

ISSN 1643-630X

Nr 9
(2) 2006

ZESZYTY NAUKOWE

Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły
Zarządzania i Przedsiębiorczości

***Refleksje
społeczno - gospodarcze***

Wydawnictwo Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły
Zarządzania i Przedsiębiorczości
w Wałbrzychu

RADA NAUKOWA

Przewodniczący Rady Naukowej – prof. zw. dr hab. Kazimierz Perechuda

Wiceprzewodniczący Rady Naukowej – prof. dr hab. Zbigniew Kurcz

- Członkowie:
- prof. dr hab. Ryszard Antoniewicz
 - prof. dr hab. Lucjan Kowalczyk
 - prof. zw. dr hab. inż. Rafał Krupski
 - prof. dr hab. Andrzej Małachowski
 - prof. zw. dr hab. Jerzy Sokołowski
 - prof. zw. dr hab. Danuta Strahl
 - prof. zw. dr hab. inż. Stanisław Urban
 - prof. dr hab. Zdzisław Zagórski

Recenzenci:

prof. zw. dr hab. Kazimierz Perechuda

prof. dr hab. Zbigniew Kurcz

Korekta:

Ewa Makuch

ADRES REDAKCJI:

Wałbrzyska Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości

58-305 Wałbrzych, ul. 1-go Maja 131

e-mail: lemichal@poczta.onet.pl

Redaktor Naczelny: Piotr Laskowski

Z-ca Redaktora: Mieczysław Morawski

Sekretarz Redakcji: Michał Lesman

ISSN 1643-630X

Projekt okładki i skład komputerowy:

Władysław Ramotowski

© Copyright by Wałbrzyska Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych 2006

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów bez zgody wydawcy jest zabronione.

Printed in Poland

SPIS TREŚCI

Rafał Krupski	
Elastyczność organizacji – elementy teorii	4
Lucjan Kowalczyk	
Przedsiębiorcza i „inteligentna” organizacja publiczna odpowiedzią na wyzwania globalizacji	12
Andrzej Małachowski	
Wirtualny i ultrawirtualny obiekt gospodarczy	23
Stanisław Urban	
Marketing przestrzeni jako instrument rozwoju gmin i miejscowości	32
Jerzy Ładysz, Marina E. Karpickaja, Li Tchon Ku	
Czynniki globalizacji ekonomicznej	42
Piotr Laskowski	
Specjalne strefy ekonomiczne jako element strategii rozwoju lokalnego	53
Lucjan Kowalczyk, Dominika Pazik	
Zarządzanie jakością w urzędzie miasta w Dzierżonowie w opinii mieszkańców i inwestorów	61
Małgorzata Markowska	
Miejsce Polski w europejskim społeczeństwie sieciowym	70
Elżbieta Sobczak, Roman Sobczak	
Wybrane metody analizy statystycznej wspomagające badania rynkowe realizowane przez przedsiębiorstwo	81
Beata Bał-Domańska, Danuta Strahl	
Wykorzystanie modeli panelowych do opisu rozwoju regionalne go przestrzeni europejskiej	92
Joanna Małaszowska-Czechowska	
Dynamiczne struktury danych	108
Adam Sulikowski	
Nowoczesność i ponowoczesność w pojmowaniu prawa	119



Rafał Krupski

Elastyczność organizacji – elementy teorii

1. DEFINICJE ELASTYCZNOŚCI

Adaptacja i elastyczność wydają się być wyrazami bliskoznacznymi w kontekście organizacji. Adaptacja – to przystosowanie a elastyczność – to zwinność, ruchliwość rozciągliwość, ale również i szybkie odreagowanie (a więc również i adaptacja). Co prawda, w przypadku adaptacji ma się również na myśli odniesienie – najczęściej do zmiennego otoczenia, a w przypadku elastyczności odniesienie to nie jest tak *explicite* konieczne, jednakże różne – bardziej – skomplikowane odmiany adaptacji (wyprzedzającej, czynnej, antycypacyjnej itp.) zamazują w istocie granice pojęciowe. Problemem może być natomiast zaliczenie do adaptacji zmian endogenicznych organizacji bez impulsów egzogenicznych, przy „tłoczeniu” nowych wartości do otoczenia, choć tę organizację niewątpliwie zaliczylibyśmy do elastycznych (rozciągliwych, wirtualnych o nieostrych granicach). W tym wypadku elastyczność jawi się jako pojęcie szersze, obejmujące wszystkie cztery pola rys. 1., a nie tak, jak adaptacja w ujęciu bardziej klasycznym, w odniesieniu do zmian w otoczeniu (pole 1 i 2 na rys. 1.) lub dodatkowo adaptacja wewnętrzna (pole 4 rys. 1.).

Sytuację zaprezentowaną w polu 3 (rys. 1.), którą można by ewentualnie ująć jako różnicę pomiędzy elastycznością a adaptacją, również – niestety – nie można zinterpretować jednoznacznie. Impuls wewnętrzny powodujący zmiany w otoczeniu organizacji może mieć charakter czysto endogeniczny, ale również i mieszany – egzogeniczno-endogeniczny. Na przykład sytuacje, w których innowacje technologiczne mają charakter wyłącznie endogeniczny po to, by być liderem innowacyjnym w danym segmencie rynku, z chronioną własnością intelektualną jako barierą wejścia, by móc reinwestować nadzwyczajne zyski w nowe, zamknięte wewnętrznie, cykle innowacji – należą do rzadkości [3]. Najczęściej nawet firmy superinnowa-

cyjne, działające w sektorach innowacyjnych, budują zewnętrzne sieci powiązań (np. z ośrodkami akademickimi), uzupełniając w ten sposób własny potencjał innowacyjny [2].

		ZMIANA	
		Otoczenie (relacja z otoczeniem)	Wnętrze organizacji
IMPULS	Zewnętrzny	1. Pod wpływem otoczenia następuje zmiana relacji organizacji z otoczeniem	2. Pod wpływem otoczenia następuje zmiana struktur i procesów wewnątrz organizacyjnych
	Wewnętrzny	3. Pod wpływem impulsów wewnętrznych następuje zmiana relacji z otoczeniem	4. Pod wpływem impulsów wewnętrznych następuje zmiana struktur i procesów wewnątrz organizacyjnych

Rys. 1. Systemowe ujęcie źródeł impulsu i miejsca zmiany

W literaturze przedmiotu elastyczność organizacyjną często utożsamia się ze zdolnością do adaptacji całej organizacji, nie wymieniając obszarów, których dotyczy. Na przykład : „Elastyczność organizacyjna to zdolność do przystosowywania się do konkurencyjnych zmian, globalnych rynków, bez fundamentalnych zmian wewnątrz organizacji” [5]. W innych ujęciach, w określeniach elastyczności organizacji, zawarta jest szczegółowa metoda jej osiągnięcia oraz szczegółowy obszar, którego dotyczy, na przykład: „Elastyczność organizacyjna oznacza mniejszą liczbę zasad i regulacji, co daje swobodę w pozyskiwaniu i pozbywaniu się pracowników, przydzielaniu pracowników do różnych zadań, wynagradzaniu pracowników” [6]. Jeszcze inaczej w definicji ujmuje się czynniki elastyczności i jej cechy. I tak:

„Elastyczną jest ta organizacja, której struktura i kultura umożliwiają szybkie dostosowywanie się do zmieniających się potrzeb klientów oraz wymogów konkurencji. Idealna organizacja elastyczna ma następujące cechy:

- zdolność nadszycia za zmianami otoczenia i rozwijania się szybciej niż konkurencji,
- sprawny system poznawania opinii klientów i szybkiego reagowania na ich oczekiwania,
- krótkie procesy decyzyjne – płaską strukturę, uprawnienie pracowników wykonawczych (*empowerment*),
- personel przyzwyczajony do zmian (ten punkt jest najtrudniejszy do zrealizowania)” [1, s. 391].

Inaczej definiuje się elastyczność zewnętrzną (przez zewnętrzne wymogi elastyczności, źródła przewagi konkurencyjnej, różnorodności w konkretnym otoczeniu), a inaczej elastyczność wewnętrzną (jako zbiór zdolności do konkurencji w wymiarze zewnętrznym) [10]. Elastyczność odnosi się do wybranych systemów organizacji, jak na przykład: elastyczność procesowa, planowania, alokacji zasobów, hierarchiczna, itp. [9]. Często akcentuje się poziomy zarządzania, wyróżniając poziom strategiczny, na przykład: „Elastyczność strategiczna to zdolność organizacji do reagowania oraz aktywnego przewidywania w zakresie alokacji zasobów, modyfikacji biznesowego partnerstwa, szans rynkowych, zmieniających się warunków otoczenia, potrzeb technologicznych” [2].

A. Stabryła definiuje elastyczność jako możliwość dokonywania przekształceń struktury lub właściwości systemu, przy których zachodzi utrzymywanie lub osiągnięcie jego równowagi stacjonarnej, lub dynamicznej. W porównaniu z obiegowym rozumieniem elastyczności sformułowanie to akcentuje przyjęcie założenia o utrzymaniu stanu równowagi [8]. Elastyczność jawi się więc jako ciąg dostosowań i stabilności (w tym założonej dynamicznej), w krótszych lub dłuższych okresach. Ujęcie równowagowe jest ujęciem przestrzennym, względnym. Zakłada istnienie wielkości odniesienia (stałej lub zmiennej w czasie).

Zdecydowanie inne podejście (choć implicite, bo odniesione nie tyle do elastyczności, co do zmian w ogóle) ma J. Rokita. Piszac o zarządzaniu organizacją w turbulentnym otoczeniu, w warunkach nieprzewidywalnych zmian, uważa, że „(...) ważniejsze znaczenie mają problemy zmian systemów znajdujących się w stanie dalekim od równowagi. W systemach tych powiązania pomiędzy przyczynami a skutkami wewnątrz systemu i pomiędzy systemami – są złożone. Powoduje to powstawanie wzorców zachowań będących rezultatem pojedynczych interakcji wewnątrz systemu i pomiędzy systemami, co jest głównym źródłem nieregularności zachowań. Nie są to „proste” nieregularności powstające w wyniku zmian w otoczeniu systemu, gdyż wynikają głównie ze struktury systemu. Powoduje to, że nie można odróżnić zachowań stanowiących podstawę regularności od zachowań spowodowanych czynnikami losowymi. Tak więc zachowania systemów są spowodowane obydwojema czynnikami i tworzą swoisty mix zachowań regularnych i nieregularnych. Obydwa rodzaje zachowań są

generowane łącznie przez sprzężenia zwrotne systemu; system żyje „własnym życiem”, a jego zachowania mogą wynikać z jego „natury”. Wszystko to powoduje, że rozpoznawanie przyszłości systemów w dłuższych przedziałach czasu, staje się prawie niemożliwe, choć może być rezultatem pewnych rozpoznawalnych wzorców jakościowych, a w małych przedziałach czasu, konkretnych zachowań, które będą przewidywalne dlatego, ponieważ system znajduje się zawsze w jakimś „rozpędzie”, który nadaje mu jakiś kierunek. Gdy system społeczny jest w stanie dalekim od równowagi, liczy się czas, w którym – będąc w aktualnym stanie – zdoła zapamiętać to, co wydarzyło się w nim i wszystko, co aktorzy lub inne składniki systemu „zrobili” w przeszłości” [7, s. 46].

Ważna dyskusja na temat istoty elastyczności odbyła się na konferencji pt. „Elastyczność organizacji” zorganizowanej przez GWSH w Katowicach w 2004 roku. Jednym z wątków tej dyskusji było zagadnienie istoty kategorii równowagi w procesach elastycznych zachowań. Gorącym obrońcą tego zagadnienia, w wydaniu zarówno statycznym jak i dynamicznym, był profesor A. Stabryła. Przeciwnego zdania byli profesorowie J. Rokita i J. Strużyna, według których właśnie nierównowaga jest właściwym sposobem opisu funkcjonowania elastycznych organizacji.

Ważnym głosem w dyskusji nad elastycznością przedsiębiorstwa było wystąpienie profesora J. Lichtarskiego na konferencji pt. „Zmiana warunkiem sukcesu”, zorganizowanej przez Katedrę Projektowania Systemów Zarządzania AE Wrocław w Polanicy, w 2004 roku. Problem dotyczył granic elastyczności i ewentualnej linii demarkacyjnej, po przekroczeniu której organizacja traci swoją spójność. Według profesora, błędem jest jednolite traktowanie elastyczności przedsiębiorstwa. Różna powinna być elastyczność jego poszczególnych obszarów, funkcji, zasobów i procesów. Mniej elastyczny powinien być rdzeń przedsiębiorstwa (np. rachunkowość, finanse), a bardziej elastyczne jego zewnętrzne obszary (np. marketing, logistyka).

W tab. 1. przedstawiono inne podejścia do elastyczności organizacji wraz z różnymi ich charakterystykami.

Tab. 1. Przykłady definicji i rodzajów elastyczności

Autor	Definicja elastyczności	Wyróżniki i rodzaje elastyczności
H.I. Ansoff	Elastyczność jest atrybutem organizacji, która radzi sobie ze zmianami w otoczeniu; zamiast na nie wpływać, próbuje na nie odpowiadać (głównie przez zwiększenie płynności zasobów firmy)	• Elastyczność zewnętrzna - ofensywna - defensywna • Elastyczność wewnętrzna

D.J. Eppink	Elastyczność jako cecha organizacji czyni ją mniej odporną na nieprzewidywalne zmiany zewnętrzne lub ustawia ją w lepszej pozycji, aby z sukcesem mogła na te zmiany odpowiadać. Stanowi ona składową pełnej zdolności do reagowania na zmiany (uzupełniającą składową jest adaptacyjność odnoszącą się do zmian przewidywalnych)	• Elastyczność operacyjna (dot. bieżącej działalności organizacji) • Elastyczność konkurencyjna – konieczna, aby reagować na zmiany w otoczeniu • Elastyczność strategiczna – konieczna do odpowiedzi na zmiany pochodzące z makrootoczenia
M.G. Krijnen	Elastyczność to zdolność do zmian, która pozwala organizacji zachować żywotność. Obejmuje ona zmiany, które: • Pozwalają na adaptację do zmian w otoczeniu niedających się zaprogramować (przewidzieć) • Dadzą się wykorzystać w rozwoju organizacji; stanowią szanse, które wystąpią prawdopodobnie w otoczeniu • Powodują rozwinięcie takich działań, które – oddziałując na otoczenie organizacji – pozwalają jej uniknąć konieczności adaptowania się	• Elastyczność operacyjna (w produkcji) jako konsekwencja przejściowych fluktuacji na rynku • Elastyczność organizacyjna – dotyczy zmian struktur organizacyjnych systemów informacyjnych i komunikacji • Elastyczność strukturalna – dotyczy struktur celów ekonomiczno-społecznych, kombinacji produkt-rynek
K.E. Weick	Elastyczność związana jest z odpowiednim zakresem działań, które służą do modyfikowania działań bieżących organizacji z powodu względnie trwałych zmian w otoczeniu.	Elastyczność jest przeciwieństwem stabilności, jednakże zarówno skrajna elastyczność, jak i stabilność, wpływają niszcząco na organizację.
J.B. Quinn	Elastyczność jako składowa inkrementalizmu oznacza utrzymanie pewnych opcji poprzez szeroką specyfikację celów i przyzwoleń na konkurowanie ze sobą nowych podejść tak długo, jak to możliwe.	Elastyczność sprowadza się do utrzymania rezerw określonych zasobów w celu ich użycia, gdy pojawi się taka potrzeba.
P.A. Aaker B. Mascarenhas	Elastyczność jako opcja strategicznego myślenia przedsiębiorstwa oznacza zdolność organizacji do adaptacji w nieprzewidywalnym otoczeniu, tj. w warunkach szybko pojawiających się licznych zmian, które istotnie oddziałują na wyniki przedsiębiorstwa.	Elastyczność może być osiągana na wiele różnych sposobów, w tym min. poprzez: • Dywersyfikację • Inwestycje w zasoby • Ograniczenie specyfikacji

Źródło: H.W. Volberda, *Building the Flexible Firm. How to Remain Competitive*, Oxford University Press Inc., New York 1998 s. 84 za: G. Osbert-Pociecha, *Elastyczność przedsiębiorstwa – jej atrybuty i wymiary w literaturze przedmiotu* [w:] *Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem – między teoria i praktyką* (red.) H. Jagoda, J. Lichtarski, Wyd. AE Wrocław, nr 1014, s. 73 – 81

Własna analiza literatury przedmiotu, zarejestrowane głosy z licznych dyskusji prowadzonych na konferencjach naukowych, doprowadziły mnie do wniosku, że ujęcie elastyczności przedsiębiorstwa powinno być przynajmniej dwuwymiarowe, a podstawowymi przejawami elastyczności organizacji są:

- szybkość reakcji (a niekiedy szybkość kreacji),
- stopień dopasowania w każdym z elementów organizacji oddzielnie i we wszystkich na raz lub stopień zasięgu.

