rosyjskim z własnym parlamentem.

Natomiast w Polsce kobiety uzyskały prawo wyborcze po odzyskaniu niepodległości w 1918 roku. Dekret Naczelnika Państwa Marszałka Józefa Piłsudskiego o ordynacji wyborczej do Sejmu Ustawodawczego stanowił, iż „Wyborcą do Sejmu jest każdy obywatel Państwa bez różnicy płci” oraz „Wybieralni do Sejmu są wszyscy obywatele (lki) państwa posiadający czynne prawo wyborcze”. Postanowienia te zostały utrzymane przez konstytucję marcową z 17 marca 1921 roku. W 1918 roku prawo wyborcze uzyskały również kobiety w Austrii i w Niemczech. W kolejnych dziesięcioleciach prawa wyborcze uzyskiwały kobiety w następujących państwach: 1928 – Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, 1930 – Turcji, 1944 – Francji, 1946 – Włoszech, 1971 – Szwajcarii (w jednym ze szwajcarskich kantonów dopiero w 1991 roku), 1974 – Portugalii, 1984 – Liechtensteinie, 2005 – Kuwejcie.

Jak wynika z powyższych danych, w niektórych krajach kobiety zupełnie niedawno uzyskały prawo wyborcze. Ciągłe istnieją jeszcze kraje, w których do dzisiaj kobiety nie mają w ogóle, lub mają bardzo ograniczone prawo wyborcze.

5. NURTY FEMINIZMU

Istnieje wiele odmian feminizmu. Głównie ze względu na różnice etniczne i polityczne. Dzisiaj pod pojęciem feminizmu rozumie się przede wszystkim *nowy ruch feministyczny*, za którego początek uważa się wydanie w roku 1963 przez Betty Friedman książki pt. „*Mistyka kobiecości*”.

Jednakże wszystkie nurty feminizmu oparte są na przekonaniu o dyskryminacji kobiet ze względu na ich płeć, prawie kobiet do emancypacji, sprzeciwie wobec seksizmu i patriarchatu. Feminizm opiera się na założeniu o dualizmie płci i chęci zwyciężenia dotychczas występującej w historii dominacji mężczyzn. Feministki i feminiści dążą do przekształcenia tradycyjnych relacji między płciami, uważanych za ograniczające i zniewalające jednostkę. Stąd też myśl, że wyzwolenie kobiet jest także i wyzwoleniem mężczyzn. Feministki nie chcą zamiany miejsc między kobietami i mężczyznami, nie chodzi im też o naśladowanie mężczyzn, których rola społeczna również wzbudza często ostrą krytykę.

W feminizmie podkreśla się szczególną naturę kobiet, która jest równowarta z naturą mężczyzn. Szczególną uwagę poświęca się przeciwdziałaniu dyskrymina-

cji i gorszemu traktowaniu kobiet ze względu na ich cechy, sposób myślenia i osiągnięcia w różnych dziedzinach życia. W wielu pozycjach literatury feministycznej stawia się przypuszczenia, że w historii często fałszowano i nie doceniano roli kobiet.

Początki feminizmu wiążą się głównie z wystąpieniami myślicieli XVIII i XIX wieku. Należy do nich markiz Jean Condorcet, który podkreślał naturalną równość mężczyzny i kobiety oraz zdolność obydwu płci do doskonalenia się. Feminizm, jako rodzący się prąd intelektualny, szedł równolegle ze wzmożoną aktywnością polityczną kobiet, którą zapoczątkowała Rewolucja Francuska 1789-1799.

Mary Wollstonecraft, angielska XVIII-wieczna pisarka, prekursorka feminizmu propagująca równouprawnienie kobiet, w swym dziele *„Obrona praw kobiety”* pisała m.in.: „Wystarczy, że wzmocnimy kobiecie umysł, poszerzając jego horyzonty, a położymy kres ślepego posłuszeństwu. Jednakowoż zważywszy na to, że władza zawsze pragnie ślepego posłuszeństwa, tyrani i sensualiści mają rację, gdy próbują trzymać kobiety w ciemnościach, albowiem ci pierwsi potrzebują jedynie niewolników, a ci drudzy zabawki”.

Mary Wollstonecraft pisała w czasach Rewolucji Francuskiej, która głosiła równość i prawa człowieka, czyli mężczyzny. Zatem Mary Wollstonecraft poszerzyła rewolucyjne hasła, aby obejmowały również kobiety. Jej niezwykle radykalne, jak na ówczesne czasy, stanowisko powiększyło grono jej przeciwników, którzy nazywali ją „filozofującym wężem” i „hieną w spódnicy”. Mary Wollstonecraft urodziła się w 1759 roku w Londynie. Próbowала wielu zajęć: była damą do towarzystwa, guwernantką, dyrektorką szkoły, nauczycielką, publicystką i powieściopisarką. W pierwszej publikacji: *„Myśl o kształceniu córek”* (wydana w 1787 r.) nawoływała do kształcenia kobiet. Podkreślała także, że kobiety muszą odrzucić przypisywaną im przez społeczeństwo rolę istot podporządkowanych i zależnych od mężczyzn, aby mogły stać się myślącymi i pożytecznymi obywatelkami swego kraju.

W połowie XIX wieku w Stanach Zjednoczonych Susan B. Anthony i Elizabeth Cady Stanton założyły Kobiece Towarzystwo Antyalkoholowe Stanu Nowy Jork. Było to pierwsze tego typu towarzystwo, zorganizowane przez kobiety dla kobiet, wśród których znajdowały się żony alkoholików. E. C. Stanton, jako pierwsza przewodnicząca Towarzystwa, zwołała stanowe antyalkoholowe spotkanie dla kobiet, na którym szokowała pięćset przybyłych delegatek domagając się, aby pijaństwo męża mogło być prawną podstawą do wystąpienia o rozwód. Stanton i Anthony nieustannie zasypywały nowojorskie władze rozmaitymi petycjami i apelami. Niestety, niezmiennie spotykały się z odmową, aż wreszcie w roku 1860 została uchwalona *Ustawa o prawie posiadania własności przez kobiety zamężne*. Ustawa ta stała się wzorem dla podobnych ustaw w innych sta-

nach. S. B. Anthony i E. C. Stanton założyły w 1869 roku Narodowy Związek Sufrażystek.

6. FAZY FEMINIZMU

Przełomowym momentem w walce o równouprawnienie kobiet i mężczyzn była tzw. „pierwsza fala feminizmu”, czyli powstanie w Wielkiej Brytanii na przełomie XIX i XX wieku ruchu sufrażystek. Ruch ten domagał się przyznania kobietom praw wyborczych oraz możliwości ich uczestniczenia w życiu społecznym i politycznym. Efektem działalności ruchu było między innymi przyznanie kobietom praw politycznych, obrona przed dyskryminującym ustawodawstwem pracy oraz pomoc kobietom trudniącym się prostytutką (w formie zmiany pracy).

Bez wątpienia najważniejszym dla XIX-wiecznego feminizmu było dzieło Johna Stuarta Milla. Wspomniana już praca *„Poddaństwo kobiet”* to jedna z najważniejszych krytyk nierówności płci. J. S. Mill napisał ją wspólnie ze swą żoną Harriet Taylor. *„Poddaństwo kobiet”* ukazało się jednocześnie w wielu krajach. W 1870 roku książkę tę przetłumaczono także na język polski i włoski. Dzieło to wywołało głęboki oddźwięk i stało się impulsem do ukonstytuowania się ruchów feministycznych.

Feminizm XIX-wieczny był w zasadzie ruchem kobiet z klas średnich. Kobiety związane z ruchem socjalistycznym z biegiem czasu utworzyły własny, odrębny nurt ruchu emancypacyjnego. Ten ruch stanowił integralną część ruchu robotniczego. Ruch kobiet-socjalistek najszerzej rozwinął się w Niemczech, Rosji i Finlandii. Najwybitniejsze jego przedstawicielki, takie jak Klara Zetkin w Niemczech, czy Aleksandra Kołłontaj w Rosji głosiły, że walka klas jest ważniejsza od wojny płci i odrzucały wszelką współpracę z feminizmem burżuazyjnym.

Jednak za najważniejszą postać związaną z „pierwszą falą feminizmu” zwykło się uważać Emmeline Pankhurst (1858-1928), angielską przywódczynię sufrażystek, która w jednym ze swych wystąpień mówiła: „My, sufrażystki, mamy do spełnienia wielką misję – największą misję, jaką znał do tej pory świat. Polega ona na wyzwoleniu połowy rasy ludzkiej i ocaleniu w ten sposób reszty ludzkości”.¹⁹

Kolejnym etapem aktywności ruchów kobiecych była tzw. „druga fala feminizmu”, która przypada na lata 60. XX wieku. Jest ona związana z działalnością *National Organization for Women* w Stanach Zjednoczonych. Feministki tego okresu domagały się przede wszystkim: przyznania kobietom prawa do pracy w zmniejszonym wymiarze godzin, dowartościowania pracy kobiety w domu oraz zanegowania instytucji małżeństwa i rodziny.

¹⁹ K. Ślęczka, *Feminizm. Ideologie...*, op. cit., s. 6.

Feministki „drugiej fali” angażowały się głównie w zmiany społeczne, takie jak feminizacja świata, a więc nadawanie cech żeńskich i poddawanie kobiecym wpływom wielu aspektów życia. Dążyły do wzbogacania cywilizacji i kultury wartościami kobiecymi.

Pojawienie się ruchów „drugiej fali” właśnie w Stanach Zjednoczonych, łączy się z nowymi elementami ówczesnej rzeczywistości społecznej. Przede wszystkim, z rozbudzeniem społecznym związanym z działaniami na rzecz równouprawnienia Murzynów (kierowanym przez pastora Martina Lutera Kinga), z protestami przeciwko wojnie wietnamskiej oraz z pojawieniem się młodego, nowoczesnego prezydenta Johna F. Kennedy’ego.

W tym czasie ruchy na rzecz równego traktowania kobiet i mężczyzn zaczęły występować także w Europie Zachodniej. Powstawały liczne organizacje kobiece. Tworzyły się one niezależnie i spontanicznie, poza istniejącymi dotychczas organizacjami tego typu. Często były to małe grupy „rozbudzania świadomości”, jakiegoś zespoły redagujące pisma, które podejmowały wybrane problemy istotne dla kobiet, a pomijane w dyskusjach publicznych (np. zagadnienia agresji i stosowania wobec kobiet różnych form przemocy).

Ogromną rewolucję w myśleniu wywołała książka Betty Friedan „*Mistyka kobiecości*” (*The Feminine Mystique*, 1963 r.). Autorka skierowała ją do milionów kobiet. Kobiet, które poświęciły własną tożsamość i poczucie własnej wartości, poprzez akceptację małżeńskiego życia w swoistej złotej klatce wygodnego domu. „Kto wie, kim może stać się kobieta, kiedy nareszcie będzie mogła być sobą?” – pytały ówczesne feministki. B. Friedan w ostatnich latach życia uznała, że aktywizacja zawodowa kobiet nie spełniła wszystkich pokładanych w niej nadziei i zamiast wyzwolić kobiety, nałożyła na nie podwójne obciążenie, polegające na pracy zawodowej i pracy w domu. Te dwa obowiązkowe, przypisane kobietom „etaty” często były dla nich ogromnym obciążeniem. Autorka zaczęła więc nawoływać do większego włączenia mężczyzn w sferę prywatną oraz do rozpoznania specyficznych potrzeb każdej z płci (zwłaszcza potrzeby ochrony kobiet w ciąży). Postulowała też konieczność wspólnej z mężczyznami zmiany wartości dominujących w sferze publicznej.

„*Druga płeć*” Simone de Beauvoir to inne słynne dzieło feministyczne.²⁰ Książka ta powstała wcześniej niż „*Mistyka kobiecości*”, bowiem jej pierwsze wydanie miało miejsce już w 1949 roku we Francji. Jednak dopiero w latach 60. zyskała bardzo na popularności, jako źródło inspiracji odrodzonego ruchu wyzwolenia kobiet. Znaczenie dzieła uznano za bezsporne, zarówno w dziedzinie filozofii, jak i literatury. Najważniejszą wartością dla Simone de Beauvoir była wolność. Dążyła do niej w życiu i osiągnęła ją, wbrew wszystkim obowiązującym

²⁰ S. de Beauvoir, *Druga płeć*, tom II, *Kształtowanie się kobiety, sytuacja, usprawiedliwienia i ku wyzwoleniu*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 1949.

zakazom, które wiążą kobiety. W swej książce krytykowała brak wolności i uczyła, jak ją zdobywać. Chciała przełamywać kobiecy los, podporządkowany nakazom wyniesionym jeszcze z domów rodzinnych. Chciała, aby kobiety walczyły o swoją suwerenność.

Wiele sformułowań zaczerpniętych z „*Drugiej płci*”, stało się powszechnikami, jak np. zdanie „Nikt nie rodzi się kobietą, lecz raczej staje się nią”.²¹ W ówczesnej rzeczywistości, książkę tę wynoszono pod niebiosa i jednocześnie odsądzano od czci i wiary. Wywoływała bowiem, z jednej strony „przerażone westchnienia tradycjonalistów, z drugiej zaś namiętną wdzięczność kobiet”.²² Simone de Beauvoir dokonała analizy psychologicznych przeszkód, które stoją na drodze do społecznej równości kobiet. Podkreślała jak bardzo wychowanie, z reguły tradycyjne w swym aspekcie, przyczynia się do nierównego traktowania dwóch płci, do przedkładania jednej nad drugą, a więc po prostu do dominacji mężczyzny nad kobietą. Autorka przytaczała wiele przykładów potwierdzających istnienie nierówności między płciami. Szczególnie z powodu nierównego podziału obowiązków domowych i miernego uczestnictwa kobiet w innych dziedzinach życia, takich jak np. polityka.

Krytycy oceniali „*Drugą płć*” jako dzieło, które miało wielki wpływ na ruch wyzwolenia kobiet, a jednocześnie było sprzeczne i niesprawiedliwe wobec kobiet, z powodu przyjętego założenia o ich niższości i przyrodzonej wyższości mężczyzn. Prace Simone de Beauvoir pomogły uświadomić ówczesnym feministkom, jakie wewnętrzne przeszkody sprawiają, że kobiety nie są w stanie objąć takich ról społecznych, które zapewniałyby im pozycje na równi z mężczyznami.

W Europie i Ameryce ruchy feministyczne z końca lat 60., a więc okresu tzw. drugiej fali, zwracały szczególną uwagę na konieczność przełamywania społecznych i psychologicznych struktur, które prowadziły do podporządkowania kobiet. Tematem jednej z najważniejszych dyskusji tamtych lat był problem, czy wyzwolenie kobiet da się pogodzić z instytucją małżeństwa. Niektóre, bardziej radykalne feministki uważały, że małżeństwo wymusza na kobietach podporządkowaną rolę. Pomimo ogólnej poprawy sytuacji kobiet w wielu aspektach życia w ciągu ostatnich dziesięcioleci, to kwestie poruszane przez de Beauvoir odbijają się szerokim echem do dnia dzisiejszego.