2. RODZAJE I MECHANIZMY ELASTYCZNOŚCI

Z przedstawionych różnych ujęć i definicji elastyczności organizacji wynika również duże zróżnicowanie w zakresie wyodrębnianych rodzajów elastyczności. Do ważniejszych należy ich identyfikowanie ze względu na czas odpowiedzi oraz stopień antycypowania impulsów zmian. Można więc wyróżnić elastyczność (adaptację) [4]:

- reaktywną (jeżeli impuls A, to natychmiast odpowiedź B)
- adaptacyjno-inercyjną (jeżeli impuls A, to po pewnym czasie inercji odpowiedź B)
- antycypacyjną (jeżeli impuls A, to natychmiast odpowiedź B, z tym że B czeka na A)

Pierwsze dwie określane są mianem biernych, trzecia – adaptacją (elastycznością) czynną. Uwzględniając zaś pole 3 (rys. 1.), klasyfikację tę można uzupełnić o elastyczność kreatywną (pomiędzy A i B nie ma związku; B nie jest odpowiedzią na A).

Ważna klasyfikacja dotyczy poziomu:

- operacyjnego
- taktycznego
- strategicznego,

który jest związany nie tylko z horyzontem czasowym, ale również ze zhierarchizowanymi co do ważności elementami organizacji i jej otoczenia.

Podstawowymi mechanizmami elastyczności organizacji są [4]:

- redundancja zasobów i kompetencji,
- dywersyfikacja zasobów i rodzajów działalności,
- monitoring otoczenia,
- procesy decyzyjne,
- „organizacja w ruchu”.

Nadmiary zasobów i kompetencji są konieczne w przyjętej strategii przedsiębiorstwa polegającej na wykorzystywaniu okazji. Nie chodzi tu jedynie o własność, ale przede wszystkim o dostępność do zasobów (poprzez właściwe relacje można wykorzystywać również zasoby obce).

Dywersyfikacja działań i zasobów sprawia, że wzrasta przestrzeń potencjalnych okazji. Dywersyfikacja wertykalna rozszerza tę przestrzeń

o domeny zarezerwowane dotychczas tylko dla dostawców i odbiorców. Dywersyfikacja horyzontalna dodaje przestrzeń potencjalnych okazji występujących w otoczeniu pokrewnych i niepokrewnych domen.

W monitoringu otoczenia niezwykle ważne są słabe impulsy otoczenia. Umiejętność ich rejestracji i interpretacji w kategoriach szans, to poważne źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw.

Ważnym mechanizmem elastyczności organizacji jest czas decyzji podejmowanych przez kadry kierownicze. Zdarza się bowiem, że firma dysponuje własnymi lub obcymi nadmiarami zasobów, jest zdywersyfikowana w sensie rodzajów działalności, ma efektywny monitoring, jednakże systemy podejmowania decyzji (np. nadmiernie demokratyczne) oraz postawy decydentów (bojaźliwe, asekuranckie, itp.) uniemożliwiają szybkie podejmowanie decyzji, a przez to uniemożliwiają wykorzystywanie okazji przez konkurentami.

Koncepcja organizacji w ruchu [4, s. 227 – 239] wywodzi się z idei zastosowania w zarządzaniu teorii chaosu. Jej istotą jest takie zachowanie organizacji, które oprócz procesów realnych, w ramach procesów regulacyjnych – generuje w procesach symulacyjnych potencjalnie różne odpowiedzi organizacji, na jeszcze niewystępujące, ale prawdopodobnie mogące zaistnieć, ważne dla niej zdarzenia, w jej otoczeniu.

LITERATURA:

- [1] Brilman J. (2002), *Nowoczesne koncepcja i metody zarządzania*, PWE, Warszawa,
- [2] Cainarca G.C., Colombo M.G., Mariotti S., (1992) *Agreements Between Firms and the Technological Cycle Model: Evidence from International Technologies*, "Research Policy", vol. 21.,
- [3] Chesbrough H.W. (2003), *The Era of Open Innovation*, "MIT Sloan management Review" No 3, vol. 44.,
- [4] Krupski R. (red.) (2005), *Zarządzanie przedsiębiorstwem w turbulentnym otoczeniu. Ku superelastycznej organizacji*, PWE, Warszawa,
- [5] Lynch J.G. (1989), *Organizational Flexibility*, "HR. Human Resource Planning" No. 12,
- [6] Ng I, Dastmalchian A. (2001), *Organizational Flexibility in Western and Asian Firms, An Examination of Control and Safeguard Rules in Five Countries*, "Canadian Journal of Administrative Sciences", No. 18, vol. 1.,
- [7] Rokita J. (2005), *Przesłanki rozpatrywania problemów elastyczności organizacji* [w:] *Elastyczność organizacji* (red. J. Rokita, W. Grudzewski), GWSzH, Katowice,

- [8] Stabryła A. (2005), *Analiza elastyczności systemu jako instrument programowania zmian i rozwoju* [w:] *Elastyczność organizacji* (red. J. Rokita, W. Grudzewski), GWSzH, Katowice,
- [9] Tsourveloudis N.C., Phillis Y.A. (1998), *Manufacturing Flexibility Measurement: A Fuzzy Logic Framework*, "IEEE Transactions on Robotics and Automation" No. 4, vol. 14.,
- [10] Upton D.M. (1994), *The Management of Manufacturing Flexibility*, "California Management Review", vol. 36, No. 2. Winter.,
- [11] Volberda H.W. (1998), *Building the Flexible Firm. How to Remain Competitive*, Oxford University Press, Inc., New York, cyt. Za G. Osbert-Pociecha, *Elastyczność przedsiębiorstwa – jej atrybuty i wymiary w literaturze przedmiotu* [w:] H. Jagoda, J. Lichtarski (red.) (2004), *Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem – między teorią i praktyką*, Akademia Ekonomiczna, Wrocław, nr 1014

STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono za literaturą przedmiotu podstawowe kategorie i definicje dotyczące elastyczności przedsiębiorstwa. Zaproponowano własną definicję elastyczności przedsiębiorstwa, odwołującą się do dwóch podstawowych wymiarów: czasu i przestrzeni. Przedstawiono również własne ujęcia rodzajów elastyczności i rodzajów mechanizmów elastyczności.



Lucjan Kowalczyk

Przedsiębiorcza i „inteligentna” organizacja publiczna odpowiedzialna na wyzwania globalizacji

WPROWADZENIE

Istotę organizacji publicznej określa przedmiot transakcji z otoczeniem. Jest nim dobro publiczne z rozróżnieniem: 1/ czystych dóbr publicznych, wykazujących dwie właściwości – ich konsumpcja jest całkowicie nierywalizacyjna i z tej konsumpcji nie można nikogo wykluczyć; 2/ dóbr prywatnych pochodzących ze źródeł publicznych, które są przedmiotem rywalizacji¹. Stąd globalizacja jako źródło wzrostu niepewności w różnym stopniu dotyczy tych grup organizacji (mamy tu do czynienia z wojskiem, policją, administracją różnych szczebli i rodzajów, szkołami i uczelniami, organizacjami kultury, również przedsiębiorstwami infrastruktury technicznej itp.). W zasadzie trudno sobie wyobrazić, by w warunkach wzrostu niepewności rola państwa (sektora publicznego), którą jest, między innymi: „Dostarczanie dóbr publicznych, takich jak: bezpieczeństwo wewnętrzne, obrona, infrastruktura, transport, oświata, ochrona zdrowia, statystyka i ewentualnie inne – wynikające z tradycji czy umowy społecznej itp.”², mogła być zapewniona poprzez tradycyjne i konwencjonalne podejścia do zarządzania. Czyli poprzez organizacje „podażające” za zmianami na „mniejszej prędkości”, jak organizacje znajdujące się na „szybszej ścieżce” globalnej konkurencji.

W kontekście powyższych stwierdzeń widzę potrzebę zapewnienia wiedzy z zarządzania w sektorze publicznym spójnej z aktualnym jej

¹ Istotę i znaczenie sektora publicznego w gospodarce mieszanej, a z taką mamy do czynienia w zdecydowanej większości państw współczesnego świata, szeroko przedstawia: Stiglitz J.E.: *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2004.

² Zob. Koźmiński A.K.: *Zarządzanie w warunkach niepewności*, PWN, Warszawa 2004, s.80

stanem i tendencjami adresowanymi do sektora biznesowego. Są to orientacje potwierdzające znaczenie wiedzy z zarządzania w sektorze publicznym, dla których odniesienie stanowią publikacje dotyczące: *Zarządzania publicznego* (prezentowanego w publikacjach B. Kożuch), *Zarządzania w warunkach niepewności* (autorstwa A.K. Koźmińskiego), w szczególności zaś praca *Rządzić inaczej*, wywołujące zainteresowanie powyższym problemem autora niniejszej wypowiedzi. Stanowiło to inspirację do prezentacji własnych poglądów na konferencjach i w publikacjach, między innymi takich tematów jak: *Globalizacja wyzwaniem dla organizacji publicznych*³ oraz *Niepewność wyznacznikiem zmian zarządzania organizacjami sektora publicznego*⁴. W niniejszym artykule zostaną zaprezentowane problemy wskazujące na znaczenie wiedzy z zarządzania w sektorze publicznym z zakresu przedsiębiorczości i „inteligencji” organizacji publicznych, z poprzedzającym wyjaśnieniem roli globalizacji w tym zakresie.

GLOBALIZACJA JAKO ŹRÓDŁO WZROSTU ZNACZENIA WIEDZY Z ZARZĄDZANIA W SEKTORZE PUBLICZNYM

Analiza różnych spojrzeń na procesy globalizacji, zawartych w rozległej literaturze, pozwala na sformułowanie cech ujmujących ich istotę. W moim zamyśle jest zaprezentowanie tych cech, które orientują się na temat wypowiedzi. Są to, między innymi: kompresja czasu i przestrzeni oraz druga właściwość – to przenikanie i przeciwstawianie się procesów globalności i lokalności.

Czas i przestrzeń stanowią dwie wielkości współzależne, postrzegane w procesach globalizacji, a istotą tej współzależności jest kompresja, również kurczenie, ścieśnianie czasu i przestrzeni, stanowiące podstawę bliskości, to znaczy powodujące możliwość dzielenia się informacjami w bardzo krótkim czasie niezależnie od fizycznej odległości. Jest to możliwość rozpatrywana spójnie z warunkami swobodnego przepływu informacji. U podstaw tych możliwości znajdują się osiągnięcia techniczne, dotyczące infrastruktury informacyjnej (telekomunikacyjnej i informatycznej), również spójne z procesami politycznymi, gospodarczymi, kulturowymi, ekologicznymi. Interesująca jest struktura procesów globalizacji, w której siły napędowe globalizacji stanowią korporacje transnarodowe (KTN), korzystające w stopniu najwyższym z kompresji czasu i przestrzeni, zaś jednostki ludzkie o zróżnicowanych możliwościach szybkiego dostępu

³ Por. Kowalczyk L.: *Globalizacja wyzwaniem dla organizacji publicznych*, referat wygłoszony na konferencji nt.: *Rola nauk o zarządzaniu w kreowaniu społeczeństwa opartego na wiedzy*, Konferencja Jubileuszowa z okazji 10-lecia Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego, 17 – 18 września 2004 r.

⁴ Zob. Kowalczyk L.: *Niepewność wyznacznikiem zmian zarządzania organizacjami sektora publicznego*, Międzynarodowa Konferencja Naukowo-Praktyczna nt.: *Ewolucja zarządzania organizacjami – doświadczenia i przyszłość*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Warszawa 26 – 27 września 2005.

do informacji, doświadczają skutków wywołanych globalizacją i jednocześnie decydują o ocenie procesów globalizacji.

Kompresja czasu i przestrzeni umownie wyraża stosunek przestrzeni do czasu i jako pewien umowny parametr określa stopień mobilności, czyli ruchliwości, możliwości przemieszczania się, gotowości do działania. Mobilność jednostki ludzkiej zależy od cech osobowych, możliwości fizycznych, wiedzy, umiejętności, warunków kulturowych, organizacyjnych, dostępnych środków technicznych, umożliwiających szybkie pokonywanie przestrzeni niekoniecznie pod względem fizycznym. Kompresja czasu i przestrzeni, i z tym związana mobilność, dzieli ludzi na globalnych – o dużej mobilności i lokalnych – o małej mobilności. Zdaniem Z. Baumana „Mobilność okazuje się najwyżej cenioną i pożądaną wartością, a swoboda poruszania się – ten nierówno dzielony towar, którego stale brak – szybko staje się głównym czynnikiem kształtującym społeczne podziały w dobie późnej nowoczesności czy też w czasach ponowoczesnych. (...) Niektórzy z nas stają się ludźmi w pełni globalnymi, podczas gdy inni tkwią w swej lokalności, co w świecie, w którym ludzie globalni nadają ton i ustalają reguły gry, nie jest położeniem przyjemnym ani nawet znośnym”⁵. Mobilność jest również wartością współczesnych organizacji (w znaczeniu rzeczowym) i zależy nie tylko od mobilności ludzi, ale od wielu innych czynników, wśród których istotną rolę może spełniać sprawność zarządzania. W kontekście powyższych wyjaśnień mobilność można postrzegać jako warunek konieczny wyróżnienia organizacji jako globalnych i lokalnych.

Procesy globalizacji zostały zdynamizowane, gdy nastąpiło współoddziaływanie czynników osobowych, technicznych, politycznych, ekonomicznych, kulturowych, tak w odniesieniu do jednostek ludzkich, jak również organizacji, co łączy się z dynamicznym wzrostem ich mobilności.

Przenikanie i wzajemne warunkowanie się procesów społecznych globalnych i lokalnych (bezpośrednio łączy się z poprzednią właściwością globalizacji) – tworzy nową jakość środowiska społecznego i nową jakość życia społecznego⁶. M. Pietraś podaje za R. Robertsonem, który „...wskazał na proces kompleksowej interpenetracji globalnych, narodowych, lokalnych i indywidualnych aspektów życia społecznego”⁷. Istotą tej nowej jakości jest nasilenie się interakcji i więzi między grupami społecznymi, niezależnie od terytorialnych ograniczeń, pojawianie się zjawisk i procesów dość niezależnych od terytorialnej przestrzeni, wyznaczanych przez granice państw narodowych (wskazuje się na „odterytorialnienie” zjawisk i procesów)⁸. Świat staje się „jednym miejscem”, w rezultacie następuje wzajemne warunkowanie (uzależnianie) zjawisk i procesów globalnych i lokalnych; lokalne decyzje społeczne i zdarzenia mają globalne skutki, natomiast funkcjonowanie społecznych środowisk lokalnych zależy od wydarzeń globalnych. Należy przy tym zaznaczyć, że przebieg tych procesów zależy od

⁵ Bauman Z.: *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2000, s. 6 – 7.

⁶ Por. szeroko: Pietraś M.: *Globalizacja jako proces zmiany społeczności międzynarodowe*, [w:] *Oblicza procesów globalizacji*, Pietraś M. (red.), Wyd. UMCS, Lublin 2002. s. 35 – 66.

⁷ Tamże s. 37.

⁸ Tamże s. 38.

wzajemnej współzależności i kumulacji oddziaływań sił politycznych, gospodarczych, technologicznych, ekologicznych, psychologicznych itp. Wskazuje się również na nasilenie interakcji: globalność – lokalność, zmniejszaniu zaś znaczenia interakcji: państwo – państwo (nie dotyczy to sytuacji, gdy jedno z państw ma charakter globalny, drugie – lokalny).

Globalizacja przenika do lokalności, „procesy globalizacji dokonują swoistej inwazji w lokalność, uruchamiając, w wielu wypadkach, reakcje obronne (...). Bowiem tendencje do ochrony tego, co lokalne, wynikają z potrzeby identyfikacji z najbliższym otoczeniem, z potrzeby poczucia odrębności i zachowania własnej tożsamości”⁹. Procesy przenikania i przeciwdziałania powodują polaryzację warunków życia całych populacji oraz postaw ludzkich, a jedność świata charakteryzuje się zróżnicowanym nasileniem procesów globalizacji i lokalności, ich nierozłączność wyraża termin *glokalizacja*¹⁰. Na podkreślenie, moim zdaniem, zasługuje występowanie nierównowagi pomiędzy globalnością i lokalnością; liczebnie pod względem ludnościowym druzgocącą przewagę ma lokalność, natomiast możliwości oddziaływania ze względu na mobilność i zasoby kapitału finansowego – zdecydowana przewaga jest po stronie globalności.

Istotą procesów globalizacji są zmiany w środowiskach lokalnych, stąd naturalny jest ich opór przeciw zmianom. Niewłaściwe byłyby działania sił lokalnych wzmacniające opór, jak również działania sił globalnych zwiększające nacisk na środowiska lokalne. Mogłoby to doprowadzić do zwiększenia stanów nierównowagi. Poprawne działania, w świetle zasad zarządzania zmianami, powinny zmierzać do uzyskania pewnej równowagi w relacjach globalności i lokalności, to znaczy:

- 1/ wyjaśniając potrzebę i korzyści społeczności lokalnych wynikających z globalizacji, jednocześnie wzmacniając ich mobilność i adaptacyjność;
- 2/ środowiska globalne w wyższym stopniu powinny uwzględniać zasadność oporu środowisk lokalnych, dostarczać im satysfakcji, sprawiedliwie dzieląc się jej efektami, jednocześnie mieć możliwość korzystania ze swojej mobilności.

Należy mieć świadomość daleko idących uproszczeń, skrótów myślowych w prezentacji niezwykle złożonych procesów globalizacji. W świetle powyższej prezentacji globalizacja zwiększa zakres zadań organizacji publicznych i stanowi dodatkowe źródło niepewności. W tych warunkach podstawową wartością staje się mobilność; istotą wyzwania globalizacji wobec organizacji publicznych jest wzrost ich mobilności oraz zwiększenia udziału w tworzeniu warunków mobilności i zdolności adaptacji jednostek ludzkich i środowisk lokalnych do procesów globalnych – jest to, moim zdaniem, istota wpływu globalizacji na znaczenie wiedzy z zarządzania w sektorze publicznym. Wspólne ujęcie przedsiębiorczości i inteligencji w odniesieniu do organizacji publicznych ma znaczenie praktyczne. Podkreśla, moim zdaniem, orientację na wiedzę z zarządzania o istotnym wpływie na mobilność, elastyczność, zdolność adaptacji.

⁹ Tamże s. 53.

¹⁰ Por. Goban-Klas T., *Glokalizacja jako remedium na globalizację*, [w:] *Oblicza procesów globalizacji*, Pietraś M. (red.), Wyd. UMCS, Lublin 2002, s. 241.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W ORGANIZACJI SEKTORA PUBLICZNEGO

Przedsiębiorczość nieodłącznie towarzyszy procesom rozwoju społeczno-gospodarczego świata i znajduje szerokie odzwierciedlenie w literaturze ekonomicznej, zarządzania oraz innych nauk społecznych. Zyskuje na znaczeniu w warunkach globalizacji oraz – towarzyszącej tym procesom – niepewności, stając się, zdaniem A.K. Koźmińskiego, „...podstawowym warunkiem przetrwania na konkurencyjnym rynku, warunkiem rozwoju i sukcesu indywidualnych i zbiorowych aktorów ekonomicznych”¹¹. Potwierdzają to jej funkcje: intensywne wykorzystanie zasobów, zwłaszcza wiedzy i kapitału intelektualnego; szybkość reakcji na sygnały rynku; elastyczność reakcji na sygnały rynku; kreowanie i testowanie innowacji; ochrona przed katastrofalnymi błędami; zacieranie granic między organizacjami a otoczeniem¹². Natomiast cechy organizacji przedsiębiorczej – maksymalizacja wartości, zmienność i adaptacyjność, oparcie na kapitale ludzkim i wiedzy, maksymalizacja szans i minimalizacja zagrożeń, redefiniowanie domeny, dążenie do zawłaszczania wartości, zakłócanie równowagi, płaskie i niesformalizowane struktury, wielofunkcyjność, poziome kariery, nagradzanie inicjatywy, władza sytuacyjna i oparta na wiedzy, przejściowość i zmienność – są przeciwstawieniem cech organizacji biurokratycznej, której wartością jest przetrwanie i rozwój, trwałość, oparcie na zasobach materialnych, osiąganie zaplanowanych celów, działanie w domenie, dążenie do dominacji, równowaga, hierarchia i formalizacja, specjalizacja, kariera służbowa, nagradzanie poprawności i konformizmu, władza trwała i formalna¹³ – stanowiącej obraz tradycyjnego postrzegania organizacji sektora publicznego.

Przedsiębiorczość nie znajduje łatwej drogi do sektora publicznego. P. Drucker wskazuje, między innymi, że: „Siły, stojące na przeszkodzie przedsiębiorczości i innowacji w instytucji publicznej, tkwią w niej samej, są jej integralną, nieodłączną siłą”¹⁴ i wymienia przy tym trzy główne powody tego stanu:

- 1/ oparcie raczej na budżecie niż na wynagrodzeniu za wyniki;
- 2/ zależność od licznych wyborców, stąd dążenie do zapewnienia ich zadowolenia i obawa przed zrażeniem do siebie kogokolwiek;
- 3/ główny powód istnienia, to czynienie dobra, nie działalność gospodarcza rozliczana według rachunku nakładów i wyników¹⁵.

Ten sam autor, moim zdaniem, może być również uznany za prekursora przedsiębiorczości w sektorze publicznym, wskazując na jej potrzeby ze względu na:

- ważność i duże rozmiary publicznego sektora usług w krajach rozwiniętych;

¹¹ Koźmiński A.K.: *Zarządzanie w warunkach niepewności*, PWN, Warszawa 2004, s. 163.

¹² Rozwinięcie funkcji przedsiębiorczości, tamże, s. 165 – 166.

¹³ Zob. tamże, s. 167 – 169.

¹⁴ Drucker P.F.: *Innowacja i przedsiębiorczość, Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 192.

¹⁵ Tamże, s. 193 – 196.

- dążenie do dostosowania usług publicznych do możliwości i potrzeb gospodarki, przekształcając wszędzie tam gdzie możliwe, działalność pochłaniającą kapitał w działalność przynoszącą zysk;
- uczynienie instytucji usług publicznych produktywnymi i efektywnymi;
- niezdolność do wypełniania swojej misji w zmieniającym się otoczeniu, pozostając z projektami i programami wcześniej przyjętymi¹⁶.

Twórcze rozwinięcie założeń polityki przedsiębiorczości skierowanej do instytucji publicznych Stanów Zjednoczonych prezentują: D. Osborne i T. Gaebler w pracy *Rządzić inaczej*, z podtytułem: *Jak duch przedsiębiorczości przenika i przekształca administrację publiczną*¹⁷. Natomiast M. Bednarczyk¹⁸ przedsiębiorczość w organizacjach publicznych rozpatruje w aspekcie ich konkurencyjności, którą łączy z efektywnym zarządzaniem. W zasadzie pełne otwarcie dla przedsiębiorczości w sektorze publicznym nastąpiło za sprawą zarządzania publicznego (nowego zarządzania publicznego), syntetycznie przedstawionego w warunkach polskich przez B. Kożuch¹⁹, stanowiącego zarazem teoretyczne odniesienie dla zarządzania usługami publicznymi (administracyjnymi, bezpieczeństwa, społecznymi, technicznymi)²⁰.

Przedsiębiorczość w jej podstawowym znaczeniu, rozumiana jako „dynamiczny proces stopniowego tworzenia bogactwa” przez jednostki (podejmujące przy tym ryzyko kapitałowe, czasu, kariery), nadające produktowi lub usłudze wartość²¹, a także związana z przemieszczaniem zasobów gospodarczych z dziedzin o mniejszej produktywności do dziedzin o większej produktywności²², ma charakter uniwersalny; stanowi wartość organizacji publicznej jako ogólny warunek sprawności zarządzania (w znaczeniu prakseologicznym jako skuteczność i ekonomiczność)²³.

Przedsiębiorczość współcześnie wymaga użytecznego (i kompleksowego) stosowania nowoczesnych koncepcji, metod i technik zarządzania, stanowiących dorobek zarządzania w sektorze biznesowym, jak: *reengineering*, *benchmarking*, *outsourcing*, *lean management*, *Total Quality Management*²⁴, a także koncepcji wspomagającej przedsiębiorczość lokalną (ważną w warunkach globalizacji) – *Global Entrepreneurship Monitor GEM*²⁵.

¹⁶ Tamże, s. 197 – 201.

¹⁷ Osborne D., Gaebler T.: *Rządzić inaczej*, Media Rodzina of Poznan, Poznań 1992.

¹⁸ Bednarczyk M.: *Organizacje publiczne. Zarządzanie konkurencyjnością*, PWN, Warszawa-Kraków: 2001.

¹⁹ Kożuch B.: *Zarządzanie publiczne*, Placet, Warszawa 2004.

²⁰ Por., między innymi: Kowalczyk L.: *Zarządzanie usługami publicznymi (wybrane problemy)*, w: „Zarządzanie i Marketing” 20, Prace Naukowe nr 934 AE we Wrocławiu 2002.

²¹ Podano za: Koźmiński A.K.: op. cit., s. 163.

²² Przytoczono w: Osborne D., Gaebler T.: op. cit., 14.

²³ Szerzej, zob. w: Kowalczyk L.: *Warunki sprawnego zarządzania organizacją publiczną*. Prace Naukowe AE, Nr 979, Wrocław 2003.

²⁴ Charakterystykę tych koncepcji zarządzania, z podkreśleniem ich użyteczności w sektorze publicznym, zawiera artykuł: Kowalczyk L.: *Nowoczesne koncepcje w zarządzaniu organizacjami publicznymi*, w: *Zarządzanie w sektorze publicznym*, red. naukowa B. Kożuch, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Białystok 2003.

²⁵ Bednarczyk B.: *W drodze do przedsiębiorczej administracji publicznej w Polsce, Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*” 2/4 2004.

„INTELIGENCJA” ORGANIZACJI SEKTORA PUBLICZNEGO

Rzeczony rozwój nowoczesnych technologii informacyjnych intensyfikuje procesy globalizacji i tworzy nową sytuację tak w zakresie potrzeb, jak i możliwości reagowania na niepewność. Odpowiedzią na tę sytuację jest organizacja inteligentna.

Zestaw cech organizacji inteligentnej przedstawianych w literaturze jest bardzo rozległy, ich analiza pozwala na wyeksponowanie przynajmniej takich, jak:

- umiejętność uczenia się w oparciu o własne doświadczenie i uczenie się od innych;
- umiejętność rozwiązywania własnych problemów i problemów swoich klientów oraz ich wspierania w poszukiwaniu rozwiązań;
- zdolność do tworzenia wiedzy i jej stosowania w praktyce poprzez eksperymenty i innowacje.

Są to cechy, u podstaw których znajduje się inteligencja zasobów ludzkich (osób indywidualnych, grup, zespołów) oraz rozwiązań organizacyjno – technologicznych zapewniających „włączanie” wiedzy w struktury całej organizacji, będącej efektem integracji inteligencji funkcjonalnych i procesowych, obejmujących cztery podstawowe cykle, jak: poznanie, adaptacja, innowacyjność, realizacja oraz sprzężonych elementów: przyswajanie, zrozumienie, nauczanie, rozwiązywanie, komunikacja, myślenie, wartość, zachowanie, z centralną pozycją wiedzy²⁶. Podobnie jak w odniesieniu do przedsiębiorczości, również badania i publikacje zorientowane na organizacje inteligentne, dotyczą głównie sektora biznesowego.

W odniesieniu do administracji J. Szaban²⁷ przedstawia cztery dominujące charakterystyki, które dotyczą organizacji „inteligentnych”, jak: konserwatyzm fiskalny, umiejętność adaptacji, szerokie zaangażowanie społeczne, tolerancja. Proponuje również definicję „inteligentnej” instytucji administracyjnej: *Inteligentną jednostką organizacyjną administracji publicznej jest taka, która łączy wysoki stopień nasycenia technologiami informatycznymi z wiedzą i zaangażowaniem ludzi w niej pracujących, uwzględniając swój służebny wobec społeczeństwa charakter*. Praktyczne znaczenie mogą mieć również przytoczone przez Autorkę wskazówki zachowań inteligentnych pracowników oraz wykazanie potrzeby i występujących barier w kształtowaniu „inteligentnej” administracji.

Doświadczenia autora niniejszej wypowiedzi dotyczą organizacji sektora publicznego z zakresu usług edukacyjnych i badań zorientowanych na szkołę jako organizację inteligentną. Wnioski z doświadczeń wskazują na uniwersalny charakter stosowanych wskaźników. Ogólnie, podstawę badań

²⁶ Grudzewski W.M., Hejduk I.: Kreowanie przedsiębiorstwa przyszłości z wykorzystaniem teorii i praktyki organizacji inteligentnej, w: *Przedsiębiorstwo wobec wyzwań przyszłości*, praca zbiorowa pod redakcją M. Haffera, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 1998.

²⁷ Szaban J.: *Czy polska administracja może być „inteligentna”?*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” 2/2004. Autorka przytacza pozycję stanowiącą podstawę jej wypowiedzi: Geus, de A. (1967).

stanowi model „inteligentnej” organizacji publicznej obejmujący dziewięć rodzajów inteligencji i związane z nimi wskaźniki inteligencji. Są to:

1. Wskaźnik inteligencji kontekstualnej:

- 1.1. Organizacja zna i reaguje na opinie i aspiracje społeczności lokalnej
- 1.2. Organizacja zna i reaguje na opinie i aspiracje pracowników
- 1.3. Organizacja zna i stosuje prawo, spełnia oczekiwania władz
- 1.4. Organizacja aktywnie uczestniczy w sferze kultury i opieki społeczności lokalnej.

2. Wskaźnik inteligencji strategicznej:

- 2.1. Wizja i misja organizacji są znane wszystkim pracownikom
- 2.2. Istnieje trwały mechanizm aktualizowania strategii organizacji.

3. Wskaźnik inteligencji akademickiej:

- 3.1. Wszyscy posiadają kwalifikacje właściwe do zajmowania stanowisk
- 3.2. Wszyscy swoje obowiązki wykonują na wysokim poziomie
- 3.3. Wszyscy dążą do osiągania sukcesów, współpracują w tym zakresie
- 3.4. W organizacji sukces jest postrzegany przez wszystkich pozytywnie i motywuje do współpracy.

4. Wskaźnik inteligencji refleksyjnej – w organizacji prowadzi się monitorowanie i ewaluację pracy, odczytywanie wyników, analiz, ich ocenianie i doskonalenie.

5. Wskaźnik inteligencji pedagogicznej:

- 5.1. Pracownicy uczą się, potrafią i chcą to robić na miarę swojego indywidualnego rozwoju
- 5.2. Kierownicy wspierają swoich pracowników w doskonaleniu się i samoocenie.

6. Wskaźnik inteligencji kolegalnej:

- 6.1. Sukcesy organizacji są wynikiem pracy zespołowej
- 6.2. Zadania podejmowane przez zespoły są wykonywane
- 6.3. Kierownictwo wypełnia swoje kompetencje, działając z zachowaniem demokratycznych procedur, jawnie
- 6.4. Nie ma w organizacji „rozbicia” na nieformalne frakcje
- 6.5. Polityka kadrowa uwzględnia działanie jednostek w zespołach.