„*Druga płć*” Simone de Beauvoir odbiła się także szerokim echem w okresie „drugiej fali feminizmu”. Książka ta została przełożona na język angielski w 1953 roku. Natomiast „druga fala feminizmu” w Wielkiej Brytanii nadeszła dopiero około roku 1967. Rok później był to już ruch zorganizowany. Wielu inspiracji dostarczyły: amerykańskie radykalne grupy, które prowadziły w Anglii działalność polityczną, rodzime protestacyjne ugrupowania młodzieżowe o profilu kulturalno-

²¹ Ibidem, s. 3.

²² Ibidem, s. wstęp do wydania.

politycznym oraz związki zawodowe. W zakładach Forda wybuchł strajk szwaczek, które domagały się podwyżek płac. To wydarzenie wymienia się jako jedno z najważniejszych, poprzedzające nadejście ruchu wyzwolenia kobiet – Women's Liberation (Women's Lib) w Wielkiej Brytanii. W marcu 1970 roku odbyła się pierwsza ogólnokrajowa konferencja kobiet, w której wzięło udział 600 uczestniczek. Wówczas to wypracowano podstawowe założenia ruchu, wśród nich cztery główne dotyczące: równych szans wykształcenia i pracy oraz równej płacy, otwarcia całodziennych żłobków, udostępnienia bezpłatnych środków antykoncepcyjnych, bezpłatnego przeprowadzania aborcji bez konieczności podawania powodów.

W 1975 roku dodano postulat niezależności finansowej i prawnej kobiet oraz żądanie przyznania kobietom prawa do określenia preferencji seksualnych i zaprzestania dyskryminacji wobec lesbijek. Na dziesiątej Krajowej Konferencji Wyzwolenia Kobiet, która odbyła się w Brighton dołączono punkt, który łączył dwie wielkie kampanie: przeciwko gwałtom i biciu żon przez mężów. Ponadto domagano się uznania pracy kobiet w domu za pełne zatrudnienie i przyznania im z tej racji emerytury, wprowadzenia prawa, na którego podstawie nazwisko i obywatelstwo kobiet przechodziłoby zarówno na jej męża, jak i dzieci, zniesienia dyskryminacji kobiet w sporcie, wreszcie przyznania kobietom równego statusu w Kościele.

Angielski ruch walki o prawa kobiet ani tempem rozprzestrzeniania się, ani klimatem emocji nie dorównywał skali feminizmu w Ameryce. Mimo to, wiele postulatów w Wielkiej Brytanii wprowadzono w życie, np. ustawę przeciw dyskryminacji oraz ustawę o równej płacy, ustawę o ochronie pracy, czy ustawę zapewniającą dodatkową ochronę kobietom bitym przez mężów i biorącą w obronę ofiary gwałtu.

Można zauważyć, że ruch feministyczny „drugiej fali”, był impulsem nie tylko dla organizacji kobiecych i społecznych, ale również dla rządów niektórych krajów, które spostrzegły istnienie problemów podnoszonych przez feministki. W efekcie zostały powołane do życia odrębne placówki, które zaczęły zajmować się sprawami kobiet. Było to bez wątpienia znaczące osiągnięcie.

Jednym z ważniejszych, jeśli nie najważniejszym osiągnięciem ruchu feministycznego w latach 70. XX wieku, było utworzenie niekonwencjonalnej sieci organizacyjnej grup samopomocy. Ich celem było i jest nadal, popieranie się kobiet we wszystkich dziedzinach życia społecznego i politycznego oraz wspólne rozwiązywanie problemów życiowych. Sieć ta obejmuje wszystkie kraje, w których wciąż działa Women's Lib i utrzymuje stałe kontakty międzynarodowe.

W latach 90. XX wieku pojawiła się w Stanach Zjednoczonych „trzecia fala feminizmu”, której przedstawicielki głosiły równouprawnienie indywidualnych moralności. Zaczęto krytykować wzorce płci. Głoszono, że kobiece ciało i charakter powinny być takie, jak chce kobieta. Głoszono, że z pojęciami kształtowanymi

przez tradycję i kulturę należy walczyć. „Trzecia fala feminizmu” głosi wolność seksualną, ale również wierność małżeńską, sprzeciwia się pornografii i jednocześnie ją promuje. A więc sprzeczności. Odrębną wartością jest odmienność w wizerunku kobiety. Feministki „trzeciej fali” uważają, że kobieta wzorująca się na kimś nie jest jeszcze wyzwolona. Musi być sobą.

„Feminizm trzeciej fali” uważa za szczególnie istotne cele praktyczne, i to na skalę globalną. Za najistotniejsze uważa się więc walkę z wszelkimi przyczynami niesprawiedliwości, nie tylko wobec kobiet. „Niesprawiedliwość” rozumiana jest jako ograniczenie wolnego wyboru. Za „niesprawiedliwość” uważa się zarówno pozbawienie kobiet dostępu do edukacji, jak i prawo antyaborcyjne, czy brak społecznej akceptacji homoseksualizmu. „Feminizm trzeciej fali” przywiązuje ogromną wagę do edukacji młodych kobiet i stawia sobie za cel taką ich edukację, by czuły się one wolne, szczęśliwe, dumne ze swojej kobiecości i nie bały się realizować własnych celów. „Celem nadrzędnym jest wykreowanie globalnej siostrzanej wspólnoty”, w której zmieszczą się wszyscy autentycznie realizujący jakkolwiek rozumianą kobiecość. Realizacja owej kobiecości jest uwarunkowana nie tylko samoświadomością osób uważających się za kobiety, ale i strukturą społeczno-polityczną”.²³ Stąd feministki „trzeciej fali” mniej wagi przykładają do relacji mężczyzna-kobieta i problemu dyskryminacji kobiet, a więcej do rozkładu władzy i siły. Uważają, iż relacje między obu płciami należy tak przebudować, by kobieta mogła realizować swe cele w jaki chce sposób zarówno w pracy, jak i w rodzinie. W radykalnej postaci, feministki „trzeciej fali” głoszą postulat zbudowania kultury „dziewczyńskiej” (*girlish culture*), w której kobiety mają prawo i siłę traktować świat tak, jak im się podoba, np. demonstrować swoją seksualność bez obaw, iż zostanie to potraktowane jako „zaproszenie” do czegoś, czy jako przejaw zachowań amoralnych.

Współcześnie, kiedy kobiety biorą udział w polityce, występują w debatach telewizyjnych i mają równy dostęp do edukacji, feministkom zostaje już mniej do zrobienia. Nie muszą agresywnie walczyć i prowokować, ponieważ to, co chciały osiągnąć zostało w dużej mierze, przynajmniej teoretycznie, już osiągnięte. Nie oznacza to oczywiście, że już wszystkie postulaty istotne w dążeniach emancypacyjnych zostały osiągnięte. Kolejnym krokiem na drodze do prawdziwego, a nie tylko teoretycznego zrównania praw kobiet i mężczyzn, jest zmiana światopoglądu ludzi, ich przyzwyczajień, błędnych wyobrażeń i obalenie fałszywych stereotypów. A na to potrzeba czasu.

²³ E. Kraskowska (red.), *Literatury słowiańskie po roku 1989. Nowe zjawiska, tendencje, perspektywy*, tom II: *Feminizm*, Authors and Kolor Plus, Warszawa 2005, s. 11.

7. EMANCYPACJA W POLSCE

Jeśli chodzi o ruchy emancypacyjne w Polsce, to rozwijały się one w specyficznych warunkach. Były przede wszystkim zdeterminowane utratą niepodległości i państwowości. Tak więc, kiedy na Zachodzie walczone o prawa kobiet, u nas wszystkie siły były skierowane na odzyskanie wolności, a następnie utrzymanie tożsamości narodowej. Tragiczne dzieje naszego narodu i brak państwowości, wywarły także piętno na formach działań zmierzających do równouprawnienia kobiet. W Polsce stanowisko i status kobiety były inne, niż na Zachodzie. Częste wojny i powstania, które niemalże całą ludność męską skupiały pod bronią, zmuszały kobietę do zarządzania dobrami, samodzielnego wychowywania dzieci, liczenia tylko na siebie, a często także do chwytania za broń. Te uwarunkowania historyczne wpłynęły na stosunek społeczeństwa do kobiety. Wytworzył się „kult matrony”, wyrażający szczególny stosunek do matki-Polki otaczanej ogólnym szacunkiem.

Bez wątpienia polskie kobiety odegrały wybitną rolę w walkach wyzwolenczych i tajnych organizacjach oświatowych i niepodległościowych. Spowodowało to, że rola Polek w życiu duchowym narodu, szczególnie po 1831 roku, czyli po Powstaniu Listopadowym, przyczyniła się do wzmocnienia pozycji kobiet w społeczeństwie. Po upadku powstania ogłoszono w Polsce żałobę narodową. W czasie walk zginęło wielu mężczyzn, inni w ramach represji musieli opuścić swój kraj. Kobiety, które zostały w domach same – bez mężów, ojców, braci, musiały sprostać nowym wyzwaniom. Musiały samodzielnie prowadzić majątki, przekazywać polską tradycję, kulturę i historię. Były wspaniałymi propagatorkami wiary i nadziei na lepszą przyszłość w wolnej ojczyźnie. Same prowadziły gospodarstwa i wychowywały dzieci, na pierwszym miejscu stawiając dobro ojczyzny. W nowo powstałej rzeczywistości musiały podolać zupełnie nowym, nieoczekiwanym i nieznanym obowiązkom. Sytuacja zmuszała je do ogromnej samodzielności i odpowiedzialności nie tylko za siebie, ale i swoich najbliższych. Nagle musiały wyzwalać się z wcześniejszych tradycji wielowiekowej zależności, szczególnie ekonomicznej. W tej sytuacji nastąpiło załamanie tradycyjnego wzorca kobiecości.

W efekcie tych zmian, kobiety dość licznie zaczęły się pojawiać w świecie nauki, literatury i sztuki, wchodząc w sferę życia publicznego społeczeństwa. Zaczęły się krystalizować pierwsze poglądy o charakterze feministycznym. Uznaje się, że autorką pierwszej feministycznej powieści pt.: „*Krystyna*” była Klementyna z Tańskich Hoffmanowa (1798-1845). Tańska była prozaiczką, popularyzatorką, tłumaczką, jedną z pierwszych polskich pisarek dla dzieci. Była też współtwórczynią i przewodniczącą Związku Dobroczynności Patriotycznej. Prowadziła w Warszawie pensję dla panien z dobrych domów. Była pierwszą kobietą w Polsce, utrzymującą się z pracy twórczej i pedagogicznej, chociaż bardziej piśsarstwo stanowiło przedmiot jej głównych zainteresowań. Jako wartą uwagi cie-

kawostkę można zaznaczyć, iż Klementyna z Tańskich Hoffmanowa przyjaźniła się z Fryderykiem Chopinem, który bardzo cenił jej pracę i twórczość.²⁴

W historii polskiego ruchu kobiecego w XIX i na początku XX wieku można wyróżnić trzy okresy.²⁵

Pierwszy okres, po Powstaniu Listopadowym związany jest głównie z nazwiskiem uczennicy Klementyny z Tańskich Hoffmanowej, Narcyzy Żmichowskiej, ps. *Gabryella* (1819-1876), powieściopisarki i poetki, autorki „*Poganki. Powieści przy kominkowym ogniu opowiadanej*”. Ta powieść Żmichowskiej wyrosła głównie z doświadczeń intelektualnych i artystycznych autorki oraz atmosfery Warszawy po Powstaniu Listopadowym. Żmichowska jest uznawana za jedną z prekursorów feminizmu w Polsce. Jej powieści miały tematykę społeczną, ukazywały bohaterów wytrwale dążących do wyznaczonego celu. Działalność Żmichowskiej zwróciła uwagę na rolę i znaczenie kształcenia kobiet w społeczeństwie. W 1846 roku Żmichowska założyła w Warszawie przy ul. Miodowej pensję dla dziewcząt. Utworzyła też grupę „entuzjastek” w skład której wchodziły warszawskie emancypantki.

Początek drugiego okresu ruchu kobiecego w Polsce to lata po 1870 roku. Drugie powstanie narodowe – Powstanie Styczniowe w 1863 roku, zdominowało ówczesne społeczeństwo szczególnie warunkami ekonomicznymi. Kobiety zmuszone do zarabkowania, masowo podejmowały pracę zarobkową, głównie jako nauczycielki oraz w handlu i rękodziele. W tym okresie zaczęto głośno mówić o konieczności przygotowania kobiet do pracy zawodowej, o konieczności rozszerzenia zakresu ich pracy i o zniesieniu krzywdzących kobietę ograniczeń prawnych. W tym czasie dominującą rolę w ruchu kobiet odegrała działalność i twórczość Elizy Orzeszkowej, której utwór „*Marta*” wywarł ogromny wpływ na ówczesne społeczeństwo polskie, a szczególnie kobiety o poglądach emancypacyjnych. Orzeszkowa nawoływała kobiety do nauki i praktycznego przygotowania do życia. Także Maria Ilnicka oraz Deotyma, czyli Jadwiga Łuszczewska, autorka popularnych powieści historycznych dla młodzieży, szczególnie „*Panienka z okienka*” oraz „*Branki w jasyrze*”, były propagatorkami idei równouprawnienia kobiet.

W tym okresie na dużą skalę zaczęto się zajmować ruchem kobiecym i szeroko rozumianymi problemami kobiet. Ale w naszym kraju w tym czasie, wiele aspektów życia było zdeterminowane, a nawet w pewnym sensie skażone, walką o niepodległość i postawami głębokiego patriotyzmu (np. Deotyma zdecydowała się towarzyszyć swemu ojcu Wacławowi Łuszczewskiemu na zesłaniu, gdy po

²⁴ F. German, *Chopin i literaci warszawscy*, Towarzystwo im. Fryderyka Chopina w Warszawie, Warszawa 1960, s. 11.

²⁵ B. Tryfan, *Dylematy emancypacji...*, op. cit., s. 21.

wybuchu Powstania Styczniowego złożył on godność szambelana carskiego, za co został aresztowany i zesłany w głąb Rosji.)