7. Wskaźnik inteligencji emocjonalnej:

- 7.1. Występuje „dobre” napięcie emocjonalne
- 7.2. Źródła napięć są w porę postrzegane i wygaszane
- 7.3. Są reakcje na sukces

- 7.4. Podejmowana jest wyraźna reakcja na porażkę
- 7.5. W obliczu trudnej sytuacji pracownicy wzajemnie się motywują.

8. Wskaźnik inteligencji duchowej:

- 8.1. Klimat organizacji sprzyja dzieleniu się pracownikami swoimi odczuciami
- 8.2. Organizacja jest zdolna wyrazić swoje odczucie wobec bulwersujących faktów lub zjawisk
- 8.3. Istnieją w organizacji przejawy bezinteresownej pomocy.

9. Wskaźnik inteligencji etycznej:

- 9.1. Organizacja ma program/kodeks dotyczący zasad etycznego postępowania/
- 9.2. Kadra kierownicza daje przykład postępowania etycznego
- 9.3. Prawo odczytywane jest i przestrzegane zgodnie z jego duchem i literą
- 9.4. Panuje pełna jasność, co do kryteriów nagradzania i innych umów.

Każdy ze wskaźników jest oceniany, na przykład, w skali od 1 do 5. Średnia zaś odzwierciedla poziom inteligencji określonego rodzaju, a zestawienie wartości wskaźników rodzajów inteligencji wyraża poziom inteligencji organizacji publicznej jako całości. Wyniki badań jako diagnoza stanu, mogą stanowić podstawę do podejmowania działań przedsiębiorczych zorientowanych na doskonalenie i rozwój organizacji oraz wzrost jej poziomu inteligencji jako całości, jak również określonych rodzajów inteligencji.

Zasygnalizowany sposób postępowania może stanowić propozycję twórczego wykorzystania w różnych rodzajach organizacji sektora publicznego, jak urząd, szpital, policja itp.²⁸.

WNIOSKI KOŃCOWE

Globalizacja ma charakter przenikający wszystkie obszary życia społeczno – gospodarczego i dotyczy również sektora publicznego, dla którego stanowi wyzwanie wymagające mobilności i wysokiej zdolności adaptacyjnych organizacji tego sektora, świadczących usługi publiczne: administracyjne, bezpieczeństwa, społeczne i techniczne. Są to usługi o bardzo zróżnicowanym charakterze i odpowiedź na to wyzwanie musi uwzględniać ich specyfikę.

Wiedza z zarządzania w sektorze publicznym, stanowiąca odpowiedź na wyzwanie ery globalizacji, powinna sprzyjać jej pozytywnym

²⁸ W odniesieniu do tego rodzaju organizacji studenci specjalności Gospodarka i administracja publiczna na Wydziale Gospodarki Regionalnej i Turystyki w Jeleniej Górze Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu wykonują prace semestralne w ramach przedmiotu Zarządzanie usługami publicznymi (prowadzonego przez autora niniejszej wypowiedzi).

następstwom społeczno – gospodarczym poprzez korzystanie z wiodącego dorobku nauk zarządzania łączącego sprawdzone w praktyce podejścia z tymi, które otwierają nowe możliwości organizacji sektora publicznego. Ten warunek, moim zdaniem, spełnia integracja przedsiębiorczości z „inteligencją” organizacji tego sektora jako istotny składnik wiedzy z zarządzania.

Różnorodność i specyfika organizacji sektora publicznego wymaga twórczych poszukiwań w stosowaniu dorobku wiedzy współczesnego zarządzania w tym sektorze. Stąd propozycja integracji przedsiębiorczości z „inteligencją” organizacji wymaga kompleksowości i komplementarności w stosowaniu nowoczesnych koncepcji i metod zarządzania, przy wiodącej i profesjonalnej roli menedżera – przywódcy, zorientowanego na specyfikę usług (administracyjnych, bezpieczeństwa, społecznych, technicznych).

Wiedza z zarządzania w sektorze publicznym w erze globalizacji powinna stanowić podstawę profesjonalizacji zarządzania w tym sektorze. Poparcie wyborcze jako warunek konieczny posiadania władzy w sektorze publicznym, może się okazać niewystarczające do sprawnego zarządzania organizacją publiczną. Stąd rodzi się postulat edukacji i swoistej „certyfikacji” potwierdzającej kompetencje menedżerskie upoważniające do działalności o charakterze użyteczności publicznej. Jest to postulat, moim zdaniem, pozostający w zgodzie z teorią agencji, w myśl której polityk występuje w podwójnej roli – jako agent wyborcy – jego mocodawcy i jednocześnie będący mocodawcą w odniesieniu do organizacji publicznej, stąd wynika jego szczególna odpowiedzialność społeczna.

LITERATURA:

- [1] Bauman Z.: *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2000
- [2] Bednarczyk M.: *Organizacje publiczne. Zarządzanie konkurencyjnością*, PWN, Warszawa-Kraków: 2001
- [3] Bednarczyk B.: *W drodze do przedsiębiorczej administracji publicznej w Polsce*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” 2/4 2004
- [4] Drucker P.F.: *Innowacja i przedsiębiorczość, Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992
- [5] Goban-Klas T., *Glokalizacja jako remedium na globalizację*, [w]: *Oblicza procesów globalizacji*, Pietraś M. (red.), Wyd. UMCS, Lublin 2002
- [6] Grudzewski W.M., Hejduk I.: *Kreowanie przedsiębiorstwa przyszłości z wykorzystaniem teorii i praktyki organizacji inteligentnej*, w: *Przedsiębiorstwo wobec wyzwań przyszłości*, praca zbiorowa pod redakcją M. Haffera, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 1998
- [7] Kowalczyk L.: *Globalizacja wyzwaniem dla organizacji publicznych*, referat wygłoszony na konferencji nt.: *Rola nauk o zarządzaniu w kreowaniu spo-*

łączeństwa opartego na wiedzy, Konferencja Jubileuszowa z okazji 10-lecia Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego, 17 – 18 września 2004

- [8] Kowalczyk L.: *Niepewność wyznacznikiem zmian zarządzania organizacjami sektora publicznego*, Międzynarodowa Konferencja Naukowo-Praktyczna nt.: *Ewolucja zarządzania organizacjami – doświadczenia i przyszłość*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Warszawa 26 – 27 września 2005
- [9] Kowalczyk L.: *Nowoczesne koncepcje w zarządzaniu organizacjami publicznymi*, w: *Zarządzanie w sektorze publicznym*, red. naukowa B. Kożuch, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Białystok 2003
- [10] Kowalczyk L.: *Zarządzanie usługami publicznymi (wybrane problemy)*, w: „Zarządzanie i Marketing” 20, Prace Naukowe nr 934 AE we Wrocławiu 2002
- [11] Kowalczyk L.: *Warunki sprawnego zarządzania organizacją publiczną*, Prace Naukowe AE, Nr 979, Wrocław 2003
- [12] Koźmiński A.K.: *Zarządzanie w warunkach niepewności*, PWN, Warszawa 2004
- [13] Kożuch B.: *Zarządzanie publiczne*, Placet, Warszawa 2004
- [14] Osborne D., Gaebler T.: *Rządzić inaczej*, Media Rodzina of Poznan, Poznań 1992
- [15] Pietraś M.: *Globalizacja jako proces zmiany społeczności międzynarodowe*, [w]: *Oblicza procesów globalizacji*, Pietraś M. (red.), Wyd. UMCS, Lublin 2002.
- [16] Stiglitz J.E.: *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2004
- [17] Szaban J.: *Czy polska administracja może być „inteligentna”?*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” 2/2004

STRESZCZENIE

Przedsiębiorcza i „inteligentna” organizacja publiczna odpowiedzią na wyzwania globalizacji

W artykule wskazano na specyfikę wpływu globalizacji na organizacje publiczne, proponując jednocześnie, jako odpowiedź na procesy globalizacyjne, integrację przedsiębiorczości z „inteligencją” organizacji publicznej. Zaproponowano również wskaźniki inteligencji organizacji publicznej, służące do diagnozy stanu inteligencji organizacji określonego typu (szkoła, urząd, szpital, komenda policji itp.), stanowiącej podstawę przedsiębiorczych działań zorientowanych na wzrost poziomu inteligencji.



Andrzej Małachowski

Wirtualny i ultrawirtualny obiekt gospodarczy

1. WSTĘP

Dynamiczny rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych (I-K)¹, jaki obserwujemy, szczególnie w ostatnim dziesięcioleciu, determinuje głębokie przeobrażenia i przewartościowania cywilizacyjne. Ten rozległy nurt przemian obejmuje swym zasięgiem również, a może przede wszystkim, gospodarkę. Swoista eksplozja technologii informatycznych i komunikacyjnych przenika wszystkie przejawy gospodarowania. Systematycznie rośnie udział, rola i znaczenie e-gospodarki w całej gospodarce. Ogólnie, **e-gospodarka** stanowi domenę gospodarki, której struktura i funkcjonowanie są oparte na szerokim wykorzystaniu technologii i mediów telekomunikacyjnych i teleinformatycznych oraz zasobów informacji i wiedzy. Rozwój e-gospodarki przekracza, szczególnie w ostatnich latach, rok po roku, kilkakrotnie, kilkunastokrotnie a nawet kilkadziesiąt razy (!), w zależności od sektora, poziom wzrostu tradycyjnej gospodarki. Te drastyczne różnice w rozwoju tradycyjnej gospodarki i e-gospodarki nie doprowadzą w – dającej się przewidzieć przyszłości i z natury rzeczy – do przeistoczenia się całej tradycyjnej gospodarki w e-gospodarkę. Przyjmuje się, że w ciągu najbliższych dziesięciu lat obie gospodarki ustalą wzajemną „złotą” linię ich podziału i symbiotycznej współpracy [MALA05, s.9]. Symbioza obu rodzajów gospodarek ma charakter **amorficzny**. Innymi słowy e-gospodarka nie jest wyizolowaną częścią całej gospodarki – obie harmonijnie koegzystują. Ponadto, możemy przyjąć, że e-gospodarka w mniejszym lub większym zakresie oparta na technologiach I-K oraz zasobach informacji i wiedzy, jest immanentną cechą współczesnej gospodarki. To głębokie przenikanie e-gospodarki w tkankę całej gospodarki potwierdza fakt, iż w obecnej

¹ ang. ICT (Information and Communication Technologies)

rzeczywistości gospodarczej nie istnieją już archaiczne formy gospodarki państwa czy też obiekty gospodarcze, w których nie byłyby stosowane **żadne** technologie I-K. Warto też sobie zdawać sprawę z tego, że już dziś e-gospodarka wywiera znaczący, dobroczynny wpływ na całą gospodarkę, tak w skali kraju, jak i w skali międzynarodowej i światowej². Pod wpływem technologii I-K zmianom podlega organizacja i funkcjonowanie wszelkich obiektów gospodarczych, w szczególności przedsiębiorstw. W dalszej części rozważań, ze względu na nasze zainteresowania, zajmiemy się bliżej wybranymi aspektami przemian zachodzących pod wpływem technologii I-K w wybranej klasie obiektów gospodarczych.

2. DEFINICJA WIRTUALNOŚCI, WIRTUALIZACJI NA GRUNCIE INFORMATYKI

Jeszcze raz, na nasze potrzeby przywołamy w miarę wyczerpujące rozważania dotyczące kluczowych – w obrębie uprawianych przez nas dyscyplin naukowych – terminów: wirtualność, wirtualizacja, wirtualny (por. [MALA03]).

Spektakularnym przejawem zmian zachodzących pod wpływem technologii I-K w strukturach i funkcjonowaniu obiektów gospodarczych jest ich **wirtualizacja**. Możemy obserwować takie przestrzenie i formy wirtualne, jak: wirtualna rzeczywistość, wirtualne społeczeństwo, wirtualna gospodarka, wirtualny rynek, wirtualne przedsiębiorstwo, wirtualna informacja, wirtualny towar, wirtualny pieniądz, wirtualna transakcja, wirtualny kontrahent i inne.

Z terminami: „wirtualny, wirtualność, wirtualizacja” mamy, nie ukrywam, sporo kłopotów i widocznych niezrozumień a także nieporozumień. Dotyczy to zwłaszcza dyscyplin poza informatyką. W informatyce są one dobrze określone, od dawna stosowane, mające jednoznaczne konotacje. Powiemy o tym nieco dalej. Błędy interpretacyjne na gruncie informatyki mają charakter incydentalny i niewarte są eksponowania.

Już w słowniku W. Kopalińskiego [KOPA67] odnajdziemy, że „**wirtualny** to: (podkr. AM) *(teoretycznie) możliwy, mogący zaistnieć; wywodzący się, ze średniowiecznej łaciny virtualis – skuteczny*”.

W najnowszych słownikach i encyklopediach z obszaru anglojęzycznego znajdujemy:

- a. [AMER00]: *virtual (wirtualny): 1. istniejący lub skutkujący istotą rzeczy (sensem) lub wrażeniem, lecz **nierealnym** (podkr. AM) faktem, formą czy nazwą, 2. istniejący w umyśle, szczególnie jako produkt imaginacji, 3. tworzony, symulowany informatycznie (komputerowo) lub przeprowadzony za pomocą komputera lub sieci komputerowej.*³

² Wg różnych źródeł ocenia się jej udział we wzroście PKB krajów zaawansowanych w rozwoju technologii I-K na ok. 30-60 %.

³ W aneksie podano oryginalny tekst angielski.

- b. [WHAT03]: *virtual* (wirtualny) oznacza właściwość wywoływania wrażenia czegoś bez faktycznego istnienia (podkr. AM) tej rzeczy. W technologiach informatycznych (praktycznie) wszystko wydaje się mieć swoją wirtualną wersję Obecnie ma "to" znaczenie, jak definiuje słownik Webstera,: "istniejący jako sens (istota rzeczy), ale nie w rzeczywistości" (podkr. AM) (faktycznie)".
- c. [MICR02]: *virtual* (wirtualny). Nierzeczywista, komputerowa reprezentacja tego, co istnieje rzeczywiście.

W polskiej encyklopedii [CZAJ02]) przez „**wirtualny**” (*virtual*) rozumie się: symulujący pewną nieistniejącą naprawdę rzeczywistość; stworzony sztucznie za pomocą techniki komputerowej, wykorzystujący stworzoną w ten sposób rzeczywistość.

Definicja pojęcia „wirtualny” proponowana przez [WHAT03] w odniesieniu do technologii informatycznych wydaje się być „nadmiarowa”. Istnieje wiele materialnych składników tych technologii, które mają charakter realny (sprzęt, instalacje sieciowe, procesy przetwarzania, itp.). To, że mogą mieć one swoje wirtualne „odpowiedniki” nie pozwala na daleko idące uogólnienia.

Możemy zatem dla naszych potrzeb terminem „**wirtualny**” opatrzyć pewien abstrakcyjny, amorficzny byt (rzecz, osobę, urządzenie, proces, organizację, itp) wykreowaną i /lub funkcjonującą w przestrzeni tworzonej za pomocą komputerowych technologii I-K (por. [MALA05]). Warto zauważyć, że ta przestrzeń ma też charakter wirtualny.

W komentarzu do sposobów posługiwania się terminem „wirtualny” [AMER00] podkreśla się, że dotyczy on bytów abstrakcyjnych mających swoje odpowiedniki w **realnej rzeczywistości** (podkr. AM). Zatem **wirtualizacja** jest procesem przekształcania („przeniesienia”) bytów realnych za pomocą komputerowych technologii I-K w byty abstrakcyjne, amorficzne istniejące i funkcjonujące w przestrzeni wirtualnej. Innymi słowy byty wirtualne imitują, naśladują (mniej lub bardziej udanie) byty realne.

Możemy również mówić o **ultrawirtualności**, gdy „przedmiotem” wirtualizacji są wytwory naszego umysłu, naszej wyobraźni, niemające swoich odpowiedników w rzeczywistości.

W encyklopedii komputerowej [MIKR02] znajdziemy blisko 40 terminów definiujących byty wirtualne zgodnie z ich powyższą (informatyczną) interpretacją.

Skąd zatem biorą się niejednoznaczności, nieporozumienia i odmienne interpretacje terminów: wirtualny, wirtualność, wirtualizacja?