Trzeci okres historii ruchu kobiecego w Polsce obejmuje ostatnie dziesięciolecie XIX wieku i lata do I wojny światowej. W tym czasie toczyła się swoista walka o równouprawnienie kobiet, szczególnie w dziedzinie edukacji, uzyskania praw wyborczych, wstępu na uniwersytety (w Galicji kobiety otrzymały to prawo w 1894 roku) i prawo wyborcze do sejmiku galicyjskiego (w 1896 roku). Początkowo przyjmowano studentki na uniwersytety w charakterze hospitantek, czyli słuchaczek o statusie gościa. Nasza dwukrotna noblistka Maria Skłodowska-Curie studiowała w Paryżu i w 1891 roku zdała, jako pierwsza kobieta w historii, egzamin wstępny na wydział fizyki i chemii Sorbony.

Możemy zatem powiedzieć, że feminizm w Polsce rozpoczął się w latach 30. XIX wieku od ruchu *Entuzjastek* z Narcyzą Żmichowską na czele. Następny okres to twórczość Elizy Orzeszkowej, której „Marta,” jak już wspomniałam, przenikliwie studium osamotnionej kobiety, wywarła ogromny wpływ na ruch emancypacji kobiet.

Jak można zauważyć, polskie kobiety najpierw wywalczyły prawa wyborcze (konstytucja marcowa 1921) i edukacyjne (1894-1896 prawo wstępu na uniwersytety). Stąd okres międzywojenny przyniósł dalsze postępy, które naruszały dotychczasowe tabu wokół kobiecego przeżywania i kobiecych problemów. Zaczęto głośno mówić, a przede wszystkim pisać, o macierzyństwie (Maria Kuncewiczowa „*Przymierze z dzieckiem*”), śmierci (Helena Boguszeńska „*Cale życie Sabin*”), hetero- i homoseksualności (Aniela Gruszecka „*Przygoda w nieznanym kraju*”), biedzie, wyzysku erotycznym, małżeństwie i aborcji (Zofia Nałkowska „*Granica*”, Pola Gojawiczyńska „*Dziewczęta z Nowolipek*”), o starzeniu się i samotności (Maria Kuncewiczowa „*Cudzoziemka*”), a Maria Dąbrowska napisała w tym okresie sagę rodzinną „*Noce i dnie*”, zaznaczając w niej wyraźnie problematykę kobiecą. Bardzo głośna, szczególnie w latach 20. ubiegłego wieku, była publiczna dyskusja na łamach prasy na temat aborcji. Wiele uwagi tej problematyce poświęcił Tadeusz Boy-Żeleński, który pisał wówczas mnóstwo felietonów na ten temat i był wielkim orędownikiem prawa kobiet do samodzielnych decyzji w tym względzie.²⁶

Wydaje się, że można powiedzieć, iż początkowe ruchy w obronie praw kobiet w Polsce, aż do II wojny światowej, należy raczej określić bardziej staroświecko mianem emancypacji. Ponieważ – jak napisała A. Graff – „Feministka dąży do tego, by realizować się jako kobieta, a emancypantka chce przede wszystkim spełnić się jako człowiek”.²⁷

²⁶ T. Boy-Żeleński, *Piekło kobiet. Jak skończyć z piekłem kobiet?*, PIW, Warszawa 1958.

²⁷ A. Graff, *Świat bez kobiet...*, op. cit., s. 33.

8. FEMINIZM W POLSCE PO II WOJNIE ŚWIATOWEJ

We wrześniu 1939 roku zaczął się koszmar II wojny światowej. Po wojnie, tak jak w XIX wieku, walka o niepodległość kraju była ważniejsza od emancypacji, tak i po 1945 roku tragiczne doświadczenia wojenne przysłoniły zagadnienia i wątki feministyczne. Nastąpiło pewne zerwanie ciągłości. Można zaryzykować nawet stwierdzenie, iż w pewnym sensie „zapomniano” o problematyce kobiecej. Ponadto musimy pamiętać, że komunistyczny mit równouprawnienia kobiet (hasła, i nie tylko, takie jak: kobiety na traktory, kobiety murarze, Łódźka milicjantka itp.) niwelował poczucie odrębności tematów kobiecych i męskich. Sytuacja polityczna kamuflowała w pewnym sensie specyfikę doświadczeń kobiecych. W Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej równość płci była ogólnie postanowiona i nie było miejsca na feminizm. Jak ta równość wyglądała, to już inna sprawa. Wszelkie kwestie kobiece reprezentowała Liga Kobiet. Nie było warunków, aby po wojnie mógł odrodzić się u nas ruch kobiecy w oparciu o ruch, który prężnie rozwijał się od XIX wieku. Ówczesnym Polkom, żyjącym po II wojnie światowej, bliższy był współczesny feminizm amerykański niż rodzime korzenie emancypacji sprzed wojny.

W okresie powojennym sprawy publiczne, polityczne i poczucie misji dziejowej, zupełnie spychały i nie pozwalały poważnie traktować wątków feministycznych. Ale, jak to w życiu bywa, wiele kobiet to niepokorne istoty, myślące w szerszym aspekcie społecznym, w odniesieniu do innych, do ich sytuacji życiowej i próbujące pomóc nie tylko sobie, ale właśnie i innym kobietom. Wątki feministyczne zaczęły się więc pojawiać zwłaszcza w twórczości literackiej. Autorki takie jak Joanna Chmielewska, Maria Nurowska czy Krystyna Kofta to zupełnie wyjątki. Ich bohaterki to z reguły kobiety silne, niezależne.

Po 1989 roku, po ogromnych zmianach polityczno-społecznych, kobiety-autorki wyzwolone już z konieczności nieustannego podejmowania i kultywowania patriotycznych wątków, zaczęły w swych utworach zajmować się problematyką bliższą ich doświadczeniom, a więc zagadnieniami społecznymi, psychologicznymi i osobistymi. W latach 90. zaczęły tworzyć pisarki z nowej, już nie politycznej emigracji: Izabela Filipiak, Manuela Gretkowska, Hanna Krall, Ewa Kuryluk, Anna Niesiołowska, Olga Tokarczuk, Magdalena Tulli i wiele innych.

Właściwie można powiedzieć, że w Polsce feminizm zaistniał publicznie dopiero na początku lat 90., a konkretnie w czasie sporu o aborcję. Konieczność walki o prawo do aborcji stała się podstawową kwestią, wokół której zaczął rozwijać się ruch kobiecy. Feminizm szybko zaangażował się także w inne kwestie. Zdefiniowano obszary dyskryminacji kobiet w Polsce, a więc przede wszystkim na rynku pracy, gdzie kobietom o wiele trudniej znaleźć i utrzymać dobrą pracę, z powodu macierzyństwa mimo, iż są one lepiej wykształcone od mężczyzn. Zarabiają mniej mimo lepszego wykształcenia, często wyższych kompetencji i zdyscyplinowania. Analizując, na przykład, dane dotyczące przeciętnego wynagrodzenia

brutto pracowników pełnozatrudnionych w podziale na płeć można zauważyć, jak już wcześniej wspomniałam, że mężczyźni zarabiają średnio o 20%-30% więcej niż kobiety. Największe dysproporcje widoczne są przy porównywaniu danych ze względu na poziom wykształcenia.²⁸ Generalnie, im wyższe wykształcenie tym większe dysproporcje. I tak wśród osób z tytułem naukowym (profesor, doktor) kobieta zarabia przeciętnie 67% pensji mężczyzny, magister – 65%, osoba z wykształceniem policealnym – 79%, średnim ogólnokształcącym – 85%, zasadniczym zawodowym – 71%, a podstawowym – 73 %.

Polskie feministki postrzegają niezwykle szeroko problematykę nierówności wynikającą z płci i dążą do niwelowania tych różnic. Podejmowanie przez kobiety w publicznej dyskusji problemów społecznych przyczyniło się do zwiększenia świadomości społeczeństwa na temat dyskryminacji kobiet, przyczyniło się także do podjęcia wielu inicjatyw prawnych.

Współcześnie na rzecz kobiet działa w naszym kraju kilka organizacji m.in. Polskie Stowarzyszenie Feministyczne, Ruch na Rzecz Obrony Kobiet, Pro Femina czy Demokratyczna Unia Kobiet. Przedstawione przez te stowarzyszenia postulaty mają konotacje legislacyjne i znajdują potwierdzenie w zapisie konstytucyjnym.²⁹ Konstytucja RP z 2 kwietnia 1997 roku gwarantuje kobietom, tak samo jak mężczyznom, równe prawa w życiu rodzinnym, politycznym, społecznym i gospodarczym. Kobiety mają równe prawo do edukacji, zatrudnienia i awansów, do jednakowego wynagrodzenia za pracę o tej samej wartości, do zabezpieczenia społecznego, do zajmowania stanowisk, pełnienia funkcji, a także uzyskiwania godności publicznych i odznaczeń.

Również na arenie międzynarodowej istnieje wiele uregulowań prawnych, dotyczących problemów podnoszonych przez ruchy kobiece. Jednym z takich międzynarodowych aktów prawnych jest konwencja w sprawie likwidacji wszelkich form dyskryminacji kobiet, przyjęta przez ONZ w 1979 roku (ratyfikowana przez Polskę w 1980 roku). Dokument ten m.in. zobowiązuje rządy do tworzenia ustawodawstwa i podejmowania wszelkich działań mających doprowadzić do likwidacji dyskryminacji kobiet w życiu politycznym, zapewniając im, na równi z mężczyznami, czynne i bierne prawa wyborcze. W podobnym tonie są formułowane wszelkie akty prawne opracowywane w ramach Rady Europy.

Wydaje się, że mimo wielu trudności, feminizm w Polsce rozwija się dość dynamicznie. Można powiedzieć, że w młodym pokoleniu stał się w pewnym sensie modny. Chociaż przez wiele osób jest wciąż traktowany jak swoiste dziwactwo. Taka postawa jest z pewnością wynikiem stereotypowego myślenia sprzed lat. Zatem, aby zmienić nastawienie do kobiet, usunąć problem dyskrymi-

²⁸ *Informacja Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej o sytuacji kobiet w Polsce...*, op. cit.

²⁹ *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r.*, art. 33, §1, §2.

nacji płci (seksizm), trzeba najpierw zmienić sposób myślenia i poglądy całego społeczeństwa. Najistotniejsze jest to, aby wszyscy członkowie społeczeństwa, niezależnie od płci, mieli równe szanse na urzeczywistnienia swych praw, które zgodnie z zapisem konstytucyjnym są równe. Chodzi o to, by nie było tzw. „równych” i „równiejszych”, bowiem w każdym społeczeństwie istnieją problemy, które są wspólne dla wszystkich i niezbędne jest wspólne działanie w obronie ludzkiej godności.³⁰

Mimo, iż zasada równouprawnienia jest zagwarantowana, jak już wspomniałam, zarówno zapisem w Konstytucji, jak i wieloma aktami międzynarodowymi, to sytuacja kobiet w Polsce daleka jest od równouprawnienia. Dziedziną, w której najtrudniej o równouprawnienie jest praca zawodowa. Równość kobiet i mężczyzn gwarantuje kobietom prawo, ale z życia wiadomo, że jest inaczej. Pozycja kobiet np. na rynku pracy jest znacznie gorsza niż mężczyzn. Dyskryminacja kobiet na rynku pracy jest bardzo widoczna i raczej nikt tego nie kwestionuje. Kobiety dużo trudniej jest znaleźć pracę, nie tylko dlatego, że jest dla nich znacznie mniej ofert pracy, ale również dlatego, że mają one znacznie mniej możliwości przekwalifikowania zawodowego. Większość kursów zawodowych organizowanych przez biura pracy dotyczy zawodów uważanych tradycyjnie za męskie. Niewiele jest takich, które są adresowane do kobiet. Wiele zawodów wciąż jest niedostępnych dla kobiet, a w innych wyraźnie preferuje się mężczyzn. Wystarczy spojrzeć na ogłoszenia prasowe, aby uświadomić sobie zakres dyskryminacji kobiet – lepiej płatne oferty pracy adresowane są do mężczyzn. W czasie rozmów kwalifikacyjnych powszechne są pytania o to czy poszukująca pracy kobieta ma rodzinę i dzieci, czy planuje w najbliższej przyszłości małżeństwo, urodzenie dziecka. Posiadanie rodziny i dzieci stanowi poważną przeszkodę w znalezieniu atrakcyjnej pracy. Kobiety wciąż zarabiają mniej niż mężczyźni, rzadziej awansują i zajmują kierownicze stanowiska.³¹ Kobieta, aby awansować najczęściej musi być znacznie bardziej wykształcona i kompetentna, niż mężczyzna. Kobiety częściej niż mężczyźni narażone są na łamanie ich praw pracowniczych. Nie należą też do rzadkości zwolnienia kobiet w ciąży, a ochrona pracy kobiet, wracających z urlopów wychowawczych staje się niekiedy iluzoryczna.

Kiedy w drugiej połowie lat 60. ubiegłego stulecia pojawił się feminizm, to właściwie nikt nie traktował go poważnie. Raczej uważano, iż jest to dość zabawne zjawisko, które zniknie jeszcze szybciej, niż się pojawiło. Feminizm jednak nie przeminął. Jego ideologie przetrwały i z biegiem lat zyskiwały na sile i znaczeniu. Ruchowi, jakim jest feminizm, sporo zawdzięczamy – chociażby prawo do pracy, głosowania, czy edukacji. Jednak mimo postępu, jaki narodził się wraz z feminizmem, wśród współczesnych kobiet nadal daje się odczuć przekonanie, że to jeszcze nie to, co należałoby osiągnąć. Niestety w społeczeństwie

³⁰ B. Tryfan, *Dylematy emancypacji*, op. cit., s. 9.

³¹ *Informacja Ministerstwa...*, op. cit.

w dalszym ciągu funkcjonują konserwatywne przekonania, które nie pozwalają kobietom wyjść poza historycznie uwarunkowane stereotypy. Zarówno w Polsce, jak i na świecie mimo oficjalnie istniejących praw, kobiety wciąż są dyskryminowane w życiu politycznym, społecznym, gospodarczym, a także i rodzinnym.

9. PODSUMOWANIE

W kwestii kobiecej z pewnością wiele się zmieniło na przestrzeni lat. Moją intencją nie było przedstawienie ani dorobku kobiet w różnych dziedzinach, ani ich bohaterstwa, zapału czy poniesionych wyrzeczeń. Tekst nie jest też rozprawką o dyskryminacji kobiet. Przedstawiony szkic zagadnienia nie pretenduje do wysuwania generalnych wniosków. Intencją było raczej ukazanie różnorodnych uwarunkowań i aspektów w przestrzeni historycznej, szczególnie o charakterze społeczno-kulturowym, które były źródłami walki o emancypację oraz podejmowanych prób przeciwstawiania się społecznemu upośledzeniu kobiet.

Współcześnie naczelną zasadą, podstawowym prawem, wspólną wartością i niezbędnym warunkiem osiągania zamierzonych celów jest bez wątpienia równość mężczyzn i kobiet. Z pewnością też w ciągu ostatnich dziesięcioleci zrobiono bardzo wiele w niwelowaniu istniejących nierówności między płciami. U podstaw tego leżą zapewne nie tylko akty legislacyjne, ale także szeroko rozumiana zmiana mentalności społecznej. Jednak nadal istnieją ogromne różnice chociażby w podziale obowiązków domowych między mężczyzną i kobietą. Nadal kobiety są bardziej zagrożone przemocą seksualną i padają ofiarami handlarzy „żywym towarem”. Nadal wskaźnik zatrudnienia kobiet, mimo iż rośnie to jest znacznie niższy niż wskaźnik zatrudnienia mężczyzn. Pomimo, iż studiuje więcej kobiet niż mężczyzn, nadal kobiety na równorzędnych stanowiskach zarabiają mniej niż mężczyźni, i ciągle jeszcze, mimo dużej poprawy w ostatniej dekadzie, rzadziej zajmują kierownicze stanowiska w gospodarce i polityce.

W konkluzji można zauważyć, iż sytuacja współczesnych kobiet w wielu aspektach życia zarówno w Polsce, jak i na świecie daleka jest od zadowalającej, nie mówiąc już o idealnej. Mimo wszystko jestem nastawiona optymistycznie do możliwości rozwiązywania kwestii kobiet w przyszłości. Sądzę, że dzięki kobietom światłym i nastawionym prospołecznie, działającym aktywnie w ramach ruchów społecznych, różnych organizacji i stowarzyszeń uda się zniwelować niekorzystne różnice między kobietami i mężczyznami.

Bibliografia

- Boy-Żeleński T., *Piekło kobiet. Jak skończyć z piekłem kobiet?*, PIW, Warszawa 1958.
- Cawthorne N., *Historia prześladowań. Wiedźmy i czarownice*, Bellona, Warszawa 2006.

- Ciechomska M., *Od matriarchatu do feminizmu*, Brama-Książnica, Poznań 1996.
- Davis H. M., *Empatia. O umiejętności współodczuwania*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 1999.
- De Beauvoir S., *Druga płeć, tom II Kształtowanie się kobiety, sytuacja, usprawiedliwienia i ku wyzwoleniu*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 1949.
- Gilmore D. D., *Mizoginia, czyli męska choroba*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2001.
- Godzenie życia zawodowego z rodzinnym. Dobre praktyki z Finlandii, Polski i Hiszpanii*, wspólna publikacja ponadnarodowego projektu IW EQUAL, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok 2007.
- Graff A., *Świat bez kobiet, płeć w polskim życiu publicznym*, wydanie I, Agnieszka Graff, Warszawa 2001.
- Hickman K., *Kurtyzany*, Wydawnictwo Amber, Warszawa 2003.
- Informacja Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej o sytuacji kobiet w Polsce*, przedstawiona na posiedzeniu Senatu RP w dniu 21 lutego 2007 roku.
- Kraskowska E. (red.), *Literatury słowiańskie po roku 1989. Nowe zjawiska, tendencje, perspektywy*, Tom II: *Feminizm*, Authors and Kolor Plus, Warszawa 2005.
- Ślęczka K., *Feminizm. Ideologie i koncepcje społeczne współczesnego feminizmu*, Wydawnictwo Książnica, Katowice 1999.
- Tryfan B., *Dylematy emancypacji*, Instytut Wydawniczy Związków Zawodowych, Warszawa 1989.
- Ulicka G., *Nowe ruchy społeczne: niepokoje i nadzieje współczesnych*, Wyd. Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1993.
- Woolfock C. D., *Papieżycza Joanna*, Wydawnictwo Książnica, Katowice 2004.

Kazimierz Szczęśniak

DEFICYT WODY WYZWANIEM WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARKI

1. WSTĘP

Woda pokrywa prawie trzy czwarte powierzchni Ziemi i pozostaje w ciągłym ruchu w stanie widzialnym i niewidzialnym. Jest najważniejszym zasobem Ziemi wykorzystanym przez ludzi, ponieważ pełni podstawowe funkcje biologiczne w życiu człowieka, roślin i zwierząt. Ludzie od początków osadnictwa skupiają się głównie nad brzegami rzek, jezior, mórz i oceanów. Zasoby te początkowo służyły do osiedlania się, powstawania miast, zapewniały bezpieczeństwo¹, stanowiły też drogi lub bariery ograniczające migrację, a z czasem stały się drogami transportu oraz odbiornikami ścieków. Mimo obfitości wody w skali globu, jej nierównomierne rozmieszczenie stwarza wiele problemów, gdyż często jest jej zbyt dużo lub zbyt mało w stosunku do naszych potrzeb. Woda jest jednym z głównych składników warunkujących także rozwój przyrody. Wszystkie procesy produkcyjne w mniejszym lub większym stopniu zależą od niej, podobnie jak życie i zdrowie człowieka czy regeneracja jego sił psychicznych i fizycznych. Wszechstronne funkcje zasobów wodnych są przyczyną gwałtownego na nie zapotrzebowania, i to zależnego od tempa wzrostu liczby ludności, a także poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Woda jest zasobem szczególnym również z tego powodu, że nie istnieje jej substytut.

Zasoby wodne przez długi czas były uważane za dobra wolne, czyli występujące w nieograniczonej ilości i nie mające ceny.² W miejscach, w których zasoby wodne występowały powszechnie gospodarowano nimi w sposób rozrzutny, a często rabunkowy. Nawet jeśli płacimy za wodę, to w rzeczywistości cena za

¹ T. Olszewski, *Spółeczeństwo - przedmiot i cel gospodarowania*, [w:] *Geografia ekonomiczna świata*, PWE, Warszawa 1994, s. 86.

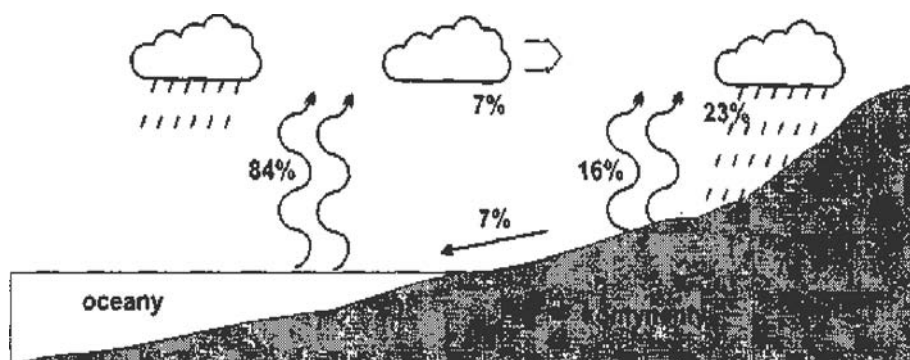
² E. Taylor, *Uwarunkowania rozwoju gospodarki, Przyroda*, [w:] K. Kuciński (red.), *Geografia ekonomiczna*, Oficyna Wolters Kluwer business, Kraków 2009, s. 73.

nią ogranicza się do kosztów jej pozyskania i odprowadzania ścieków. W obliczu lokalnych niedoborów wody oraz wzrastających kosztów jej pozyskania i oczyszczania, konieczne jest poszukiwanie skutecznych metod ochrony jej jakości.

2. ZASOBY WODY NA ŚWIECIE

Mimo olbrzymiej ilości wody występującej na kuli ziemskiej, 97,2% jej zasobów przypada na wodę słoną mór i oceanów. Woda słodka zmagazynowana w pokrywie lodowej i lodowcach Ziemi, stanowi 2,15%.³ Większość z pozostałych zasobów wód słodkich stanowią wody gruntowe.⁴ Woda jako środowisko życia i zbiornik odpadów warunkuje rozwój przyrody i uzależnia działalność gospodarczą człowieka.

Zasoby wodne występujące na kuli ziemskiej prezentuje rysunek 1.



Źródło: S. Otok, *Geografia polityczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 132.

Rysunek 1. Cykl hydrologiczny

Każdy rejon świata cechuje naturalny bilans wodny, na który składają się opady, ewapotranspiracja i odpływ. Woda opadowa może osiągnąć koniec cyklu spływając do rzek, jezior i oceanów, lub też może powrócić do atmosfery bezpośrednio poprzez parowanie z powierzchni lądów lub transpirację z powierzchni roślin. Rozmieszczenie źródeł wody pitnej jest w danej chwili pochodną cyklu

³ J. R. Craig, D. J. V. Aughan, B. J. Skinner, *Zasoby ziemi*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 405.

⁴ E. Taylor, *Środowisko geograficzne*, [w:] I. Fierla (red.), *Geografia gospodarcza świata*, PWE, Warszawa 2005, s. 94.

hydrologicznego oraz naturalnej pojemności wodnej skał i powierzchniowych form terenu i jest wielce nierównomierne. Rzeki i jeziora występują tam, gdzie opady są wyższe niż starty wody w wyniku parowania i przesączania wód podziemnych. W jeziorach kuli ziemskiej znajduje się czterokrotnie więcej wody niż we wszystkich rzekach. Jednak żywot jezior jest stosunkowo krótki. Bez stałych dopływów świeżej wody szybko zniknęłyby z powodu parowania, zamulenia i wpływających strumieni.

Tabela 1. Zasoby wodne świata

Forma	Objętość w mld [w m ³]	Objętość w mld [m ³]	% wody słodkiej łącznie
Morza	1 338 000	-	-
Słone/półsłone wody	12 870	96,54	-
Jeziora słone	-	0,006	-
Wody śródlądowe	24064	-	68,7
Lodowce	10530	1,74	30,06
Pokrywa wiecznych śniegów	300	0,76	0,86
Wody gruntowe słodkie	91	0,022	0,26
Lód gruntowy, zmarzlina	16,5	0,007	0,05
Jeziora słodkowodne	12,9	0,001	0,04
Wilgoć glebowa	11,5	0,001	0,03
Para wodna atmosfery	2,12	0,001	0,006
Błota, obszary podmokłe	1,12	0,0002	0,003
Rzeki	1386000	0,0001	-
Zawarta we florze i faunie	35029	100	100

Źródło: P. Kowalczyk, *Zagrożenia związane z deficytem wody*, Wydawnictwo Kurpisz, Poznań 2008, s. 14.

Lodowce i śniegi na szczytach górskich pokrywają około 10% powierzchni Ziemi. Są one skoncentrowane głównie w Arktyce, na Antarktydzie oraz Grenlandii i obejmują około 70% zasobów wody słodkiej. Większość tych zasobów jest oddalona od miejsca gdzie mogłyby być wykorzystane, a eksploatacja obecnymi środkami technicznymi jest zbyt kosztowna. Natomiast podstawowe źródła zaopatrzenia w wodę stanowią rzeki, jeziora oraz płytsze warstwy wodonośne. W produkcji rolnej i utrzymaniu terenów zielonych dodatkowo wykorzystuje się zawartość wody w glebie. Dla zaspokojenia potrzeb ludzkich pozostaje zaledwie około 12,5 tys. mld m³ wody, co stanowi mniej niż 1% całkowitych zasobów wody słodkiej oraz 0,01% całych zasobów wodnych w ziemi. Rzeki – całkowite zasoby wód znajdujących się w korytach rzecznych ocenia się na ok. 2.115 mld³.

3. SIEĆ WODNA KONTYNENTÓW

Uzupełnienie wody słodkiej w krążeniu globalnym zależy od wielkości parowania z powierzchni lądów i oceanów⁶. Z powstałych w ten sposób opadów atmosferycznych ok. 80% spada na powierzchnię oceanu, a pozostała część na ląd. Rozkład opadów atmosferycznych na powierzchnię Ziemi jest bardzo zróżnicowany pod względem czasu i obszaru występowania. Bardzo istotne są natężenia i wydajność opadów największych, gdyż wpływa to na sposoby i możliwości gospodarowania zasobami wodnymi.

Największe opady atmosferyczne występują w strefie równikowej Ziemi – od południowej Azji, w poprzek Afryki i dalej na obszarze Ameryki Środkowej.

Do terenów o najwyższej wysokości opadów należy dorzecze Amazonki, które otrzymuje ok. 20% średniego rocznego opadu atmosferycznego na Ziemi. W Afryce dorzecze rzeki Kongo (dawniej Zair) otrzymuje ok. 30% całego opadu kontynentu, a ludność dorzecza stanowi zaledwie 10% populacji ludności w Afryce. Ponad 40% światowych zasobów odnawialnych występuje na obszarze: Indii, Chin, Brazylii, USA, Rosji i Kanady.⁷ Obszarami o stale niskiej wysokości opadów atmosferycznych są: zachodnia część USA, północna część Meksyku, znaczna część Afryki, Środkowy Wschód, centralna Azja.

Większość jezior słodkowodnych zlokalizowana jest w znacznej odległości od krajów posiadających małe zasoby wodne. Większość tego typu jezior znajduje się w Kanadzie. Jeziora, których bilans wodny uległ zakłóceniu tracą wodę wskutek parowania i bardzo szybko ulegają zasoleniu (zwłaszcza w krajach tropikalnych). Rozkład opadów atmosferycznych na powierzchnię Ziemi, ich natężenia i wydajność⁸ wpływają na uzupełnienie zasobów wodnych i możliwości gospodarowania nimi.

Pobór wody jest tak olbrzymi i rozrzutny, że powoduje spadek stanów wód jezior. Znane są przykłady znikających jezior – Czad, Titicaca, Bałchasz, Solton, znacznego obniżenia się wód jezior Genezalet, Balaton i Aralskiego oraz Morza Martwego. Na Syberii (dotyczy jezior o pow. powyżej 40 ha) systematycznie zmniejsza się ich ilość, z 10.882 w roku 1971 do 9.712 w roku 1997. Również w Chinach obserwuje się proces zanikania jezior, np.: w prowincji Haibei (Północna Równina Chin) – spośród 1.052 jezior, które kiedyś (brak dat w źródle) tam występowały, pozostały tylko 83. Jest to efekt zbyt intensywnego eksploatowania zasobów wodnych. W Mexico City, wszystkie jeziora wokół miasta zniknęły, co

⁶ Z powierzchni lądu paruje w roku ok. 72 tys. km³, a z powierzchni oceanu światowego 505 tys. km³.

⁷ P. Kowalczak, *Zagrożenia związane z deficytem wody*, Wydawnictwo Kurpisz, Poznań 2008, s. 15.

⁸ Ibidem, s. 16.

wiąże się z powstaniem olbrzymiego leja depresyjnego związanego z poborem wód podziemnych dla potrzeb miasta.⁹

Obszary podmokłe (bagna, błota, laguny, obszary zalewowe) stanowią bardzo istotne dla bilansu wodnego elementy sieci hydrograficznej.

Znaczną zmiennością wielkości oraz obszarowym i czasowym zróżnicowaniem opadów atmosferycznych są dotknięte Pakistan, Meksyk i Indie.