Prażródłem tego zamieszania interpretacyjnego jest, jak się wydaje, rodowód ze średniowiecznej (i wcześniejszej) łaciny pojęcia „wirtualny” (także: *mężny, silny, skuteczny, wprawny, cnotliwy*) i przyjęcia go do sfery j. angielskiego już w XVII wieku [MERR02]. Zrodziło to o szereg logicznie sprzecznych objaśnień bytów z przymiotnikiem „wirtualny”: *rzeczywisty, nierzeczywisty, pozorny, zapasowy, chwilowy, efektywny, skuteczny, wzmacniający*, itp. Potwierdzenie tego odnajdziemy w [BERG00] i innych słownikach, encyklopediach i piśmiennictwie na ten temat.

Podobne interpretacje terminu „wirtualny” prezentowane są we współczesnej (poza informatyką) literaturze przedmiotu, zwłaszcza z zakresu organizacji i zarządzania. W różnorodnych podejściach do definiowania np. wirtualnych obiektów gospodarczych [KIPA97], [PERE97], [BUMB02], [GRHE02]:

- traktuje się organizację „odchudzoną”, „szczupłą” lub rozproszoną jako obiekt wirtualny,
- przyjmuje się „wirtualizację” jako przejaw organizacji inteligentnej, z jej wiedzą i kulturą tworzącą niematerialne wartości,
- uznaje się za taką organizację wzbogaconą o technologie I-K, wykorzystującą je do zwiększenia i zróżnicowania zakresu i form działalności (tzw. organizacja sieciowa, klastry, różnorodne formy kooperacji).

Wszystkie te definicje dotyczą wyłącznie **obiektów realnych** i nie mają (prawie) nic wspólnego z wirtualnością przyjętą w dziedzinie komputerowych technologii informacyjno-komunikacyjnych (informatyce). Przydawanie tym obiektom cech niby wirtualnych (wzmocnienie, rozszerzenie, synergia, wartość dodana, inteligencja, wiedza, itp.) nie zmienia ich podstawowego paradygmatu, jakim jest **realna**, rzeczywista (obserwowalna) i „dotykalna” właściwa im organizacja i funkcjonowanie.

Łatwo spostrzeczemy, że odpowiadają one przestarzałemu dziś pojmowaniu wirtualności, wywodzącemu się z późnego średniowiecza, o czym już mówiliśmy. Z historycznego punktu widzenia tak pojmowane byty wirtualne istniały „od zawsze” (rzeczywiste, skuteczne, efektywne, wzmacniające, itp.) i nie muszą być kojarzone ze współczesną rewolucją technologiczną! Odczuwamy tu dyskomfort i dysonans ontologiczny i epistemologiczny.

W notatce dotyczącej użycia terminu „wirtualny” [AMER00] zaleca się go stosować wyłącznie w kontekście komputerowych technologii I-K (mediów elektronicznych), z komentarzem, iż wcześniejsze znaczenia tego terminu wychodzą z użycia i są już przestarzałe (również: [MERR02]). Sygnalizujemy tylko tę sugestię bez rozstrzygnięcia, w jakim kierunku w tym zakresie podąży pragmatyka na gruncie języka polskiego.

3. WIRTUALNY OBIEKT GOSPODARCZY

Punktem wyjścia naszych dalszych rozważań będzie przypomnienie definicji podstawowych kategorii (odmian) e-gospodarki, różnicowanych przede wszystkim ze względu na poziom zaawansowania stosowanych w nich technologii I-K (por. [MALA05, s.24-25]).

Platformą technologiczną **e-gospodarki** są wszelkie media elektroniczne (np. telefon, radio, TV, łączność satelitarna) w tym technologie informatyczne (z sieciami komputerowymi i Internetem). Gospodarka wirtualna (**w-gospodarka**) rozwija się w środowisku technologii informatycznych (i teleinformatycznych) – w szczególności sieci komputerowych. Podzbiorem wirtualnej gospodarki jest **i-gospodarka** organizowana i realizowana w przestrzeni Internetu. Wzajemne ich relacje objaśnia prosty schemat:

e-gospodarka $\supset$ w-gospodarka $\supset$ i-gospodarka

W gospodarce internetowej (i-gospodarce) możemy jeszcze wyróżnić „gospodarkę webową” ograniczoną do platformy sieci WWW.

Te wyjściowe, podstawowe definicje będziemy konsekwentnie rozwijać w terminologii przyjętej w dalszej części naszych rozważań.

W e-gospodarce, podobnie jak w gospodarce tradycyjnej, możemy wyodrębnić trzy podstawowe jej obszary (por. [MALA05, s.25]): e-handel, e-usługi, e-produkcję. Podmioty realizujące swe podstawowe funkcje w tych obszarach (odpowiednio: handlowe, usługowe, produkcyjne) oraz współpracujące z nimi w wypełnianiu tych funkcji podmioty gospodarcze z ich otoczenia – nazywamy umownie **e-biznesem**⁴. W literaturze przedmiotu przyjmuje się, że jest nim każda działalność (przedsięwzięcie) prowadzona za pomocą i/lub w przestrzeni mediów elektronicznych (telekomunikacyjnych i teleinformatycznych) na własny rachunek, generująca określone przychody, mająca na celu osiągnięcie zysku [BOTT00, s.103], [NOWE01, s.16], [MALA05, s.25]. Podmioty e-biznesu stanowią podstawową klasę obiektów gospodarczych e-gospodarki. W konsekwencji możemy również mówić o wirtualnym biznesie (**w-biznesie**) ograniczonym funkcjonalnie do przestrzeni technologii informatycznych (teleinformatycznych), w tym sieci komputerowych i o biznesie internetowym (**i-biznesie**) aktywnym w przestrzeni Internetu.

Do pojemnej klasy e-biznesowych obiektów gospodarczych, oprócz wyróżnionych podmiotów handlowych, usługowych, produkcyjnych i podmiotów z nimi współpracujących możemy zaliczyć, analogicznie jak w przypadku obiektów gospodarczych tradycyjnej gospodarki, szereg innych podmiotów prowadzących – w mniejszym lub większym zakresie – zdefiniowany „e-biznesowy” rodzaj działalności. Należą do nich, m.in. urzędy, organizacje, instytucje, osoby fizyczne.

Wrastanie technologii I-K w struktury i funkcjonowanie obiektów gospodarczych tworzy nowe formy, nowe kategorie, nowe jakości w tej dziedzinie (por. [MALA03]). Przeobrażeniom podlegają zarówno struktury, jak i funkcjonowanie obiektów gospodarczych. To właśnie technologie I-K stanowią podstawę kreowania organizacji szczupłej, płaskiej, macierzowej, procesowej, opartej na wiedzy inteligentnej, rozproszonej, rozmytej, wirtualnej. Z technologiami I-K wiążemy takie zjawiska, jak: praca grupowa, mobilna, zdalna, home office, outsourcing i inne.

Technologie I-K tworzą nie tylko dogodne warunki do sprawnej wymiany informacji i wiedzy w ramach określonej organizacji, ale też sprzyjają powstawaniu sieci rozległych powiązanych z kontrahentami z otoczenia w formie ugrupowań kooperacyjnych, logistycznych, porozumień branżowych, grup interesu zarówno w skali krajowej, międzynarodowej, jak i globalnej.

Podstawowym podmiotem e-gospodarki (e-biznesu) jest **e-przedsiębiorstwo** (por. [MALA05, s.28]). Jest nim współczesny typ przedsiębiorstwa, które swą strukturę i funkcjonowanie opiera na szerokim wykorzystaniu

⁴ Wprowadził ten termin w 1995 roku po raz pierwszy IBM.

mediów i technologii telekomunikacyjnych i teleinformatycznych (w tym sieci komputerowych i Internetu) oraz zasobów informacji i wiedzy. Dotyczy to zwłaszcza komunikowania się, wymiany informacji i wiedzy ze swym otoczeniem (wewnętrznym i zewnętrznym) oraz realizowania wielu operacji gospodarczych. Zgodnie z naszymi wcześniejszymi definicjami, wśród e-przedsiębiorstw, możemy wyodrębnić klasę przedsiębiorstw wirtualnych (**w-przedsiębiorstw**) ograniczonych w swej aktywności do przestrzeni technologii informatycznych (teleinformatycznych), w tym sieci komputerowych i Internetu oraz tzw. przedsiębiorstw internetowych (**i-przedsiębiorstw**), szczególnie orientowanych w swej działalności na przestrzeń Internetu.

Wszystkie zdefiniowane przez nas podstawowe kategorie: gospodarka, e-gospodarka (w-gospodarka, i-gospodarka), e-biznes (w-biznes, i-biznes), e-przedsiębiorstwo (w-przedsiębiorstwo, i-przedsiębiorstwo) cechuje zróżnicowany, między nimi i wśród każdej z nich, poziom absorpcji i użytkowania technologii telekomunikacyjnych, informatycznych (teleinformatycznych) oraz zasobów informacji i wiedzy. Ogólnie możemy stwierdzić, że im wyższy jest poziom tej absorpcji i użytkowania tym mniej realne stają się struktury i funkcjonowanie tych obiektów. Zwiększa się przez to stopień ich abstrakcji, „przesuwają się” w stronę bytów amorficznych, symbolicznych. Kluczowym zagadnieniem, jakie się tu pojawia, jest problem **miar** ich „odrealnienia”, abstrakcyjności. Jedną z prób rozwiązania tego problemu są proponowane wskaźniki „informatyzacji gospodarki”, „rozwoju (telekomunikacyjnego) teleinformatycznego”, „zaawansowania zastosowań technologii I-K (ICT)”, „informatyzacji przedsiębiorstwa”, wreszcie tzw. „wskaźniki wirtualizacji (gospodarki, przedsiębiorstwa” itp.

4. ULTRAWIRTUALNE OBIEKTY GOSPODARCZE

Spektakularnym przejawem wpływu technologii I-K na gospodarke i obiekty gospodarcze jest ich **wirtualizacja**, o czym już mówiliśmy. Mówiliśmy też o **ultrawirtualności**, gdy „przedmiotem” wirtualizacji są wytwory naszego umysłu, naszej wyobraźni, nie mające swoich odpowiedników w rzeczywistości. Kreacje różnych form wirtualnej rzeczywistości i „zanurzania” w nich (wirtualnego) użytkownika dość szeroko opisano w pracy [GWOW06].

W celu większej precyzji naszych rozważań skoncentrujemy swą uwagę na dwóch podstawowych obiektach gospodarczych, podmiotach e-gospodarki, jakimi są: e-przedsiębiorstwo i e-klient. Ultrawirtualne obiekty gospodarcze (przedsiębiorstwo, klient) kreowane są i funkcjonują w przestrzeni sieci komputerowych (Internetu). W miarę rozwoju tzw. inteligencji sieciowej pojawia się szereg rozwiązań sprzętowo-programowych zdolnych do „samodzielnej”, wirtualnej egzystencji, rozwiązywania problemów, podejmowania decyzji, kooperacji, wnioskowania, gromadzenia i wykorzystania wiedzy, realizowania operacji gospodarczych. Należy do nich w szczególności tzw. oprogramowanie agentowe i systemy wieloagentowe. W skrajnym przypadku, w zupełności imitują one **funkcjonowanie** bytów

realnych, jakkolwiek nie mają **żadnych** odpowiedników w rzeczywistości. Już niebawem pojawią się kompleksowe (wirtualne) systemy agentowe zarządzania wirtualnym przedsiębiorstwem [KRYG04, s.391]. Wszystkie operacje wirtualnych przedsiębiorstw będą realizowane w wirtualnej przestrzeni, z ograniczonym lub zbędnym interfejsem z rzeczywistością. Podobne rozwiązania dotyczą operacji wirtualnego klienta. Już dziś wiele akcji użytkownika w wirtualnej przestrzeni przejmuje do realizacji wyspecjalizowane oprogramowanie agentowe [MALA05, s.138,139]. W skrajnych przypadkach „byty” wirtualne imitujące działanie innych bytów wirtualnych będziemy (łącznie) również traktować jako **ultrawirtualne obiekty gospodarcze**. Jesteśmy już na drodze tych przemian.

5. ZAKOŃCZENIE

Przeniesieniu tradycyjnych form gospodarowania do przestrzeni wirtualnej towarzyszy istotne zjawisko błyskotliwego rozwoju (i spektakularnych upadków) związane z sektorem e-gospodarki, w szczególności dotyczy dostawców sprzętu i oprogramowania, operatorów telekomunikacyjnych i sieciowych oraz tzw. dotcomów (por.: [MALA03]).

Ważnym wsparciem, uporządkowaniem i racjonalizowaniem e-gospodarki (gospodarki wirtualnej, i-gospodarki) jest, jak się wydaje, prowadzenie na szerszą skalę poważnych studiów i analiz w dziedzinie organizacji, zarządzania oraz ekonomiki tych form aktywności gospodarczej. Ogólny postulat w tym względzie jest trywialny: podlegają one (mimo swej specyfiki) tym samym prawidłom ekonomicznym, jakie obowiązują w realnej gospodarce. Niedostrzeganie tego faktu rodziło (i rodzi) niebotyczne hossy i niebezpieczne bessy giełdowe sektora zaawansowanych technologii.

Pojawiają się pierwsze prace w literaturze anglosaskiej z zakresu ekonomiki e-biznesu, ekonomiki Internetu, zajęcia z tych przedmiotów wprowadzane są do programów studiów⁵. Wszystko to w niedalekiej przyszłości doprowadzi z pewnością do wykreowania samodzielnej dyscypliny naukowej w tej dziedzinie.

Można przewidywać, że już niebawem będziemy zajmować się **e-nomią** lub **Internetonomią** jako dziedzinami naszej wiedzy i umiejętności.

Stały, dynamiczny rozwój e-gospodarki (wirtualnej gospodarki, i-gospodarki) jest faktem. Jak się wydaje, za szybkim postępem technologicznym i aplikacyjnym w tym zakresie musi nadążać rozwój pogłębionych, poważnych studiów i badań na ich cywilizacyjnymi, gospodarczymi i społecznymi skutkami i przewartościowaniami.

Porządkowanie wirtualnej rzeczywistości i jej bytów jest ważne nie tylko ze względów ontologicznych i epistemologicznych – służy nam przede wszystkim do sprawnej komunikacji; byśmy umieli mówić „tak samo o tym samym”. Jednocześnie umożliwia nam „krok po kroku” oswajanie nieoswajalnego.

⁵ Również na Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.

ANEKS

[AMER00]: *virtual*: 1. existing or resulting in essence or effect not in actual fact, form, or name. 2. existing in the mind, especially as a product of imagination. 3. Computer Science created, simulated, or carried on by means of computer or computer network.

[WHAT03]: ...*virtual* means the quality of effecting something without actually being that something. In information technology, there seems to be virtual version of (virtually) everything.... By modern times, it' had come to mean, as defined in Webster's "being in essence or effect but not in fact".