Około 3/4 rocznego opadu atmosferycznego spada na obszary gdzie żyje jedna trzecia światowej populacji ludności, czyli 2/3 ludzi świata żyje na obszarach gdzie spada jedna czwarta rocznego opadu. Dla przykładu 20% globalnego rocznego odpływu pochodzi z dorzecza Amazonki, wielkiego obszaru zamieszkałego przez ok. 10 mln ludzi. Amazonka prowadzi więcej wody niż dziesięć kolejnych pod względem wielkości odpływu rzek świata. Więcej jak połowa globalnego opadu atmosferycznego występuje w Azji i Ameryce Południowej. Spośród krajów warto wspomnieć o Indiach, które mają 16% ludności naszego globu, a otrzymują zaledwie 4% opadów atmosferycznych Ziemi.

Chociaż największe ilości słodkiej wody znajdują się w rzekach i jeziorach na kontynencie afrykańskim (30%), to mieszkańcy tego kontynentu (Afryka równikowa i podrównikowa) mają największy problem z dostępem do czystej wody, a głównie na wsi. Drugim kontynentem, posiadającym 25% wód jest Ameryka Północna (Wielkie Jeziora). Wielkie Jeziora w Stanach Zjednoczonych są tak zabrudzone, że woda nadaje się do użycia tylko po jej oczyszczeniu, co powoduje poważne wydatki w budżetach miast.

W Rosji jezioro Bajkał gromadzi 18% światowych zasobów wody. Objętość wody w korytach rzek na świecie ocenia się na 1.200 mld³ co w porównaniu z 125.000 mld³ wody słodkiej w jeziorach i całkowitą objętością wody na powierzchni lądów wynoszącą ok. 124.000.000 mld³ jest ilością niewielką, lecz istotną ekologicznie. Rzeki są źródłem wody dla ludności, szlakiem komunikacyjnym oraz służą do nawadniania pól.¹⁰ Morza stanowią również potencjalne zasoby wody słodkiej, pod warunkiem że nie będą zanieczyszczane.

3.1. KONTYNENT AMERYKA

Ameryka ma dobrze rozwiniętą sieć rzeczną. Pod względem liczby i powierzchni jezior kontynent ten znajduje się na pierwszym miejscu na świecie. Główne skupiska jezior Ameryki Północnej to Kanada, Region Wielkich Jezior oraz Koldyriery, w których jeziora zajmują dna bezodpływowych dolin. Te ostat-

⁹ P. Kowalczak, *Konflikty o wodę*, Wydawnictwo Kurpisz, Przeźmierowo 2007, s. 17.

¹⁰ S. Otok, *Geografia polityczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 132.

nie są osobliwością Ameryki Północnej ze względu na ich zasolenie oraz zmienny poziom wody uzależniony od wielkości opadów. Największe rzeki Ameryki Północnej to: wpadająca do Oceanu Arktycznego rzeka Mackenzie, Rzeka Świętego Wawrzyńca, uchodząca poprzez zatokę o tej samej nazwie do Oceanu Atlantyckiego, oraz system rzeczny Missisipi-Missouri.

Rzeka Mackenzie ma długość 4.045 km. Przepływa przez największe jeziora północy: Athabaska, Wielkie Jezioro Niewolnicze, Wielkie Jezioro Niedźwiedzie i z ujścia do Morza Beauforta tworzy rozległą deltę. Aż przez 9 miesięcy w roku jest ona skuta lodem. Rzeka Świętego Wawrzyńca na źródła na obszarach bagiennych środkowej części kontynentu. Przepływa następnie przez wielkie jeziora: Górne, Michigan, Hugon, Erie i Ontario, po czym wpada do lejkowatej zatoki Oceanu Atlantyckiego. Na Rzece Świętego Wawrzyńca, pomiędzy jeziorami Erie i Ontario, znajduje się wodospad Niagara. Zarówno na rzece Mackenzie, jak i Św. Wawrzyńca jeziora spełniają rolę naturalnych zbiorników retencyjnych. System rzeczny Missisipi-Missouri jest najdłuższym systemem rzecznym na kontynencie północnoamerykańskim.

W Ameryce Południowej, w porównaniu z Północną, występuje zdecydowanie mniej jezior. Największe z nich, Maracaibo i Patos, leżą blisko morza. Są to laguny, czyli dawne zatoki morskie odcięte od oceanu naniesionym przez wodę wałem osadów. Osobliwością i atrakcją Ameryki Południowej jest Titicaca, najwyższe położone jezioro na świecie (3.812 m n.p.m.). Największy system rzeczny na kontynencie Ameryki Południowej tworzy Amazonka. Na Amazonce możliwa jest żegluga morska aż do portu Manaus. Ta ogromna rzeka corocznie przenosi do Oceanu Atlantyckiego około 1 mld ton materiału skalnego. La Plata jest to nazwa lejkowatego ujścia dwóch rzek: Parany i Urugwaju. Źródła Parany znajdują się na Wyżynie Brazylijskiej. Na dopływie Parany – Iguacu – znajduje się, nazywający się tak samo jak rzeka, jeden z największych na świecie wodospadów. Orinoko, o długości 2.800 km, mająca swe źródło w centralnej części Wyżyny Gujańskiej. Rzeki uchodzące do Oceanu Spokojnego są krótsze i mają charakter rzek górskich.¹¹

3.2. KONTYNENT AFRYKA

Rozmieszczenie rzek i jezior w Afryce związane jest z ukształtowaniem powierzchni kontynentu, ilością opadów i temperaturą powietrza. Największe jeziora znajdują się na obszarze wielkiego rowu tektonicznego na wschodzie Afryki. Są one bardzo głębokie. Dna niektórych z nich położone są nawet poniżej poziomu morza, Jezioro Tanganika np. leży na wysokości 773 m n.p.m., a jego głębokość wynosi 1.435 m. Znaczy to, że jego dno sięga 662 m pod poziomem

¹¹ H. Powęska, *Geografia*, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa 2002, s. 54-62.

morza (1.435 minus 773). Zjawisko takie nazywamy kryptodepresją. Jezioro Tanganika jest drugim pod względem głębokości jeziorem świata, a Jezioro Wiktorii trzecim pod względem wielkości powierzchni. Inne jeziora afrykańskie znajdują się na podmokłych terenach Kotliny Konga oraz wypełniają dna niektórych kotlin.

Rozmieszczenie rzek w Afryce jest bardzo nierównomierne. Największe ich zagęszczenie występuje w wilgotnej strefie równikowej i w strefach podrównikowych. Suche obszary strefy zwrotnikowej i podzwrotnikowej są w większości pozbawione rzek. Najdłuższymi rzekami Afryki są: Nil, Kongo oraz Niger. Nieco krótsze to Zambezi, Oranje, Limpopo, Senegal.

Nil to najdłuższa rzeka Afryki – ma 6.484 km długości. Jej źródła znajdują się na równikowych obszarach Rwandy, bardzo zasobnych w wodę opadową. Pokonując kilka progów skalnych tworzy wodospady zwane kataraktami, po czym przepływa przez obszary półpustynne i pustynne. Wpada do Morza Śródziemnego, tworząc rozległą deltę.

Kongo (Zair) to rzeka zasilana głównie deszczami. Na całej swej długości (4.700 km) znajduje się w strefie równikowego klimatu gorącego i wilgotnego. Kongo posiada ogromną liczbę dopływów, a jej dorzecze zajmuje obszar 3.690 tys. km².

Niger to najdłuższa rzeka Afryki Zachodniej (4.169 km). Jej źródła i ujście znajdują się w wilgotnej strefie okołorównikowej, natomiast na całej swej długości przepływa przez strefę sawanny. Wpada do Zatoki Gwinejskiej i tworzy deltę.¹²

3.3. KONTYNET AZJA

Charakterystyczną cechą klimatu Azji jest cyrkulacja atmosferyczna, a zwłaszcza monsunowa.¹³ Monsuny wywołane są sezonowymi zmianami ciśnienia nad kontynentem i oceanem.

Północna część Azji należy do Oceanu Arktycznego, do którego uchodzą wielkie rzeki syberyjskie: Ob, Jenisej i Lena. Rzeki syberyjskie wylewają wiosną, gdy topnieje pokrywa śnieżna i zatapiają nisko położone tereny przybrzeżne, zwłaszcza w obrębie Niziny Zachodniosyberyjskiej. Bogate zasoby energetyczne rzek Syberii są wykorzystywane do produkcji energii elektrycznej w wielkich elektrowniach wodnych. Duże obszary na północy Azji, w strefach tajgi i tun-

¹² Ibidem, s. 115.

¹³ J. Windowa, *Azja Południowa – „tykająca bomba” – demograficzna*, [w:] J. Makowski (red.), *Geografia regionalna świata, Wielkie regiony*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 80.

dry, zajmują bagna i torfowiska. Pod powierzchnią gruntu występuje tam wieczna zmarzlina, nieprzepuszczalna warstwa zamrożonych skał, która uniemożliwia wsiąkanie wody deszczowej i roztopowej. Nizina Zachodniosyberyjska jest najbardziej zabagnionym obszarem na kontynencie. Wschodnia część kontynentu należy do zlewiska Pacyfiku. Największymi rzekami uchodzącymi do Oceanu Spokojnego są: Amur, Jangcy i Mekong. Należy wspomnieć, że Jangcy jest trzecią rzeką na kuli ziemskiej pod względem wielkości przepływu wody.

Do zlewiska Oceanu Indyjskiego należą wielkie rzeki południowej części kontynentu: Irawadi, Ganges i Brahmaputra, które wpadają do Zatoki Bengalskiej, tworząc wspólnie rozległą deltę. Latem, gdy wiejące znad oceanu wiatry przynoszą deszcze, rzeki obszarów monsunowych (Jangcy, Mekong, Irawadi, Ganges, Brahmaputra i inne) wzbierają, a ich wody wykorzystywane są do nawadniania pól ryżowych. Największe opady powodują powodzie, które mają katastrofalny charakter w delcie Gangesu i Brahmaputry. W Chinach i Indiach prowadzi się na szeroką skalę prace mające na celu regulację rzek i zabezpieczenie ludności przed skutkami powodzi. Z otoczonego górami, pustynnego wnętrza kontynentu, które stanowi 1/3 powierzchni Azji, nie ma odpływu wód do oceanów. Nieliczne rzeki są zasilane wodą przez topniejące górskie lodowce i śniegi (Amu-daria, Syr-daria, Tarym). Rzeki te tracą znaczną część wody przez parowanie i nawadnianie pól uprawnych, aż w końcu uchodzą do słonych jezior i wysychają. Znaczną część tego obszaru stanowią tereny całkowicie pozbawione sieci rzecznej. Obszarem bezodpływowym jest również pustynny Półwysep Arabski.

Największymi jeziorami Azji są Morze Kaspijskie i zamierające Jezioro Aralskie¹⁴. W głębokich zapadliskach śródgórskich położone są jeziora: Bajkał, Issyk-kul i Morze Martwe. Wiele płytkich, słonych jezior występuje na obszarach bezodpływowych (Bałcharz, Urmia, Kuku-nor, Tuz). Ich woda nie nadaje się ani do nawadniania, ani do picia.

Nieumiejętna gospodarka wodna bywa przyczyną klęski ekologicznej. Przykładem może tu być Jezioro Aralskie. Na nawadnianych obszarach woda wsiąka w ziemię i intensywnie paruje, a jeziora gdzie wpływa mało wody stają się bardziej zasolone. Wyginęła w nich większość ryb. Natomiast dawne porty oddalone są od brzegu o kilkanaście kilometrów¹⁵.

¹⁴ J. R. Craig, D. J. V. Aughan, B. J. Skinner, *Zasoby Ziemi*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 454.

¹⁵ A. Czerny, *Geografia – Azja*, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa 2003, s. 23-45.

3.4. KONTYNENT EUROPA

Cała Europa, z wyjątkiem pustynnej Niziny Nadkaspjskiej, ma gęstą sieć rzeczną. Większość wielkich rzek europejskich znajduje się na obszarze Platformy Wschodnioeuropejskiej. Wołga ze swoim dopływem Kama, płynie i zasila wodą Morze Kaspjskie, a Peczora i Dwina, które płyną na północ, należą do zlewiska Oceanu Arktycznego. Rzeki nizinne Europy Środkowej i Wschodniej, do których należą: Wisła i Odra, płyną powoli i tworzą zakola. Wołga, Peczora, Dwina i inne rzeki północnej i wschodniej Europy mają duże wezbrania wiosną w wyniku szybkiego topnienia pokrywy śnieżnej. Na Loarze, Sekwanie, Garonie i innych rzekach Francji i Wielkiej Brytanii duże przeływy występują zimą, a małe latem. Dla Wisły typowe są wezbrania wiosenne (topnienie śniegu) i wyrównywane wodostany letnie (duże opady deszczu i silne parowanie).

Najdłuższą (po Wołdze) rzeką jest Dunaj, który przepływa przez 8 państw i uchodzi do Morza Czarnego. Jest rzeką międzynarodową. Żegluga na tej rzece jest wolna i otwarta dla wszystkich państw. Ren jest największą rzeką, a zarazem główną śródlądową drogą wodną Europy Zachodniej. Ren jest połączony rzekami i sztucznymi kanałami z systemem żeglugowym Dunaju, stanowiąc najważniejszą śródlądową drogę wodną w całej Unii Europejskiej. Największym jeziorem, położonym na granicy Azji i Europy, jest Morze Kaspjskie. Najwięcej jezior występuje na obszarze wokół Morza Bałtyckiego, w zasięgu ostatniego zlodowacenia. Duże jeziora znajdują się u podnóży Alp: Bodeńskie, Genewskie, Garda, Lago Maggiore.

Krajiną o niepowtarzalnym krajobrazie jest lesiste Pojezierze Fińskie, zwane krajem tysiąca jezior (w rzeczywistości jest ich 60.000). Mają nierówną linię brzegową z licznymi zatokami. Pomiedzy jeziorami wznoszą się pagórki, a w obniżeniach terenu znajdują się bagna.¹⁷

3.5. WODY PODZIEMNE

Wody podziemne stanowią najbardziej obfite i łatwo dostępne źródło wody słodkiej, czyli ok. 90% światowych zasobów. Płytko zalegające skały i grunty są zbiornikami wody, której ilość według istniejących ocen przekracza 3.000 razy objętość wody we wszystkich rzekach świata, a 35 razy objętość wód wszystkich jezior¹⁸. Głębokie wody podziemne, które powstały w geologicznej przeszłości są uwięzione i izolowane w warstwach i osadach powstałych w geologicznej przeszłości, natomiast wody płytkie są przeważnie związane ściśle z wodami powierzchniowym.

¹⁷ A. Czerny, *Geografia...*, op. cit., s. 88.

¹⁸ J. R. Craig, D. J. V. Aghan, B. J. Skinner, *Zasoby ziemi...*, op. cit, s. 411.

Woda z opadów i cieków przesiąka i przesącza się ku dołowi aż do osiągnięcia zwierciadła wody gruntowej. Poniżej lustra wody gruntowej przesączająca się woda tworzy głębokie zbiorniki, formujące podziemne strumienie, a nawet rzeki. Wody głębokie stanowią zdecydowaną większość dostępnych wód słodkich. Są one często zasobami nieodnawialnymi, gdyż naturalna szybkość zasilania zbiornika wód podziemnych jest bardzo niewielka w porównaniu z tempem poboru wody. Warstwy wodonośne (zbiorniki wód podziemnych) są utworami mającymi dużą porowatość i przepuszczalność, co umożliwia ruch wody w ich obrębie. Na świecie jest wiele basenów gromadzących wodę pod ziemią. Największe baseny podziemne ze słodką wodą istnieją we Wschodniej Australii (1 500 km²), na nizinie Panońskiej na Węgrzech, w Polsce w warszawskiej niecce artezyjskiej, w Libii, Ameryce Północnej oraz nizinie Moskiewskiej. Na przykład w chwili obecnej przeszło 50% obszarów Stanów Zjednoczonych pobiera wodę do celów gospodarstw domowych właśnie z tych warstw.

Obserwuje się występowanie deficytu wód podziemnych. Do przyczyn tego zjawiska należy gwałtowny wzrost zapotrzebowania na wodę szczególnie dla rolnictwa, wzrost ilości tanich pomp do czerpania wody, zmniejszone zasilanie wód podziemnych, brak nadzoru państw nad wydobywaniem wód podziemnych.

3.6. TAMY I ZAPORY

Wobec narastającego braku wody i prognoz przewidujących rosnące zapotrzebowanie na jej spożycie domowe, komunalne zaopatrzenie miast, przemysłu i rolnictwa, człowiek w ostatnich czasach często tworzy sztuczne jeziora (zbiorniki wodne), budując wielkie tamy¹⁹ i zapory na rzekach. Służą one dwóm podstawowym celom: zabezpieczaniu terenu przed zalaniem i magazynowaniu wody do produkcji energii elektrycznej, nawadniania pól i rekreacji. Na świecie wybudowano 45.000 wielkich tam i zapór pozwala retencjonować 14% odpływu wód. Na wszystkich kontynentach przeważa kategoria zbiorników do 1 km². Wyraźnie widoczny jest rozkwit budownictwa zapór po II wojnie światowej, potem nastąpił gwałtowny wzrost oddawanych do użytku budowli ze szczytem w latach 70. XX wieku gdy uruchomiono ok. 5 400 obiektów. W latach 80. XX wieku wystąpił spadek liczby realizacji obiektów o około 4 500. Lata 90. XX wieku świadczą o znacznie postępującej aktywności inwestorów (wybudowano około 2 000).

Najwięcej wielkich zapór posiadają Chiny (46,2%), Stany Zjednoczone (13,8%), Indie (9%), Japonia (5,6%), Hiszpania (2,5%), Korea Południowa

¹⁹ Do największych tam na świecie zalicza się: Grand Coulee – Stany Zjednoczone; Tucurui – Brazylia; Zambezi – Zambia/Zimbabwe; Asuańska – Egipt; Tabela – Pakistan; Glomma Laagen – Norwegia; Trzech Przełomów – Chiny; Kariba w Zambii; Akosombo w Ghanie.

(1,6%), Kanada (1,7%), Turcja (1,3%), Brazylia (1,2%) i Francja (1,2%). Pozostałe 16% budowli rozlokowanych jest w pozostałych państwach świata.

Ilość zapór według kontynentów:

- Azja posiada 31 340 wielkich zapór (Chiny – 22 000, Indie – 4 291, Japonia – 2 678, Korea Południowa – 76, Turcja – 625, Tajlandia – 204);
- Afryka ma 1 269 wielkich zapór (najwięcej posiada ich Afryka Pd. – 539, Zimbabwe – 213, Algieria – 10, Maroko – 92, Tunezja – 72, Nigeria – 45);
- Ameryka Płd. ma 979 wielkich zapór (najwięcej ma Brazylia – 954, Argentyna – 101, Chile – 1, Wenezuela – 74, Kolumbia – 49, Peru – 43);
- Europa ma 5.480 wielkich zapór (najwięcej posiada Hiszpania – 1 196, Francja – 569, Włochy – 52, Polska – 69, Wielka Brytania – 517, Norwegia – 335, Niemcy – 311);
- Ameryka Płn. i Środkowa ma 8.010 wielkich zapór (w tym USA – 6 575, Kanada – 796, Meksyk – 537, Kuba – 49, Dominikana – 11).
- Australia i Oceania mają 577 wielkich zapór (w tym Australia – 486, Nowa Zelandia – 86, Papua-Nowa Gwinea – 3).

W Azji i Afryce zapory służą głównie zaopatrzeniu w wodę systemów nawadniających i jest ich odpowiednio 65% i 52%. W Australii najwięcej zbiorników (44%) służy zaopatrzeniu w wodę, w Ameryce przeważają zbiorniki wielozadaniowe (25%). W Ameryce Płd. nieznacznie przeważają zapory służące potrzebom energetyki wodnej (26%), ale równie liczne są wielozadaniowe zbiorniki wodne (25%).

Pomimo znacznych zagrożeń powodziowych (zwłaszcza w Azji) liczba zapór realizowanych dla celów ochrony przeciwpowodziowej na kontynentach azjatyckim i afrykańskim sięga zaledwie odpowiednio 2% i 1%.

W zakresie budowy zapór dla potrzeb ochrony przeciwpowodziowej przoduje Ameryka Płd. – ok. 17 wzniesionych obiektów, oraz Ameryka Płn. (13%). Zaopatrzenie w wodę jako zadanie dla istniejących zapór stanowi mniej więcej równy udział procentowy dla wybranych kontynentów, wahający się w przedziale od 10% do 20%, poza Azją – gdzie zapory budowane dla tych celów stanowią zaledwie 2%. W Europie nastąpił wzrost liczby obiektów realizowanych do tego zadania.

Zapory budowane w celu produkcji energii elektrycznej posiadają największy udział w Europie (31%) i Ameryce Płd. (26%). Jednakże patrząc na obecnie realizowane obiekty oraz na prognozy budowy nowych w przyszłości – trzeba liczyć się ze znacznym wzrostem liczby obiektów hydroenergetycznych w Azji i Afryce.

Zapotrzebowanie na wodę, zwłaszcza dla wzrastających gwałtownie potrzeb rolnictwa oraz jako źródła energii, jest w dalszym ciągu czynnikiem prowadzącym do budowy kolejnych zapór wodnych. Obecnie znajduje się w realizacji ok. 1.700 wielkich zapór. Poza Irakiem, Turcją i Chinami zapory o wysokości ponad 60 m budowano w Grecji, Rumunii, Japonii, Iranie, USA, Brazylii, Wenezueli, Afryce Pd. i Nigerii.

Obecnie najwięcej nowych zapór powstaje w Indiach – 695 do celów irygacyjnych i w Chinach – 280, głównie do celów ochrony przeciwpowodziowej, nawodnień i produkcji energii elektrycznej. Trzecim krajem na świecie w dziedzinie budowanych zapór wodnych jest Turcja, która realizuje obecnie 209 obiektów dla potrzeb nawodnień, produkcji energii elektrycznej i zaopatrzenia w wodę. W Korei Pd. powstają obecnie 132 zapory dla potrzeb nawodnień, produkcji energii elektrycznej, ochrony przeciwpowodziowej i zaopatrzenia w wodę. W Japonii powstaje 90 zapór, głównie w celach ochrony przeciwpowodziowej.²⁰

Budowa zapór przyniosła wiele korzyści ponad 140 krajom. Hydroelektrownie dostarczają 19% całkowitej energii elektrycznej świata. W 24 krajach ponad 90% energii pochodzi z hydroelektrowni, które powstały dzięki wybudowaniu zapór. Dostarczają one 12-16% światowej produkcji żywności, ponieważ połowa wybudowana na świecie zapór miała na celu nawodnienie pól. W 70 krajach, po wybudowaniu tam zapór udało się zapanować nad powodzią.²¹ Budowa zapór nie zawsze wywołuje pożądane zmiany. Niekorzystne skutki to: zamulanie zbiorników, wzrost ewaporacji (parowania), utrata zalanego areału oraz przerwanie dróg transportu wodnego i migracji ryb. Przykładem takich zmian ocenianych negatywnie jest Wielka Tama Asuańska.

4. ODSALANIE WODY MORSKIEJ

Perspektywa wyczerpania się zasobów wody słodkiej skłania człowieka do doskonalenia technologii pozyskiwania wody słodkiej z wody słonej mórz. Wzrastające zapotrzebowanie bogatych państw na wodę jest olbrzymie. Dążą one do wykorzystania wód morskich przy pomocy budowy odsalarni. Metody odsalania wody są energochłonne i bardzo kosztowne w porównaniu z wykorzystaniem wód powierzchniowych i podziemnych. W związku z tym stosuje się je tylko tam, gdzie brak innych dostępnych źródeł wody. W miarę jednak jak powiększa się niedobór słodkiej wody, położone w suchych rejonach świata państwa, miasta i wyspy zwracają się coraz częściej ku odsalaniu jako realnej, choć kosztownej metodzie uzyskiwania pitnej wody. Jest to szczególnie istotne w takich krajach jak Arabia Saudyjska i Zjednoczone Emiraty Arabskie nad Zatoką Perską, w któ-

²⁰ P. Kowalczyk, *Zagrożenia...*, op. cit., s. 114-115.

²¹ K. Forowicz, *Zapory na rzekach świata*, „Rzeczpospolita” 269(5739)/2000.

rych jest pod dostatkiem taniej ropy naftowej, a wody jest bardzo mało. Wielkie odsalarnie powstały w portach, takich jak Suajba w Kuwejcie, Dżubajl w Arabii Saudyjskiej, lub przy wcześniej istniejących elektrowniach, np. Ras Abu Fontas w Katarze. Mniejsze odsalarnie są budowane bezpośrednio na platformach wiertniczych. Duża energochłonność i konieczność bezpośredniego dostępu do brzegu morskiego determinują lokalizację odsalarni. W Stanach Zjednoczonych powstała odsalarnia na wyspie Watalina u południowego wybrzeża Kalifornii²². Największe z nich powstały jako zakłady sprzężone z elektrowniami. Utylizacja ciepła odpadowego elektrowni jest jednym z ważniejszych czynników obniżających koszty odsalania wód. W tej sytuacji pojawia się tylko problem kosztów transportu odsolonej wody do użytkowników. Państwa arabskie, dysponujące znacznymi nadwyżkami surowców energetycznych, mogą sobie pozwolić na taką działalność, zwłaszcza że odsalanie wody morskiej jest ekonomicznie konkurencyjne w stosunku do wydobycia wód głębinowych. W przyszłości przy odsalaniu wód należy postawić na energię słoneczną, gdyż niebawem może się okazać, że gaz ziemny jest zbyt cennym surowcem, aby go spalać w elektrowniach. Energii słonecznej w tych krajach jest pod dostatkiem. Rozważa się również możliwość odsalania wody morskiej na bazie energetyki atomowej.

5. GOSPODAROWANIE WODĄ I JEJ ZUŻYCIU

Życie i zdrowie człowieka oraz regeneracja jego sił wymaga spożycia około 2-2,5 litrów wody dziennie. Przyrost liczby ludności i rozwój przemysłu powoduje wielki wzrost zapotrzebowania na wodę. Dzielne zużycie wody przez ludność zależna jest od wykształconego standardu życiowego i waha się od 90 litrów na osobę w krajach słabo rozwiniętych gospodarczo²³, do 160 litrów w europejskich krajach uprzemysłowionych²⁴ i ok. 560 litrów na osobę w Stanach Zjednoczonych. Tak duże zużycie jest przywilejem państw bogatych. Statystyczny Amerykanin zużywa około 300 razy więcej, a mieszkaniec Europy 70 razy więcej wody niż mieszkaniec Ghany. W Polsce pobór wody na jednego mieszkańca wyniósł 360 litrów²⁵ chociaż Polska jest najmniej zasobna w wodę (w przeliczeniu na mieszkańca zasoby wynoszą 1 700 l na dobę, przy średniej europejskiej 4 200 l).

²² J. R. Craig, D. J. V. Aughan, B. J. Skinner, *Zasoby ziemi...*, op. cit., s. 410-412.

²³ M. Klare, *Woda na wagę złota, Raport specjalny*, „Newsweek” z dnia 29.04.2007.

²⁴ E. Taylor, *Środowisko geograficzne...*, op. cit., s. 94.

²⁵ *Rocznik Statystyki Międzynarodowej*, GUS, Warszawa 2010, s. 117, tab. 3. Według danych Ministra Środowiska obecne zużycie kształtuje się na poziomie 360 l na dobę wody dostarczanej przez wodociągi.

Obowiązująca obecnie klasyfikacja obejmuje pięć klas jakości wód powierzchniowych, z wyróżnieniem trzech kategorii jakości wody wykorzystywanej do zaopatrzenia ludności w wodę przeznaczoną do spożycia.

Do kategorii A-1 zalicza się wody najczystsze, wymagające prostego uzdatniania fizycznego, przede wszystkim filtracji i dezynfekcji.

Kategoria A-2 obejmuje wody gorszej jakości wymagające wielostopniowego uzdatniania fizycznego i chemicznego.

Wody kategorii A3 to najbardziej zanieczyszczone, wymagające wysoko sprawnego uzdatniania fizycznego i chemicznego.

Podział wód na klasy jest zależny od przydatności wody na potrzeby zaopatrzenia ludności oraz wartości biologicznego wskaźnika jakości wody (BWJW):

- Klasa I – wody dobrej jakości – Kategoria A-1, wskaźniki BWJW wskazują niewielki wpływ oddziaływań antropogenicznych;
- Klasa II – wody dobrej jakości – Kategoria A-2, wskaźniki BWJW wskazują niewielki wpływ oddziaływań antropogenicznych;
- Klasa III – wody dobrej jakości – Kategoria A-2, wskaźniki BWJW wskazują umiarkowany wpływ oddziaływań antropogenicznych;
- Klasa IV – wody niezadowalającej jakości – Kategoria A-3, wskaźniki BWJW wskazują zanik znacznej części populacji biologicznych;
- Klasa V – wody złej jakości – nie spełniają wymagań jakościowych dla wód powierzchniowych na potrzeby zaopatrzenia ludności, wskaźniki BWJW wskazują zanik znacznej części populacji biologicznych.