LITERATURA:

- [AMER00] *The Heritage Dictionary of the English Language*, Fourth Ed., Houghton Mifflin Comp. 2000,
- [BERG00] Berger M., i inni, (red.): *Słownik naukowo-techniczny angielsko-polski*, WNT Warszawa 2000,
- [BOTT00] Botto F.: *Dictionary of e-Business-Definitive Guide to Technology and Business Terms*, Wiley, Chichester 2000,
- [BUMB02] Burn J., Marskall P., Barnett M.: *e-business strategies for virtual organizations*, Butterworth Heinemann, Oxford 2002,
- [CAMB01] *Cambridge International Dictionary of English*, Cambridge University Press, Cambridge 2001,
- [CZAJ02] Czajkowski M.: *Wielka encyklopedia Internetu i nowych technologii*, wyd. Edition 2000, Kraków 2002,
- [GRHE02] Grudzewski W., Hejduk I. (red.): *Przedsiębiorstwo przyszłości – wizja strategiczna*, Delfin, Warszawa 2002,
- [GWOW06] Golets S., Woźniacki K., Wziątek R.: *Systemy rzeczywistości wirtualnej z punktu widzenia sposobu zanurzania użytkownika w świecie wirtualnym*, [w:] Niedźwiedziński M., Lange-Sadzińska K.: *Wybrane problemy elektronicznej gospodarki*, wyd. Consulting, Łódź 2006,
- [KIPA97] Kisielnicki J., Parys T.: *System informacyjny w wirtualnej organizacji*, [w:] W. Abramowicz (red.): *Business Information Systems-BIS'97*, Poznań 1997,
- [KOPA67] Kopaliński W.: *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, WP, Warszawa 1967,
- [KRYG04] Krygier N.: *Agenci wirtualni w biznesie-spojrzenie w przyszłość* (mat. sesji jubileuszowej), wyd. Biblioteka, Łódź 2004,
- [MALA03] Małachowski A.: *Wirtualny homo oeconomicus*, [w:] A. Łapińska (red.): *Informacja w społeczeństwie XXI wieku* (mat. konf.) wyd. Uniw. Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2003,

- [MALA05] Małachowski A.: *Środowisko wirtualnego klienta*, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu 2005,
- [MERR02] *Merriam–Webster’s Collegiate Dictionary*, Tenth Edition, Merriam-Webster, Springfield 2002,
- [MIKRO2] *Microsoft Encyklopedia komputerowa*, wyd. Mikom, Warszawa 2002, wyd. czwarte,
- [NOWE01] Norris M., West S.: *e-Biznes*, WKŁ, Warszawa 2001,
- [PERE97] Perechuda K.: *Organizacja wirtualna*, Ossolinemum, Wrocław 1997,
- [SMSS99] Smolski R., Smolski M., Stadtmueller E.: *Słownik Encyklopedyczny Edukacja Obywatelska*, W-wa 1999,
- [WHAT03] Virtual: WhatIs.com, <http://whatis.techtarget.com>. 2003.



Stanisław Urban

Marketing przestrzeni jako instrument rozwoju gmin i miejscowości

1. ISTOTA MARKETINGU PRZESTRZENI

Zintegrowany zespół instrumentów i działań marketingowych, mający na celu wzrost konkurencyjności wyodrębnionej, zagospodarowanej przestrzeni, jest określany w literaturze jako place marketing (marketing miejsca). Place marketing występuje w kilku wariantach, m.in. jako marketing miasta lub jego części, gminy, miejscowości czy regionu.

Place marketing zajmuje w ostatnich latach coraz ważniejsze miejsce w politykach lokalnych rozwoju przestrzeni. Ma on służyć realizacji następujących celów:

- zapewnienia korzyści zewnętrznym procesom produkcyjnym,
- zapewnienia szeroko pojętych warunków bytowych ludności, w tym odpowiednich warunków zamieszkania, pracy i obsługi,
- ochrony środowiska i świadomego użytkowania jego zasobów,
- popierania pozytywnych procesów społecznych,
- efektywnego funkcjonowania gospodarki lokalnej i systemów infrastruktury (1).

Realizacja wymienionych celów rozwoju przestrzeni w skali lokalnej wymaga dysponowania zestawem odpowiednich instrumentów. Zestaw ten tworzą zarówno instrumenty planistyczne, jak i podatkowe, finansowe, kapitałowe i rynkowe (np. w zakresie własności terenów). Środki materiałowego kształtowania przestrzeni uchodzą za najbardziej skuteczne spośród narzędzi polityki przestrzennej w skali lokalnej. Ich skuteczność wynika stąd, że podmioty gospodarcze dobrze reagują na tzw. korzyści zewnętrznych lokalizacji. Korzyści te są w znacznej mierze skutkiem odpowiedniej materialnej organizacji przestrzeni, ułatwiającej budowę oraz

funkcjonowanie urządzeń produkcyjnych i usługowych. Spośród udogodnień najczęściej stosowanych przez gminy i zarządy miejskie, zarówno w krajach zachodnich, jak i w Polsce, wymienić należy przede wszystkim:

- inwestycje w zakresie infrastruktury technicznej, zwiększające dostępność terenów (zwłaszcza budowa i modernizacja sieci dróg) oraz służące podmiotom gospodarczym (zaopatrzenie w wodę, odprowadzanie ścieków, dostarczanie energii elektrycznej i ciepłej itp.);
- rozbudowę infrastruktury społecznej i mieszkalnictwa w celu zachęcenia do osiedlania się ludności przez stworzenie atrakcyjnych warunków życia, w tym mieszkaniowych i szeroko rozumianej obsługi;
- tzw. bieguny wzrostu czy sfer ekonomicznych, czyli świadomie lokalizowane zgrupowania podmiotów produkcyjnych, handlowych i usługowych, wg teorii biegunów wzrostu, koncentracja działalności gospodarczej na wybranym obszarze wpływać będzie na przekształcanie struktury gospodarczej gminy i wywoła wzrost przedsiębiorczości (6).

Ważnym narzędziem lokalnej polityki przestrzennej w warunkach gospodarki rynkowej jest też informacja, mająca na celu zorientowanie wszystkich zainteresowanych w możliwościach i ograniczeniach ich rozwoju w określonej przestrzeni.

Marketing nakierowany jest na klientów, tj. obecnych i potencjalnych użytkowników przestrzeni, zgodnie z zasadą, że zaspakajając na korzystnych warunkach potrzeby klientów, można oczekiwać sukcesu i osiągnąć go. Zasada ta powinna być dostrzegana przez władze lokalne i stanowić podstawę strategii rozwoju miejscowości i gmin.

Ze względu na intensywną, nasilającą się konkurencję między układami lokalnymi, istotnym elementem strategii marketingowej rozwoju przestrzeni jest kreowanie pozytywnego wizerunku miast, miejscowości i gmin (12). Stąd ważny jest wzrost poziomu identyfikacji tożsamości z wykorzystaniem cech specyficznych danego układu lokalnego przez jego otoczenie. Działania te wyrażają się w sposobie zachowania, komunikacji i tworzenia pozytywnego obszaru miejscowości czy gminy. Co prawda, „identity” oznacza jednolity, klarowny i pozytywny wizerunek danego układu lokalnego. Między innymi istotny jest wzrost poziomu identyfikacji mieszkańców ze swoim miastem lub gminą oraz osób czasowo przebywających na tym terenie.

Ważnym instrumentem kształtowania wizerunku są odpowiednio dobrane wizualne i stylistyczne środki wyrazu, takie jak: oficjalny znak, symbole i kolory np. herb czy flaga.

2. MARKETING MIEJSKI (URBANISTYCZNY)

Marketing urbanistyczny to rynkowo zorientowana filozofia zarządzania miastem (gminą), w myśl której władza lokalna opiera swe zachowania na założeniu, że zabiegając o inwestycje kapitału zewnętrznego, turystów i odbiorców innych usług miejskich, miasta muszą konkurować na rynku, co jest istotne dla metod prowadzenia gospodarki przestrzennej, w tym dla planowania urbanistycznego.

Wymieniony proces ma służyć osiągnięciu następujących celów:

- wzmocnieniu bazy ekonomicznej miasta,
- poprawy jakości środowiska (przestrzeni miejskiej),
- ochrony konserwacji i ożywienia wartości decydujących o tożsamości przestrzeni kulturowej,
- poprawy jakości życia społeczności lokalnej.
- Marketing urbanistyczny jest zbiorem metod i technik działania służących (5):
- poznaniu potrzeb i popytu konsumentów na poszczególne produkty miejskie oraz stymulowaniu potrzeb w tym względzie,
- kreowaniu wizerunku miasta (gminy), głównie na podstawie działań służących jakości przestrzeni,
- kreowaniu produktów miejskich (gminnych),
- skutecznemu zachęcaniu do ich zakupu.

3. ZADANIA SAMORZĄDU W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA MARKETINGOWEGO

Samorząd terytorialny odpowiada za realizację zadań miast i gmin w celu zaspokojenia zbiorowych potrzeb wspólnoty jej mieszkańców. Miasto czy gmina przejmuje wiodącą rolę w organizowaniu społeczności lokalnej i wykonywaniu zadań publicznych na danym terenie.

Realizacja zadań miasta (gminy) mających na celu zaspokojenie potrzeb miejscowej wspólnoty, odbywa się przez wykonywanie zadań obowiązkowych ustalonych w ustawie z dnia 8 marca 1990r. o samorządzie terytorialnym (Dz. U. nr 16, poz.95) oraz podejmowanie z własnej inicjatywy innych zadań niezastrzeżonych.

Podstawowe znaczenie dla rozwoju każdej miejscowości ma społeczność lokalna. Czynniki określającymi jej potencjał twórczy są:

- więź sąsiedzka i lokalna kształtująca tożsamość, solidarność i świadomość wspólnoty interesów,
- umiejętność samoorganizowania się wokół wspólnych celów (utrzymanie więzi społecznej, tworzenie lokalnych i samorządowych organizacji obywatelskich, instytucji dla zaspokojenia potrzeb lokalnych, kreowania lokalnych organizatorów działań),

- funkcjonowanie lokalnej opinii publicznej i instytucji kontroli opartej na przepływie informacji między różnymi grupami i obywatelami, sprzyjającej realizacji wspólnych problemów i interesów.

Podstawowym zadaniem w zakresie realizacji lokalnej polityki gospodarczej jest program rozwoju lokalnego. Programowanie rozwoju jednostki terytorialnej musi uwzględniać tworzenie warunków sprzyjających rozwojowi i powstawaniu podmiotów gospodarczych 2).

Do najważniejszych zadań samorządu terytorialnego należą zadania w zakresie kształtowania ładu przestrzennego. Sposób ich realizacji został zapisany w ustawie o zagospodarowaniu przestrzennym z dnia 7 lipca 1994r. (Dz. U. nr 89, poz.415). Zawiera następujące postanowienia:

- przy ustalaniu zakresu i sposobów przeznaczania terenów na określone cele i zasad ich zagospodarowania – za podstawę działania przyjmuje się ekorozwój,
- w celu określenia polityki przestrzennej miasta (gminy) opracowuje się studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania miasta (gminy),
- ustalenie przeznaczenia i zasad zagospodarowania terenu dokonywane jest w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego,
- ustalenia miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego kształtują, wraz z innymi przepisami prawa, sposób wykonywania prawa własności nieruchomości (2).

Samorząd terytorialny odpowiada, między innymi za promocję gminy. Do zadań samorządu w zakresie polityki promocyjnej należą:

- publiczne informowanie o polityce przestrzennej miasta (gminy), w tym o działaniach, które zamierza podjąć dla jej realizacji;
- podejmowanie inwestycji własnych, a przede wszystkim przygotowanie ofert lokalizacyjnych dla inwestycji pożądaných przez miasto, realizowanych z udziałem lub wyłącznie przez innych inwestorów;
- uczestniczenie w grze rynku nieruchomości, w tym wpływanie przez sprzedaż i zakup na ceny nieruchomości (4).

Działalność marketingowa gmin przybiera charakter marketingu mix instytucji usługowej typu non profit, czyli posługuje się następującym zestawem instrumentów marketingu: produkt, cena, promocja, dystrybucja i personel (8).

Promocja jest narzędziem marketingu najczęściej wykorzystywanym przez organizacje non profit. Kierowana jest do obecnych i potencjalnych konsumentów oraz do podmiotów finansujących i wspomagających ich działalność. Celem promocji instytucji non profit jest nie tylko informowanie, przekonywanie i nakłanianie nabywców do korzystania ze świadczonych usług, ale też umacnianie organizacji przez zdobywanie zaufania oraz funduszy warunkujących działalność i rozwój organizacji (3).

Do elementów promocji mix, niezbędnych w procesie promocji miast i gmin, najczęściej są wykorzystywane: reklama, public relations i promocja sprzedaży oraz sprzedaż osobista. Gminy reklamują się w radiu lokalnym,

rzadziej w telewizji, Internecie, w prasie, na targach nieruchomości, na seminariach i konferencjach promujących miasta i gminy.

Sprzedaż promocyjna (inaczej promocja sprzedaży) polega na krótko-okresowych działaniach popierających sprzedaż produktów gminnych realizowaną w różnych formach, mających zachęcić do ich zakupu.

Sprzedaż osobista to bezpośrednia sprzedaż produktu, usługi lub idei dokonywana przez sprzedawcę. Dotyczy to też prezentacji oferowanych na sprzedaż dóbr i usług. Bezpośredni kontakt sprzedawcy z nabywcą umożliwia przekonywanie klientów o zaletach produktu i korzyściach uzyskanych z ewentualnych zakupów oraz ewentualnie o stratach wynikających z rezygnacji z ich zakupu.

Public relations to działanie kreujące reputację, skierowane do społeczności lokalnej oraz do otoczenia miasta czy gminy. Są one planowaną, świadomą działalnością opartą o cele strategiczne miasta (gminy). Do kształtowania korzystnych relacji publicznych szczególnie przydatny jest sponsoring. Jest on traktowany jako jedna z form promocji, a z drugiej strony jest formą kreowania reputacji miasta czy gminy. Sponsoring obejmuje wiele działań życia społecznego – od kultury, przez sport, po aktywność obywatelską. Sponsoring jako jedna z form działalności gminy powinna podlegać takim samym regułom planowania, jak inne formy promocji.

4. ROLA MARKETINGU W ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Podstawowym narzędziem lokalnej polityki gospodarczej jest program rozwoju lokalnego. Stanowi on podstawę osiągania celów lokalnej polityki gospodarczej w trzech płaszczyznach: ekonomicznej, społecznej i ekologicznej. Jakość środowiska, obok warunków ekonomicznych i społecznych, stała się podstawowym czynnikiem decydującym o wyborze lokalizacji przez podmioty gospodarcze.

Tworzenie podmiotów gospodarczych i instytucji, rozwijanie alternatywnych rodzajów przemysłu, rzemiosła i usług, wpływanie na przedsiębiorczość w celu ulepszenia i różnicowania produkcji, pomoc w poznawaniu rynków i nawiązywaniu współpracy, transferu wiedzy i technologii, wspomaganie nowych firm, przyciąganie inwestorów kapitałowych to działania należące do obowiązków samorządów lokalnych w celu pobudzenia rozwoju ekonomicznego miejscowości i gmin.

Niektóre gminy w celu przyspieszenia rozwoju gospodarczego i przeciwdziałania bezrobociu wprowadzają różne formy pomocy dla przedsiębiorców inwestujących na ich terenie. Beneficjentami pomocy regionalnej są przedsiębiorcy tworzący nowe inwestycje, mające na celu rozwój regionu, czego skutkiem będzie wzrost zatrudnienia.

Najczęściej stosowaną formą pomocy na rzecz inwestorów jest zwolnienie z podatku od nieruchomości tj. gruntów, budynków i budowli lub ich część, które są zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej. Czasem też zwalnia się od podatku na pewien okres (np. jednego roku) przedsiębiorstwa rozpoczynające działalność gospodarczą. Czasem też

zwalniane z podatku są nieruchomości należące do inwestorów, którzy utworzyli pewną liczbę nowych miejsc pracy, np.10. Problem pomocy jest w tym przypadku regulowany na szczeblu gmin.

Wpływ samorządu lokalnego na decyzje lokalizacyjne może być głównie realizowany przez politykę przestrzenną, której podstawowym instrumentem jest miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego. Wyznacza on główne kierunki gospodarki przestrzennej i ładu przestrzennego. Istotny wpływ na promowanie i wspieranie rozwoju lokalnego i przedsiębiorczości ma współpraca władz lokalnych z regionalnymi i centralnymi, gdyż prowadzenie lokalnej polityki gospodarczej oraz wspieranie rozwoju przedsiębiorczości zależy od spójności polityki lokalnej z regionalną i globalną.

Władze samorządowe, wspierane przez wyższe szczeble zarządzania, mogą zrealizować swoje zadania przez:

- tworzenie warunków do podejmowania lub hamowania określonych działań w gminie,
- stymulowanie pożądanых zachowań różnych podmiotów gospodarczych.

Szczególnie ważne jest marketingowe podejście samorządu do wspierania i promowania przedsiębiorczości. Polega ono na podejmowaniu działań mających na celu pozyskiwanie inwestorów przez stosowanie różnych ułatwień sprzyjających zaspakajaniu potrzeb społeczności lokalnej. Do działań tych należy tworzenie pozytywnego wizerunku gminy (miejscowości) przez publikowanie w prasie, radiu i telewizji oraz Internecie informacji o gminie i ofert zachęcających do podjęcia działalności gospodarczej. Ich celem jest stworzenie wizerunku przekonującego obecnych i potencjalnych inwestorów o istnieniu w gminie najlepszych warunków do prowadzenia działalności gospodarczej, co głównie zależy od ułatwień lokalizacyjnych np.:

- podawanie do publicznej wiadomości ofert zagospodarowania nieruchomości,
- udzielanie pomocy inwestorom w postępowaniu lokalizacyjnym np. sprawne załatwianie decyzji lokalizacyjnych, dokumentacji projektowej czy w nabyciu działki,
- tworzenie sprzyjających warunków dostępu do infrastruktury przez doprowadzenie do działek mediów czy budowę dróg (8).

W literaturze zwraca się uwagę na aktywny sposób działania władz samorządowych, sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości, który jest określany jako marketing miejski. Jego istotą jest wybór przez władze lokalne takich strategii marketingowych, które powinny przynieść sukces w rywalizacji między gminami o inwestycje. Strategia ta polega na przyjęciu przez władze gminy takiego zestawu działań, które skłaniają do inwestowania, bo oferowane warunki inwestowania są korzystniejsze aniżeli w innych gminach (5).

Stymulowanie pożądanых zachowań podmiotów gospodarczych przez samorządy terytorialne polegają na uruchomieniu takich instrumentów,

które wpływają na korzystne kształtowanie się zachowań osób, instytucji i organizacji gospodarczych, działających na terenie gminy. Należą do nich następujące działania:

- stosowanie aktywnej polityki finansowej, preferującej pożądane działania podejmowane przez podmioty gospodarcze,
- stosowanie ulg podatkowych w stosunku do podmiotów gospodarczych, realizujących działania objęte planem zagospodarowania przestrzennego,
- zróżnicowanie opłat za korzystanie ze środowiska i kar za jego zanieczyszczenie,
- wprowadzenie zróżnicowań w podatkach od nieruchomości oraz cenach za tereny budowlane, opłatach za dzierżawę gruntów, czynszach za lokale i w podatkach rolnych,
- podnoszenie jakości terenów budowlanych przez ich uzbrojenie na koszt gminy.

Duży wpływ na zachowanie podmiotów gospodarczych ma aktywna działalność instytucji wspierających biznes, do których należą: banki, agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, fundacje, instytucje doradcze, izby przemysłowo-handlowe, ośrodki innowacji, agencje promocji itp. Instytucje te przyciągają zagranicznych inwestorów oraz pobudzają przedsiębiorczość ludności miejscowej

Samorządy lokalne powinny działać na rzecz rozwijania umiejętności przedsiębiorczych u obywateli gminy oraz podejmowania współpracy z różnymi partnerami, w tym z szybko rozwijającym się sektorem prywatnym.

Marketing miejski obejmuje:

- planowanie rozwoju społeczno-gospodarczego,
- sprzedaż pomysłów na przedsięwzięcia gospodarcze,
- pozyskanie środków na realizację projektu,
- intensywną działalność informacyjną skierowaną do mieszkańców danego terenu.

W marketingu miast (miejscowości, gmin) kładzie się szczególny nacisk na wzrost konkurencyjności. Jego istotę stanowią decyzje i działania czyniące przestrzeń miejską bardziej atrakcyjną dla inwestycji zewnętrznych (7).

Marketing spowodował poszerzenie zakresu planowania przestrzennego miast (miejscowości), wprowadzając między innymi pojęcie produktu miejskiego. Produktem miejskim jest materialny lub niematerialny element szeroko rozumianej struktury funkcjonalno-przestrzennej miasta, który staje się przedmiotem wymiany rynkowej. Produkt miejski może mieć charakter materialny (np. działka, budynek) lub niematerialny (np. usługa kulturalna czy oświatowa). Może też być kompozycją elementów materialnych i niematerialnych.

Marketing wnosi do planowania urbanistycznego następujące elementy:

- myślenie o użytkowniku miasta jako o kliencie, czyli nabywcy określonych produktów miejskich,
- harmonizowanie rozwoju miasta, czyli równoważenie podaży i popytu na produkty miejskie,
- wzrost znaczenia kreowania image miasta i kształtowania jego wizji oraz strategii rozwoju,
- uwzględnienie w planowaniu przestrzennym reguł walki konkurencyjnej i kooperacji między sektorami publicznym i prywatnym,
- marketingowe techniki analityczne (analiza rynku, analiza SWOT).

Marketing przestrzeni to nie tylko aktywna polityka przestrzenna gminy polegająca na oddziaływaniu na mechanizmy rynkowe w różnych sferach gospodarki przestrzennej.

To też uczestnictwo gmin na rynku nieruchomości. Ale również uczestnictwo w rynku usług. Samorządy gmin, realizując marketingowe zarządzanie w ramach marketingu miejskiego, nie powinny zaniedbywać żadnego z podstawowych instrumentów marketingu mix. Także członkowie samorządu gminy oraz personel urzędu gminy, a także podległych jej jednostek organizacyjnych, powinni być odpowiednio przygotowani do posługiwania się marketingiem oraz jego instrumentami.

5. ZAKOŃCZENIE

Marketing przestrzeni, przyjmujący w warunkach polskich najczęściej charakter marketingu miejskiego czy gminnego (urbanistycznego), jest w Polsce nową metodą pracy samorządu terytorialnego. Wiedza na jego temat jest niepełna, zarówno wśród działaczy samorządowych, jak i pracowników administracji terenowej. Stąd różny jest zakres stosowania marketingu przestrzennego w różnych gminach, co w dużym stopniu wynika z umiejętności posługiwania się marketingiem wśród działaczy samorządowych i pracowników urzędów gminnych. Również zazwyczaj stosowanie marketingu mix w gminach jest niepełne, gdyż instrumenty marketingu są wykorzystywane fragmentarycznie. Często są wykorzystywane tylko niektóre z nich. Szczególnie niedocenianym instrumentem jest dystrybucja. Również nie zawsze personel realizujący marketing gmin jest do tego odpowiednio przygotowany.

LITERATURA:

- [1] Ashworth G.J., Voogd H., *Selling the City: Marketing Approaches in Public Sector Urban Planning*. Belhaven Press, London – New York 1990
- [2] Domński R.: *Nowa generacja w badaniach gospodarki przestrzennej*. PWN Warszawa, 1989

- [3] Iwankiewicz-Rak B.: Marketing organizacji non profit. Marketing i Rynek. 1995, nr 4
- [4] Kochanowski M.(red.): Nowe uwarunkowania rozwoju i kształtowania miast polskich. PAN Warszawa, 1996
- [5] Maik W.(red.): Problematyka rozwoju lokalnego w warunkach transformacji systemowej. PAN Warszawa, 1997
- [6] Thomas M., Klasik A.: Lokalny rozwój gospodarczy i metody jego badania. W: Gospodarka lokalna w teorii i praktyce. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, 1996, nr 734
- [7] Trojanek M.: Działania władzy lokalnej a skala i rodzaj inwestycji przedsiębiorstw podejmowanych na obszarze gminy. Problemy Rozwoju Budownictwa, 1997, nr 4
- [8] Urban S.: Marketing miejscowości w zarządzaniu samorządu lokalnego. Politechnika Zielonogórska. Management 1998, nr 4

STRESZCZENIE

Marketing przestrzeni jako instrument rozwoju gmin i miejscowości

Marketing miejsca to zintegrowany zespół instrumentów i działań marketingowych, mających na celu wzrost konkurencyjności zagospodarowanej przestrzeni. Występuje on jako marketing miasta lub jego części, gminy, miejscowości czy regionu.

Działania marketingowe gmin przybierają charakter marketingu mix instytucji usługowej non profit. Za realizację marketingu gminy odpowiada samorząd terytorialny.

Marketing gmin ma duże znaczenie w rozwoju przedsiębiorczości lokalnej, głównie przez wpływ na decyzje lokalizacyjne inwestorów. Stąd wynika rola aktywnej polityki przestrzennej gmin.

Zakres stosowania marketingu przestrzeni jest zróżnicowany w gminach. Więc różny jest jego wpływ na rozwój gmin i poszczególnych miejscowości.

SUMMARY

The point marketing as an instrument for the community development

The point marketing is a number of tools and marketing activities that aim at increasing competitiveness of areas being in use. It can be distinguished the marketing of a town or its part, the marketing of community or the region. As for the community level, the marketing

activities become the marketing mix of an institution that is a non-profit service unit. The community council is in charge of the marketing realization. More over, marketing plays an important role in the local community development by fostering entrepreneurship and affecting on the decision as to location of investments. Hence, the role for an active area policy of the community is emerging. The range of applying the point marketing shows regional variation in different communities. Thus, its effect on the community development is different.



Jerzy Ładysz
Marina E. Karpickaja
Li Tchon Ku

Czynniki globalizacji ekonomicznej

1. POJĘCIE I PODMIOTY GLOBALIZACJI EKONOMICZNEJ

Globalizacja stała się jednym z najbardziej popularnych pojęć zarówno w terminologii naukowej, jak i słownictwie potocznym. Pojęcie to odnosi się do obszarów działalności gospodarczej, politycznej, społecznej oraz kulturowej i naukowej, a więc przenika *de facto* wszystkie sfery działalności ludzkiej na świecie. Jak wskazuje wielu autorów, ze względu na wielkie różnice występujące na różnych obszarach aktywności społeczeństwa oraz z uwagi na ogromne zróżnicowanie poziomu rozwoju poszczególnych krajów i narodów – nie jest możliwe – poza bardzo ogólnymi stwierdzeniami – zaproponowanie jednej definicji globalizacji [Müller 2004, s. 36]. Konieczne jest podejmowanie prób identyfikacji różnych stron i aspektów globalizacji sektorowych.

Globalizacja jest pojęciem odnoszącym się do opisu zasadniczych trendów w światowej ekonomii, polityce, demografii, życiu społecznym i kulturze, polegających na rozprzestrzenianiu się analogicznych zjawisk, niezależnie od kontekstu geograficznego i stopnia gospodarczego zaawansowania danego regionu globu, prowadzących do ujednolicania się obrazu świata jako homogenicznej całości wzajemnie powiązanych elementów [Nowa encyklopedia...].

W najszerszym rozumieniu globalizacja oznacza, że zjawiska regionalne, pozostające nadal w realnym oddaleniu geograficznym, mają swoje odpowiedniki w innej części globu. W tym sensie znamionuje ona ponadnarodowy charakter procesów ekonomicznych i kulturowo-społecznych. Wprawdzie świat nadal dzieli się na terytoria narodowe i odrębne państwa, jednak coraz większy zakres zjawisk społecznych, ekonomicznych, kulturowych i demograficznych w ich obrębie przekracza tradycyjnie rozumiane granice narodowe i państwowe. Współcześnie mamy do czynienia z niebywałą intensyfikacją relacji społecznych na skalę światową, dzięki której zjawiska regionalne wiążą się ze sobą, mają swoje

odpowiedniki w różnych częściach globu, a rozwój w każdym zakątku świata musi być rozumiany jako postępujące uczestnictwo w zjawiskach globalnych. W tym sensie mówi się, że świat dzisiejszy to jedna wielka globalna ekumena.

Globalizacja ekonomiczna jest rozumiana jako postępujące umiędzynarodowienie działalności gospodarczej lub – inaczej – jako coraz większe scalanie gospodarek narodowych, prowadzące do powstawania jednolitej gospodarki światowej. Globalizacja ekonomiczna jest procesem bardziej abstrakcyjnym, mniej zinstytucjonalizowanym i nieodwołującym się intencjonalnie do konkretnych gospodarek narodowych. Jest to widoczne, gdy bierze się pod uwagę rozwój technologiczny masowej komunikacji międzynarodowej, zwłaszcza media elektroniczne, niebywałą dynamikę handlu międzynarodowego czy światowe finanse.

Anna Zorska – jedna z najlepszych znawczyń problematyki globalizacji w polskiej ekonomii – pisze: „Globalizacja stanowi wyższy, bardziej zaawansowany i złożony etap procesu umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. Proces ten rozumiany ogólnie, jako rozszerzanie działalności krajowych przedsiębiorstw za granicą, został zapoczątkowany na większą skalę w XIV wieku, wraz z rozwojem zamorskiej działalności przez kompanie handlowe” [Zorska 1998, s. 14].

Globalizacja może być postrzegana jako zanik barier w światowym przepływie informacji, pomysłów, czynników (głównie kapitału i wyspecjalizowanej siły roboczej), technologii i towarów [Kaplinsky 2001, s. 20]. Według G.W. Kołodko globalizacja to historyczny proces liberalizacji i integracji dotychczas funkcjonujących, w pewnej mierze w odosobnieniu, rynków towarów, kapitału i siły roboczej w jeden rynek światowy [Kołodko 2003, s. 27].

Do podmiotów globalizacji w sferze ekonomicznej zalicza się [Kisiel-Łowczyc, s. 10-20]:

- 1) przedsiębiorstwa krajowe, których zakres działania przekracza granice danej gospodarki,
- 2) przedsiębiorstwa międzynarodowe,
- 3) gospodarki narodowe,
- 4) międzynarodowe ugrupowania integracyjne,
- 5) międzynarodowe organizacje gospodarcze.

Procesy globalne są niezależne od konkretnych terytoriów narodowych i zachodzą w przestrzeni ponadlokalnej. Korporacje międzynarodowe (np. wielkie koncerny samochodowe) działają wprawdzie w skali świata, ale ich rodowód i największa koncentracja znajdują się w określonym państwie.

2. WYBRANE CZYNNIKI GLOBALIZACJI EKONOMICZNEJ

Globalizacja jest złożonym procesem kształtującym się pod wpływem wielu czynników o różnym pochodzeniu, charakterze, sile i zakresie

działania. Wśród najważniejszych jego determinant można wyróżnić następujące grupy czynników:

- 1) technologiczne – zmiany technologiczne (postęp naukowo-techniczny i organizacyjny) oraz przyspieszenie przepływu informacji:
 - współczesna rewolucja naukowo-techniczna (rewolucja informatyczna) [Kołodko 2003, s. 20], przejawem czego jest komputeryzacja, rozpowszechnienie Internetu, telefonii komórkowej, łączności satelitarnej itd.),
 - postęp technologiczny w transporcie (np. lotnictwo pasażerskie, zbiornikowce, kontenery, transport intermodalny),
 - przyspieszenie tempa innowacji technologicznych,
 - tworzenie się globalnych sieci informacyjnych ułatwiających przepływ informacji,
 - skrócenie cyklu życia produktu itd.,
- 2) ekonomiczne i instytucjonalne – natężenie konkurencji międzynarodowej [Zorska 1998, s. 22]:
 - integracja ekonomiczna, powstawanie regionalnych ugrupowań gospodarczych (np. Unia Europejska, EFTA, NAFTA, kraje OPEC),
 - powiększanie się liczby krajów walczących o pozycję konkurencyjną w poszczególnych branżach,
 - pojawienie się krajów nowo uprzemysłowionych o dużych zdolnościach produkcyjnych i niskich kosztach pracy, tzw. emerging markets (np. Tajwan, Tajlandia, Chiny),
 - nieustanne dążenie do osiągania korzyści skali,
 - intensyfikacja międzynarodowego podziału pracy,
 - wzrost udziału podmiotów zagranicznych w strukturze własnościowej (bezpośrednie inwestycje zagraniczne),
 - wybieranie przez coraz większą liczbę przedsiębiorstw orientacji globalnej a nie krajowej,
 - powstawanie coraz większej liczby aliansów strategicznych o charakterze globalnym,
 - funkcjonowanie korporacji transnarodowych (TNK),
 - wzrost globalnych sieci międzynarodowych współzależności w poszczególnych dziedzinach wytwórczości (np. w elektronice),
 - zwiększenie mobilności pracy i kapitału,
 - liberalizacja polityk gospodarczych państw i ich rosnąca współzależność,
 - ograniczenie roli rządów jako producentów i konsumentów (np. denacjonalizacja wielu branż przemysłowych w Europie),
 - rosnąca rola organizacji międzynarodowych,

- prywatyzacja w krajach, w których wcześniej dominowała własność państwowa [Yip 1996, s. 33],
 - ujednolicenie systemu gospodarowania w całym świecie,
 - przechodzenie na system wolnorynkowy gospodarek postkomunistycznych krajów Europy Środkowej i Wschodniej [Kołodko 2003, s. 20],
 - liberalizacja rynków międzynarodowych i krajowych,
 - liberalizacja obrotów handlowych, kapitałowych i usługowych,
 - znoszenie barier taryfowych i pozataryfowych,
 - nieustanny wzrost poziomu obrotów handlu światowego,
 - upodabnianie się struktury popytu – stylów życia i preferencji konsumentów (pojawienie się marek światowych, rozwój reklamy globalnej, wzrost regionalnych i globalnych sieci dystrybucji) itd.,
- 3) środowiskowe – wymogi ochrony środowiska i racjonalizacji wykorzystania nieodnawialnych zasobów naturalnych,
- 4) globalne problemy ekonomiczno-społeczne i konieczność im przeciwdziałania:
- problemy demograficzne i presja ludnościowa,
 - problemy żywnościowe i zaopatrzenie w żywność,
 - kryzys zadłużeniowy,
 - konflikty zbrojne oraz napięcia społeczne itd.,
- 5) kulturowe – przenikanie kultur i tworzenie się kultury globalnej:
- upodabnianie się stylów życia, upowszechnienie wzorców konsumpcji,
 - rozwój turystyki tworzący klienta globalnego [Yip 1996, s. 32],
 - pojawienie się marek światowych (np. Coca-Cola, Levi's),
 - rozwój reklamy globalnej (np. British Airways),
 - standaryzacja produktów itd.