Badania wód powierzchniowych przeprowadza się dla jednolitych ich części, czyli oddzielnych i znaczących elementów wód powierzchniowych takich jak: jezioro, strumień, kanał, część rzeki, zbiornik wodny.²⁶ W obszarze dorzecza Wisły wydzielono 2.806 części wód rzecznych, w dorzeczu Odry – 1.702.

Energia wód wykorzystana była przez człowieka od bardzo dawna. Jednakże dopiero na początku XX wieku nauka i inżynieria stworzyły możliwości jej wykorzystania na dużą skalę. Budowa wielkich zapór pozwoliła na wykorzystanie siły spiętrzonych wód do produkowania w elektrowniach energii elektrycznej. W chwili obecnej prawdopodobnie istnieje na świecie kilkaset tysięcy elektrowni wodnych. W USA jest ich ponad 50 tys., Szwajcarii 14 tys. Elektrownie wodne wytwarzają ok. 17% światowej produkcji energii elektrycznej. W niektórych krajach udział hydroelektrowni w produkcji energii elektrycznej jest bardzo wysoki,

²⁶ Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 20 sierpnia 2008 r. w sprawie sposobu klasyfikacji stanu jednolitych części wód powierzchniowych, Dz. U. 2008, nr 162, poz. 1008.

np. w Norwegii wynosi 99,5%, Brazylii 92%, Kanadzie 63%.²⁷ W wielu krajach elektrownie szczytowo-pompowe, które wykorzystują nadmiar energii elektrycznej w nocy. Wykorzystanie wód w tym zakresie stale się rozwija.

Rolnictwo zużywa największe ilości zasobów wodnych do produkcji roślinnej i zwierzęcej. Stanowi to aż 69% światowego poboru. Według przeprowadzonych obliczeń na wyprodukowanie 1 kg chleba, zboże potrzebuje 1 tonę wody, a na wyprodukowanie 1 kg suchej pszenicy potrzeba aż 450 litrów wody. Wielkości te pobudzają wyobraźnię i określają skalę problemu. Znaczenie wody doceniano już w starożytności (przy małym zagęszczeniu ludności i jej zużyciu), podróżnikowi wybierającemu się w podróż życiono „szczęśliwej drogi i świeżej wody”.

Wzrost zużycia wody słodkiej w rolnictwie stał się możliwy w wielu krajach dopiero po wybudowaniu zapór i sztucznych zbiorników wodnych. Budowle te są również wykorzystywane do celów energetycznych (hydroelektrownie). Zbiorniki przy zaporze Kariba na Zambezi, gromadząc wodę dla rolnictwa (nawadnianie pól), umożliwiają produkcję energii elektrycznej, która pokrywa w 50% zapotrzebowanie Zimbabwe na energię. Tama Asuańska (Egipt) umożliwia nawadnianie pól wodą pochodzącą w 88% z własnych zasobów wodnych, a także wyprodukowanie ponad 50% energii elektrycznej zużywanej w tym kraju. Egipt zużywa aż 97% własnych zasobów wodnych. Są jednak państwa, które dzięki nadwyżkom eksportowym (kraje naftowe) mogą znacznie zwiększyć własne zasoby wody słodkiej poprzez kosztowne odsalanie wody morskiej. Dlatego zużycie wody słodkiej w tych krajach znacznie przewyższa jej zasoby, np. w Zjednoczonych Emiratach Arabskich o 1.405%, Libii – 767%, a w Arabii Saudyjskiej – 704%.

Najwięcej wody na cele rolnicze zużywają kontynenty najbiedniejsze – Azja (86% zużycia wód przypada na rolnictwo) i Afryka (62%). Afryka – z racji swojego międzyzwrotnikowego położenia geograficznego oraz zacofania gospodarczego – w znacznym stopniu będzie odczuwała brak wody słodkiej. Również Azja musi rozwijać swoje rolnictwo na bazie sztucznego nawadniania (uprawy ryżu i bawełny). W przeliczeniu na jednego mieszkańca najzasobniejszym w wodę (wody powierzchniowe) kontynentem jest Ameryka Południowa (28,7 tys. m³/mieszkańca). Spore zasoby mają także Ameryka Północna i Środkowa (12,7 tys. m³/mieszkańca) oraz Rosja (15,3 tys. m³). Najmniejszymi zasobami²⁸ dysponują: Azja (3,7 tys. m³) oraz Europa (3,0 tys. m³).

²⁷ J. R. Craig, D. J. V. Aughan, B.J. Skinner, *Zasoby ziemi...*, op. cit., s. 219.

²⁸ E. Taylor, *Środowisko geograficzne...*, op. cit., s. 96.

6. ZUŻYCIE WODY

Interesujący jest ranking krajów, które zużywają największe ilości wody na potrzeby związane z produkcją przemysłową i gospodarką komunalną (średnio 75,5% zasobów zużytych). W czołówce znalazły się kraje uprzemysłowione z dobrze rozwiniętą energetyką i wodochłonnym przemysłem. Są to: Stany Zjednoczone (267 mln m³ zużytej wody w przemyśle i gospodarce komunalnej), Rosja (60 mln m³), Japonia (45 mln m³), Niemcy i Kanada (po 37 mln m³), Francja (36 mln m³), Korea Południowa (15 mln m³), Wielka Brytania, Australia i Polska (po 10 mln m³).

Kraje uprzemysłowione zużywają znaczące ilości wód przy produkcji energii elektrycznej z paliw kopalnych (procesy chłodzenia). Do tych państw należą: Stany Zjednoczone, Rosja, Niemcy, Francja, Kanada, Włochy, Polska, Anglia, Korea Południowa. Wśród nich najmniej wody w procesach chłodzenia zużywają kraje, które zasobów wodnych nie mają zbyt dużo (Wielka Brytania, Japonia, Korea Południowa i Włochy) lub też prowadzą od dawna właściwą politykę ochrony środowiska (Stany Zjednoczone, Niemcy). W Ameryce Północnej i Środkowej znajduje się ok. 15% ogólnoswiatowych zasobów wodnych (Azja dysponuje 32% – pierwsze miejsce w świecie). Zużycie wody na cele rolnicze w Stanach Zjednoczonych wynosi 150 km³ rocznie, czyli 3 razy tyle, ile wody zużywa Egipt do nawadniania pól. Rolnictwo Stanów Zjednoczonych korzysta z wód głębinowych zbiornika Ogallala, rozciągającego się od południowo-zachodniego Teksasu do południowych krańców Dakoty Południowej. Zasoby zbiornika Ogallala tworzyły się wiele milionów lat, ale przy obecnym tempie eksploatacji wyczerpią się one najdalej za 20 lat.

Potrzeby gospodarki komunalnej nie są obecnie w pełni zaspokajane, gdyż kraje biedne nie mają dostatecznie rozwiniętej infrastruktury ani na wsiach, ani w miastach, dlatego też na gospodarkę komunalną przypada w świecie mały procent zużycia wód (8%). Brak dostępu do czystej wody jest uważany za bezpośrednią przyczynę wielu chorób zakaźnych, np. cholery czy żółtaczki. Około 30% zgonów w krajach rozwijających się jest spowodowane spożywaniem wody skażonej. Według szacunków WHO, zwykła biegunka powoduje śmierć 4,2 mln osób rocznie, zwłaszcza dzieci. Wiele innych chorób, na które choruje rocznie ok. 450 mln ludzi w krajach rozwijających się, mogą być zlikwidowane pod warunkiem dostarczenia odpowiedniej jakości wody pitnej. Niedobór wody na terenie dużych miast powoduje konieczność bardzo kosztownego jej przesyłania, niejednokrotnie z dalekich odległości (np. do Los Angeles sprowadza się wodę z odległości ponad 400 km). Ocenia się, że tylko jeden człowiek na czterech ma dostęp do bezpiecznej wody pitnej.

7. ZANIECZYSZCZENIE WÓD

Woda jest związkiem najbardziej rozpowszechnionym w przyrodzie. Stanowi ok. 80% masy mikroorganizmów, roślin i zwierząt oraz prawie 70% masy ciała człowieka, który spożywa jej przeciętnie 2-2,5 l dziennie. Struktura zanieczyszczeń atmosfery w dużej mierze jest uzależniona od poziomu rozwoju gospodarczego. W krajach wysoko rozwiniętych, takich jak Stany Zjednoczone i Niemcy, ponad połowa zanieczyszczeń pochodzi z transportu samochodowego, a tylko ok. 15% ze źródeł przemysłowych. W krajach wchodzących natomiast w intensywną fazę industrializacji, głównym źródłem zanieczyszczenia jest przemysł. Każdego roku na świecie ok. 450 mln m³ ścieków jest zrzucanych do śródlądowych wód powierzchniowych. W krajach rozwijających się ok. 90% ścieków jest zrzucanych do wód bez oczyszczania. Zgodnie z materiałem FAO 80% rzek chińskich jest tak zanieczyszczonych, że uniemożliwiają życie ryb. Wiele odcinków Rzeki Żółtej jest tak zanieczyszczonych metalami ciężkimi i nieczystościami, że niemożliwe jest wykorzystanie wody do celów rolniczych. Rzeka ta w dolnym biegu jest już ciekim, a w korycie rzeczonym prowadzi się hodowlę szybko wegetujących roślin. Źródłem zanieczyszczeń wód mogą być niekontrolowane odpływy lub zrzuty zanieczyszczeń pochodzenia komunalnego, przemysłowego i rolniczego.

Jakość wody może obniżać się także wskutek parowania – poprzez wzrost stężenia różnych substancji w obiektach wodnych (Morze Martwe), poprzez opady atmosferyczne przynoszące wodę o złej jakości, jak np. kwaśne deszcze w Europie. Spadek jakości wody może być też efektem wypłukiwania ze skał rodzimych zawartych tam związków chemicznych, np. arsenik w Bangladeszu.

Rolnictwo ulega ciągłym przekształceniom wymuszonym wzrostem zapotrzebowania na żywność. Stąd droga do produkcji przemysłowej zarówno w hodowli zwierząt, jak i w uprawie roślin. Wprowadzenie produkcji rolniczej w skali przemysłowej wymagało zmian nie tylko w samym rolnictwie, ale także w jego otoczeniu. Wprowadzenie mechanizacji, systemów nawodnień i odwodnień, doboru genetycznego gatunków, monoupraw na dużych powierzchniach, stosowanie nawozów sztucznych i środków ochrony roślin, próby zastosowania do nawożeń pozostałości po produkcji roślinnej, jednakże w zbyt dużej skali i przy złej lokalizacji - zwłaszcza względem sieci hydrograficznej – spowodowało szereg niekorzystnych zmian w zlewniach, a także w ciekach, polegające na znacznym pogorszeniu się jakości wód powierzchniowych i podziemnych.

W Europie i Ameryce Północnej zanieczyszczenia obszarowe pochodzenia rolniczego to średnio ok. 70% wszelkich zanieczyszczeń w wodach. Ponad 90% rzek na obu kontynentach charakteryzuje się znacznymi zanieczyszczeniami pochodzenia rolniczego. W Czechach ok. 70% wód powierzchniowych jest znacznie zanieczyszczonych (głównie ściekami przemysłowymi i komunalnymi), ok. 30% wód jest zatrutych w takim stopniu, że nie egzystują tam ryby. W wyniku od-

działywania rolnictwa, a szczególnie pochodzących z obszarów użytkowanych rolniczo azotu i fosforu, postępuje eutrofizacja jezior i cieków.

Kraje wschodniej i północnej Europy odpowiedzialne są w znacznym (choć w różnym) stopniu za zanieczyszczenie i eutrofizację Morza Bałtyckiego. Uważa się, że morze to jest najbardziej zanieczyszczonym morzem Europy. Spływają do niego rzeki z uprzemysłowionej Szwecji, Finlandii i Niemiec oraz zanieczyszczone odpadami komunalnymi i przemysłowymi rzeki Polski, Litwy, Łotwy i Estonii. Wymiana wód tego płytkiego morza (średnia głębokość ok. 55 m) z wodami Oceanu Atlantyckiego jest niewielka. Do Morza Bałtyckiego rocznie wpływa, np. ponad 1 mld t m azotu (z czego 70% pochodzi z rzek i innych źródeł niepunktowych) co w 50% przekracza dopuszczalną wartość, jaką ekosystem ten może neutralizować. Eutrofizacja i zanieczyszczenie wód Morza Bałtyckiego są podobnie duże jak głębszego Morza Śródziemnego.

Morze Północne charakteryzuje się mniejszym zanieczyszczeniem, chociaż to tutaj właśnie mamy do czynienia z największymi przewozami morskimi i eksploatacją podmorskich złóż ropy naftowej i gazu ziemnego.²⁹

Związki azotu i fosforu są szczególnie niebezpieczne dla zbiorników wodnych i jezior.

W krajach ubogich na problem zanieczyszczenia wody nakładają się trudności z dostępem do niej. Szacuje się, że obecnie ponad 1 mld mieszkańców Ziemi ma problem z dostępem do wody pitnej. Aby zapewnić mieszkańcom tych krajów czystą wodę potrzebne są środki finansowe, którymi one nie dysponują. Trudno się zatem dziwić, że choroby związane ze złą jakością wody są główną przyczyną wysokiej śmiertelności ludności tych krajów. Budowa wielkich metropolii, niszczenie szaty roślinnej, regulacja rzek i niewłaściwa gospodarka rolna przyspieszają wyczerpywanie się zasobów wodnych. Nadmierna eksploatacja wód Syrdarii i Amu-darii, wykorzystywanych do nawodnienia rozległych pól bawełnianych i ryżowych, spowodowała klęskę ekologiczną związaną z procesem zanikania Jeziora Aralskiego. Coraz częstsze w tym regionie burze piaskowe, niosące wraz z pyłem tony soli, pestycydów oraz nawozów, przyczyniają się do nasilenia chorób układu oddechowego u ludzi oraz znacznych strat w rolnictwie. W ostatnim czasie podjęto wiele przedsięwzięć mających zapobiec zanikowi Jeziora Aralskiego i odwrócenie niekorzystnych zmian w środowisku przyrodniczym. Wzdłuż Wołgi i Donu zakłada się pasy leśne mające łagodzić wpływ suchowiejów – gorących wiatrów wiejących z pustyni Kara-Kum i okolic Jeziora Aralskiego, które wyrządzają ogromne szkody w rolnictwie Powołża i Ukrainy.

Zanieczyszczenie może wystąpić jako skażenie (zniszczenie w sposób gwałtowny normalnej struktury wód, np. przez wyciek ropy), zatrucie (toksyczne od-

²⁹ E. Taylor, *Przyrodnicze...*, op. cit., s. 80.

działywanie zanieczyszczeń na organizmy wodne) lub zmiana cech fizycznych (barwy, smaku, temperatury, zapachu). Wymogi jakościowe stawiane wodzie, uwzględniające kilkadziesiąt parametrów, różnicuje się w zależności od celu, któremu woda ma służyć. Najbardziej narażone na zanieczyszczenie są wody powierzchniowe oraz zaskórne, a w znacznie mniejszym stopniu głębsze wody podziemne i morskie. Natomiast poważnej degradacji uległy ekosystemy wód śródlądowych. Z powierzchni Ziemi zniknęła prawie połowa bagien i mokradeł, a wraz z nimi wiele gatunków zwierząt żyjących w słodkowodnych ekosystemach. Wzrasta ponadto dynamika zużycia wód gruntowych, w stopniu przekraczającym tempo naturalnego odtwarzania zasobów. Konsekwencją takiego stanu jest stałe obniżanie się lustra wód podziemnych w wielu regionach świata.

Największe spustoszenie w ekosystemach morskich wywołują związki DDT³⁰ (kumulujące się w środowisku przez bardzo długi okres, wycofane w większości krajów w latach siedemdziesiątych XX w.), ołowiu, rtęci oraz ropa naftowa pojawiająca się na powierzchni mórz w wyniku katastrof tankowców lub też wskutek wycieków z platform wiertniczych. Jedna tona rozlanej ropy naftowej może pokryć obszar 10 km² morza. Największy dramat rozegrał się w rejonie Zatoki Perskiej, gdzie w czasie wojny z Kuwejtem w 1991 roku, za sprawą Irakijczyków, do mórz wyciekło prawie 6 mln baryłek ropy (950 mln l). Utworzyła się wówczas plama licząca 1.600 km², a jej efektem była śmierć trudnej do ustalenia liczby zwierząt morskich, degradacja raf koralowych i zniszczenie hodowli perł.³¹

Bardzo niebezpieczne dla organizmów morskich są substancje radioaktywne, dostające się do mórz i oceanów z elektrowni i reaktorów atomowych, instytutów, laboratoriów i zakładów przemysłowych. Znaczne dawki trwałych substancji radioaktywnych trafiły do wód oceanicznych w związku z próbami z bronią jądrową, zatapianiem odpadów oraz katastrofami samolotów i okrętów wojennych wyposażonych w paliwo nuklearne.

Coraz szybciej w skali świata rośnie ilość ścieków odprowadzanych do mórz i oceanów. Ścieki przemysłowe zawierają różnorodne substancje chemiczne (związki siarki, fenolu, cyjanów, soli oraz metale ciężkie), w tym także toksyczne i radioaktywne. Ścieki komunalne wprowadzają do wód głównie detergenty, związki organiczne oraz duże ilości bakterii i drobnoustrojów (również chorobotwórczych). Obecnie za najbardziej skażony akwen jest uważane Morze Bałtyckie, gdzie ok. 20% powierzchni dna stanowią biologicznie martwe pustynie denne.

³⁰ DDT (dichlorodifenylotrichloroetan) – silny środek owadobójczy. W Polsce produkowany pod handlową nazwą „azotom” (wycofany w 1976 r.).

³¹ St. Klima, *Środowisko geograficzne jako podstawa działalności człowieka*, [w:] J. Wrona (red.), *Podstawy geografii ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2006, s. 30.

Ogromnym problemem jest skażenie wód powierzchniowych, głównie rzek, które są bezpośrednimi odbiorcami ścieków. Rzeki coraz częściej nie mogą być już traktowane jako źródła wody pitnej czy miejsce połowu ryb. Według danych Światowej Organizacji Zdrowia (WHO), 80% chorób ludności świata jest wywołanych spożyciem zanieczyszczonej wody.

W wielu regionach świata, a także w Polsce, nasila się zagrożenie skażenia wód wglębnych. Obserwuje się także znaczne obniżenie ich poziomu (np. wielki lej depresyjny w rejonie Zagłębia Bełchatowskiego i innych kopalni odkrywkowych na świecie i w Polsce), powodujące przyspieszenie procesów pustoszenia i usychanie lasów.

8. SPORY O WODĘ

Woda jest unikatowa wśród strategicznych surowców.³² Nie tylko łatwo przekracza granice polityczne, ale daje również państwom leżącym wyżej, wzdłuż biegu rzeki określone korzyści w stosunku do niżej leżących. Może być elementem środowiska łączącym różnorodne społeczności w celu wspólnego harmonijnego zagospodarowania zasobów wodnych, służąca rozwojowi i dalszej współpracy. Wiek XX zaowocował nowymi regulacjami prawnymi, np. prawa zasobów wodnych, regulacja prawna w dziedzinie międzynarodowych śródlądowych wód, wykorzystaniu rzek i jezior międzynarodowych w przemyśle i rolnictwie, ochronie międzynarodowych cieków przed zanieczyszczeniem.³³ Z poważnymi sezonowymi niedoborami wód powierzchniowych mamy do czynienia w Australii, której warunki naturalne (suche bezodpływowe obszary pustynne zajmują ok. 60% kontynentu) i duży pobór wody na cele komunalne (wysoki stopień urbanizacji), a także przez przemysł oraz rolnictwo zmuszają do sięgania po zasoby zlokalizowane w 11 dużych basenach artezyjskich.³⁴ Korzystanie z wód głębinowych jest regulowane w tym kraju bardzo precyzyjnie już od 1915 roku. Niestety, nie udało się uniknąć wewnętrznych konfliktów na tle zarządzania tymi zasobami między stanami Nowa Południowa Walia, Wiktoria i Australia Południowa. Konflikt dotyczący podziału wód rzeki Murrumbidgee, po wybudowaniu tamy, nie został do dziś rozstrzygnięty. Zapotrzebowanie na wodę w Australii będzie wzrastało tak szybko, jak szybko będzie rosło zapotrzebowanie świata na australijską produkcję roślinną (pszenica) i zwierzęcą (owce i bydło). Ostatniego konfliktu, związanego z budową zapory „Chowilla” w latach 70 ubiegłego wieku, nie był w stanie roz-

³² Spory o wodę przedstawił Piotr Kowalczyk w bardzo obszernej pracy zatytułowanej „Konflikty o wodę”, na którą powołuję się w niniejszym artykule.

³³ P. Kowalczak, *Konflikty...*, op. cit., s. 401.

³⁴ S. Otok, *Geografia polityczna...*, op. cit., s. 36.

strzygnąć nawet rząd federalny Australii. Szukano pomocy u ekspertów w Londynie, a potem w organizacjach międzynarodowych. Spór nadal trwa.

Zużycie wody przez przemysł, w którego fabrykach średnie zużycie wynosi ok. 40-70 l wody dziennie na każdego zatrudnionego robotnika. Przemysł zużywa ok. 23% światowego zużycia wód. Wiele przemysłów jest wodochłonnych, np. chemiczny, papierniczy, energetyka itd.

Problem budowy tam i wykorzystania wód płynących, jest nie tylko ekonomiczny, ale również i polityczny. Bariery polityczne nie pozwalają na zorganizowanie sprawnych systemów irygacyjnych i wykorzystanie wód dla dobra społeczeństwa. Spory międzynarodowe dotyczyć mogą 18 rzek. Jednym z nierozstrzygniętych problemów jest wykorzystanie wód Jordanu i jego dopływów Jarmuku i Litani. Spór o wodę wiodą Syria, Jordania i Izrael, dla których wody Jordanu są arterią życia dla otaczających je terenów. Zablokowanie przez Ligę Arabską rozstrzygnięć pokojowych w zakresie wykorzystania wód Jordanu doprowadziło m.in. do wojny w 1967 roku.

Turcja, przez którą przepływa Eufrat (główna rzeka dostarczająca wodę Syrii i części Iraku) pobudowała tamę i prowadzi kontrolę nad górnym biegiem Eufratu, ograniczając ilość wód „należnych” Syrii. Sudan i Etiopia pobudowały tamy na Nilu i w ten sposób ograniczyli ilość wód dopływających do Egiptu, co szkodzi interesom Egiptu. W Azji punktem zapalnym jest Morze Aralskie. Kazachstan, Kirgistan, Tadżykistan, Turkmenistan oskarżają się wzajemnie o nadmierne wykorzystanie jego wód.

Rejonem stwarzającym problemy z wykorzystaniem wód jest Bangladesz, kraj wielkich powodzi i suszy w okresie braku opadów, a co za tym idzie chronicznego głodu. Bangladesz swoim terytorium obejmuje większość Deltę Gangesu i Brahmaputry, a jego pomyślność w zbiorach rolniczych zależy od stanu wód w obu tych rzekach zasilanych przez wody spływające z Himalajów na terytorium innych państw. Nadmiar wody powstaje w czasie zbiegu ulewnych deszczy z monsunami morskimi, które pędzą daleko w głąb koryt rzecznych fale przepływowe z Zatoki Bengalskiej. Powstają wówczas ogromne powodzie. Natomiast w porze suchej wody w rzekach jest mało, ponieważ ogromne jej ilości zagospodarowują północne Indie, pozbawiając mieszkańców Bangladeszu wody. Ta sytuacja wywołuje konieczność zorganizowania takiego systemu wodnego, który chroniłby miliony hektarów przed powodziami w porze monsunowej, a także umożliwiał nawadnianie w okresie suszy.

Rozwiązaniem byłaby budowa olbrzymich zbiorników retencyjnych w Himalajach, czyli na terenie Indii. Zebranie środków na budowę jest ogromnym przedsięwzięciem przekraczającym możliwości obu państw, a współpraca w tym zakresie jest jeszcze trudniejsza. Byłby to jednak ratunek dla Bangladeszu, po-

nieważ miałyby wielokrotne zbiory w ciągu roku i uniknąłby powszechnej klęski głodu.³⁵

W Polsce zasoby wody są skromne, a rosnące zapotrzebowanie może być pokryte, ale wymaga to oszczędnego gospodarowania wodą. Badania hydrologiczne wykazały, że w Polsce występuje nie tyle absolutny deficyt wody, ile deficyt wody czystej. Do najważniejszych czynników konfliktogennych w Polsce należą:

- 1) czynniki naturalne – wynikające z ograniczoności zasobów coraz gorszej jakości źródeł zasilania,
- 2) czynniki demograficzne – związane ze zwiększającą się liczbą ludności,
- 3) czynniki techniczne – spowodowane rozwojem infrastruktury technicznej,
- 4) czynniki ekonomiczne – związane z dążeniem do obniżania kosztów eksploatacji zasobów wodnych (pozyskiwania, uzdatniania, dystrybucji i oczyszczania wody).

Ponad 90% ludności w Polsce, zwłaszcza mieszkańców małych miast i wsi, czerpie wodę z 16.000 studzien wierconych i ogromnej liczby gospodarskich studzien kopanych. Naturalne eksploatacyjne zasoby wód podziemnych, które mogą być wykorzystane przez ludność bez ograniczeń czasowych i istotnych zmian ekologicznych, szacuje się na 13,7 mld m³/rok, co w przeliczeniu na 1 mieszkańca daje ok. 1 m³/dobę. Zasoby wód powierzchniowych w Polsce wynoszą ok. 56 mld m³/rok, co w odniesieniu do 1 mieszkańca wynosi ok. 4 m³/dobę. Zasobność wód powierzchniowych w stosunku do 1 mieszkańca stawia Polskę na przedostatnim miejscu wśród krajów Europy.

9. PODSUMOWANIE

Ważną rolę w życiu człowieka odgrywa woda. To jej brak zmusił człowieka do podjęcia takich działań jak budowa kanałów, zbiorników retencyjnych oraz urządzeń wodnych pompujących wodę na długie odcinki. Do Los Angeles sprowadza się wodę z oddalonej od miasta o 400 km rzeki Kolorado i jeziora Owens. Na tak wielkim obszarze w świecie prowadzi się gospodarkę rolną dzięki sztucznemu nawadnianiu. W Chinach i Indiach tereny nawadniane porównywane mogą być do powierzchni jaką zajmuje Polska. Niezbędna jest nam do życia oraz warunkiem uprawy roślin jest dostateczna ilość wody. Na obszarach o zbyt małej ilości opadów atmosferycznych w stosunku do wymagań uprawianych roślin stosuje się sztuczne nawadnianie gleby. Do nawadniania używa się obecnie wód głębinowych oraz odsolonej wody morskiej. Gromadzenie wód płynących występuje w sztucznych zbiornikach powstałych przez budowę zapór.

³⁵ T. Olszewski, *Gospodarka rolno-żywnościowa*, [w:] Z. Dobosiewicz, T. Olszewski (red.), *Geografia ekonomiczna świata*, PWE, Warszawa 1994, s. 186.

Bibliografia

- Craig J. R., Aughan D. J. V., Skinner B. J., *Zasoby Ziemi*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Czerny A., *Geografia – Azja*, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa 2003.
- K. Kuciński (red.), *Geografia ekonomiczna*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Kraków 2009.
- Forowicz K., *Zapory na rzekach świata*, „Rzeczpospolita” 269(5739)/2000.
- Klima St., *Środowisko geograficzne jako podstawa działalności człowieka*, [w:] Wrona, J. (red.), *Podstawy geografii ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2006.
- Klare M., *Woda na wagę złota, Raport specjalny*, „Newsweek” z dnia 29.04.2007.
- Kowalczak P., *Zagrożenia związane z deficytem wody*, Wydawnictwo Kurpisz, Poznań 2008.
- Kowalczak P., *Konflikty o wodę*, Wydawnictwo Kurpisz, Przeźmierowo 2007.
- Olszewski T., *Gospodarka rolno-żywnościowa*, [w:] Dobosiewicz Z., Olszewski T. (red.), *Geografia ekonomiczna świata*, PWE, Warszawa 1994.
- Olszewski T., *Spółeczeństwo – przedmiot i cel gospodarowania*, [w:] Dobosiewicz Z. i Olszewski T. (red.), *Geografia Ekonomiczna świata*, Wydanie trzecie zmienione i uaktualnione, PWE, Warszawa 1994.
- Otok St., *Geografia polityczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Powęska H., *Geografia*, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa 2002.
- Taylor E., *Przyrodnicze uwarunkowania działalności gospodarczej*, [w:] Fierla I. (red.), *Geografia ekonomiczna Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 2007.
- Taylor E., *Środowisko geograficzne*, [w:] Fierla I. (red.), *Geografia gospodarcza świata*, Wydanie III zmienione, PWE, Warszawa 2005.
- Taylor E., *Uwarunkowania rozwoju gospodarki, Przyroda*, [w:] Kuciński K. (red.), *Geografia ekonomiczna*, Oficyna Wolters Kluwer business, Kraków 2009.
- Windowa J., *Azja Południowa – „tykająca bomba” – demograficzna*, [w:] Makowski J. (red.), *Geografia regionalna świata, Wielkie regiony*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.