Czynniki te w większości nie poddają się kontroli ze strony rządów poszczególnych państw, ani tym bardziej – ze strony poszczególnych przedsiębiorstw. Pierwsze dwie grupy czynników globalizacji i ich różnorodne przejawy powodują ograniczanie kosztów handlowych.

Ad. 1) Przeobrażenia w gospodarce światowej – o wielkim zasięgu i skali przekraczającej dotychczasowe procesy w rozwoju międzynarodowych stosunków gospodarczych – stały się możliwe w wyniku wysokiej dynamiki postępu technicznego [Müller 2004, s. 41], a zwłaszcza błyskawiczne rozprzestrzenianie się innowacji, czego ukoronowaniem stał się rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych. Szybki postęp w technologiach informatycznych i sieciach, znaczne zwiększenie wydajności systemów transportowych i większa zdolność handlowa produktów i usług istotnie wzmocniło elastyczność decyzji dotyczących lokalizacji produkcji. Postęp

w transporcie lotniczym (zwłaszcza wykorzystywanie samolotów odrzutowych do przewozu pasażerów), morskim i drogowym (zbiornikowce i kontenery obniżające koszt przewozu dóbr masowych) wspiera międzynarodową współpracę gospodarczą. Dzięki rewolucji informatycznej granice między krajami przestają hamować przepływ towarów i czynników produkcji (przede wszystkim kapitału finansowego). Wszystko to umożliwia zmniejszanie kosztów transakcyjnych współpracy gospodarczej z zagranicą, w tym przede wszystkim kosztu transportu, pozyskania i wymiany informacji.

Rozwój światowego systemu transportowego, pozwala w bardzo dużym stopniu zwiększyć masę oraz prędkość przemieszczania ładunków. Odgrywa on zasadniczą rolę w tworzeniu światowej sieci obrotu towarami oraz w transferze dóbr inwestycyjnych między krajami leżącymi nieraz w wielkiej odległości od siebie. Nowoczesny, szybki i wydajny system transportowy spowodował, że wielkie korporacje są w stanie szybko reagować na potrzeby rynku światowego i stosować wiele nowoczesnych metod dostarczania wielkich ładunków w krótkim czasie, z dużą punktualnością, jak np. znana już powszechnie metoda *just in time*. Nowoczesne technologie transportowe objęły prawie wszystkie rodzaje transportu, a przede wszystkim doprowadziły do rozwoju tzw. systemów zintegrowanych (transportu intermodalnego), które pozwalają przewozić towary różnymi, skorelowanymi ze sobą rodzajami transportu [Müller 2004, s. 43].

Niezmierzalnie ważnym czynnikiem globalizacji stało się utworzenie światowego systemu informacyjnego. Jego głównym ogniwem jest sieć połączeń informatycznych o zasięgu globalnym, a zwłaszcza sieć Internetu zapewniającego wszechstronne możliwości komunikowania się między przedsiębiorstwami oraz ludźmi. Internet pozwala na dokonywanie różnorodnych operacji ekonomicznych. Pozwala również pozyskiwać oraz przekazywać różnorodne informacje o charakterze handlowym, finansowym, turystycznym, kulturalnym i edukacyjnym. Można stwierdzić, że powstanie globalnej sieci informatycznej – zwłaszcza Internetu, telefonii komórkowej oraz telewizji cyfrowej – zadecydowało o nadaniu globalizacji charakteru procesów zintegrowanych i kompatybilnych [Müller 2004, s. 44].

Ad. 2) Konkurencyjność międzynarodowa oznacza zdolność danego kraju do wytwarzania i sprzedaży na rynkach zagranicznych dóbr i usług, które są tańsze i/lub lepsze od oferowanych przez inne kraje. Pozycja konkurencyjna kraju zależy od wydajności pracy w gospodarce narodowej, która z kolei zależy od:

- konkurencyjności przedsiębiorstw danego kraju,
- tempa postępu technicznego,
- poziomu edukacji społeczeństwa (jakości kapitału ludzkiego),
- polityki ekonomicznej i społecznej rządu,
- tradycji handlowych i przemysłowych,
- posiadanych zasobów naturalnych itd.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy wyróżnia następujące czynniki (kryteria) konkurencyjności gospodarki narodowej [IMF 2004]:

- stan gospodarki (83 kryteria) – makroekonomiczna ocena gospodarki narodowej, udziału w handlu międzynarodowym, w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych, a także poziomów zatrudnienia i cen,
- sprawność rządu (77 kryteria) – w jakim stopniu polityka rządu oddziałuje na konkurencyjność gospodarki narodowej w zakresie finansów publicznych, polityki fiskalnej, legislacyjnej, instytucjonalnego otoczenia biznesu,
- efektywność biznesu (69 kryteria) – w jakim zakresie firmy krajowe wprowadzają innowacje oddziałujące na efektywność produkcji, rynek pracy, finanse, zarządzanie,
- jakość infrastruktury (94 kryteria) – w jakim zakresie podstawowe technologiczne, społeczne i ludzkie zasoby zaspokajają potrzeby biznesu; infrastruktura podstawowa, technologiczna, naukowa, edukacja, ochrona zdrowia i środowiska.

W badaniach nad przebiegiem i efektami procesów globalizacji często się przyjmuje, że głównymi podmiotami oraz decydującymi siłami motorycznymi globalizacji są korporacje transnarodowe oraz rządy krajów wysoko rozwiniętych. TNK realizują obecnie około 30% produktu krajowego brutto na świecie i aż 70% handlu światowego [Rymarczyk, s. 13].

Istnieją bardzo silne powiązania między korporacjami transnarodowymi a państwem, które w swojej polityce zagranicznej, a często również w wewnętrznej polityce gospodarczej, podejmuje działania promocyjne i protekcyjne wobec korporacji wywodzących się z poszczególnych krajów wysoko rozwiniętych. Występuje tu układ sprzężeń zwrotnych charakteryzujący się następującą współzależnością: kraje wysoko rozwinięte są silną siłą swoich korporacji, a korporacje czerpią swą siłę z potęgi krajów, z których pochodzą [Müller 2004, s. 49].

Korporacje transnarodowe razem z rządami państw, z których one pochodzą, reorganizują światowe struktury ekonomiczne – a tym samym i równowagę potęgi politycznej – poprzez serie umów wewnątrz- i między-państwowych oraz porozumień inwestycyjnych. Te porozumienia służą jako podstawa, wewnątrz której globalizacja nabiera tempa, pozwalając zagranicznym inwestycjom korporacyjnym swobodnie przepływać w całym świecie. Jak podaje Barbara Liberska, nie jest jasne, czy tendencje łączenia się ekonomicznych gigantów przemysłowych, takich jak: Mc Donald, Douglas, Boeing, Daimler i Chrysler, podyktowane są koniecznością obniżenia kosztów i poprawy efektywności działania, aby sprostać globalizacji, czy też przyświecają im inne motywy [Liberska, s. 52].

Istotnym czynnikiem współczesnej fazy globalizacji jest posocjalistyczna transformacja systemowa. Kraje posocjalistyczne są zamieszkiwane przez ponad czwartą część ludzkości. Bez włączenia do ogólnego nurtu rozwoju tego olbrzymiego obszaru świata nie można byłoby mówić o globalizacji. Jak uważa G.W. Kołodko, globalna gospodarka to globalny rynek i jako taki może on mieć wyłącznie kapitalistyczny charakter [Kołodko 2003, s. 30-31]. Włączenie się do procesów globalnych krajów

Europy Środkowowschodniej, WNP i Chin wymaga zatem ich uprzedniego przekształcenia z gospodarek centralnie sterowanych – w otwarte i zliberalizowane gospodarki rynkowe. W tej grupie państw postępuje liberalizacja wielu sfer działalności gospodarczej. Wysiłki liberalizacyjne są podejmowane zarówno na poziomie narodowym, jak i ponadnarodowym. Konsekwencją jest m.in. otwieranie się gospodarek na handel z zagranicą oraz napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ponadto, w wielu krajach (także tych o gospodarce rynkowej), postępuje proces prywatyzacji i deregulacji sektorów gospodarki, które wcześniej stanowiły własność państwa lub były zmonopolizowane. Zwiększa to możliwość napływu do nich kapitału zagranicznego.

Rozwój globalizacji następuje spontanicznie, szczególnie w dziedzinie finansów. Międzynarodowe rynki kapitałowe mają ogromny wpływ na politykę państw. Rządy państw są po części od nich zależne, bo z ich pomocą finansują własne długi. Kapitał spekulacyjny w postaci tzw. zagranicznych inwestycji portfelowych, doskonale weryfikuje pracę rządów poprzez ceny, jakie płaci za obligacje danego państwa. Ponadto rynki finansowe zaczynają mieć coraz większy wpływ na zmiany kursów wymiany walut, ceny akcji i pośrednio wysokość stóp procentowych. Szczególnie kursy walut są narażone na działanie, błyskawicznie przemieszczającego się, międzynarodowego kapitału spekulacyjnego.

Globalizacji sprzyja także rozwój organizacji międzynarodowych; na początku XXI wieku ich liczba wzrosła do około 6000. W wyniku działalności międzynarodowych organizacji gospodarczych postępuje harmonizacja i unifikacja współpracy gospodarczej z zagranicą. Wielostronna liberalizacja (następująca m.in. wskutek negocjacji w ramach GATT/WTO) obejmuje znaczną część międzynarodowej wymiany towarów i usług. Obecnie trwają prace nad międzynarodowym uregulowaniem przepływu kapitału (*Multilateral Agreement on Investment*, MAI) oraz nad ochroną własności intelektualnej. Lokalnie, w ramach regionalnych ugrupowań integracyjnych, przepływ dóbr, usług i czynników produkcji staje się coraz bardziej swobodny.

Organizacjami, które w największym stopniu przyczyniają się do koordynacji procesów gospodarczych w skali światowej, są:

- 1) Bank Światowy – którego celem jest udzielanie pomocy w odbudowie i rozwoju krajów członkowskich. Szczególne znaczenie dla banku ma popieranie długookresowego wzrostu gospodarczego, m.in. poprzez udzielanie długoterminowych pożyczek o niskim oprocentowaniu. Finansowane są przede wszystkim projekty mające charakter infrastrukturalny, a głównym warunkiem udzielania kredytu jest zobowiązanie się podmiotu do współfinansowania projektu. Bank Światowy przyczynia się do zacierania różnic w poziomie rozwoju poszczególnych państw oraz do mobilizowania kapitału krajowego do uczestniczenia w działaniach inwestycyjnych.
- 2) Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF) – utworzony w 1946 r., ma za zadanie koordynowanie polityki finansowej państw członkowskich (183 kraje), promowanie międzynarodowej współpracy monetarnej, popieranie wzrostu gospodarczego i wysokiego poziomu zatrudnienia

oraz udzielania krajom pomocy finansowej. Fundusz pełni rolę ośrodka konsultacyjnego i informacyjnego, m.in. w zakresie międzynarodowych stosunków walutowych. IMF finansuje swoją działalność z wpłat państw członkowskich, gdzie beneficjentami pomocy są kraje biedniejsze lub borykające się z recesją gospodarczą.

- 3) Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) – założona w 1960 r. w Paryżu. Jej celem jest promowanie trwałego wzrostu gospodarczego, a także likwidacja barier protekcyjnych w handlu. OECD kontroluje także politykę handlową gospodarczą państw nienależących do tej organizacji. Jest ona uważana za „klub bogatych”, bo należące do niej 30 państw – produkuje – dwie trzecie światowych dóbr i usług.

Globalizację ekonomiczną cechuje rosnąca mobilność kapitału i dóbr, a nawet – traktowanych dotąd jako niehandlowe – usług. Współcześnie w handlu międzynarodowym można wyodrębnić następujące tendencje:

- eksport wyrobów przemysłowych zwiększa się szybciej niż eksport artykułów nisko przetworzonych,
- rozwój handlu wewnątrzgałęziowego – dwa kraje produkują towary określonej grupy i je eksportują, ale jednocześnie sprowadzają inne towary tej samej grupy towarowej z zagranicy,
- międzynarodowa kooperacja przemysłowa – międzynarodowy podział pracy w dziedzinie podzespołów i części, tzw. obrót uszlachetniający,
- wzrost roli krajów uprzemysłowionych w obrotach handlu międzynarodowego (zwiększenie wzajemnej wymiany),
- wzrost roli krajów nowo uprzemysłowionych.

Ad. 3) Konieczność zapobiegania i przeciwdziałania globalnym zagrożeniom środowiskowym wymaga współdziałania wszystkich krajów na kuli ziemskiej. Do takich zagrożeń zalicza się przede wszystkim [Czaja, s. 207-245]:

- globalne zmiany klimatyczne (efekt cieplarniany),
- niszczenie warstwy ozonowej,
- zakwaszanie atmosfery i wód (kwaśne deszcze),
- wyłesianie powierzchni Ziemi,
- stepowanie i pustynnienie powierzchni Ziemi,
- zanieczyszczenie mórz i oceanów,
- zmniejszanie zasobów wody pitnej,
- ograniczenie bioróżnorodności i ekologicznych użytków pozaekonomicznych,
- zanieczyszczenie okołoziemskiej przestrzeni kosmicznej.

Ad. 4) Zjawiska o globalnym zasięgu, takie jak: procesy migracyjne (co roku ponad 130 mln ludzi przenosi się z jednego kraju do innego), komercjalizm kultury, rozwój światowego turystyki, eksplozja demograficzna i inne, wzmacniają globalizację ekonomiczną. Jak wiadomo, ludność świata

wzrosła z niecałego miliarda w 1750 r. – do ponad 6 miliardów w chwili obecnej. W ciągu niecałych stu lat dwukrotnie wydłużyła się średnia długość życia.

Ad 5) Ważnym czynnikiem globalizacji są media, zakres ludzkiej wyobraźni przekazywany i kształtowany przez nie jest coraz rozleglejszy. Świat multimedialny charakteryzuje się tym, że wszystkie wydarzenia, nawet te z najbardziej oddalonych rejonów globu, zdają się działać jednocześnie i być równie „namacalne”. Wielką rolę w utrwalaniu podobnego przekonania odgrywa Internet. W cybernetycznej sieci przestrzeń geograficzna i strefy czasowe ulegają całkowitej neutralizacji na rzecz zawartości informacyjnej przekazu, dostępnego w tym samym momencie na całym świecie. Ponadto stacje w rodzaju CNN i MTV są skierowane do publiczności pojmowanej horyzontalnie a nie wertykalnie. Jest to widownia globalna – np. CNN odwołuje się do średniego pokolenia, ludzi biznesu, przedstawicieli administracji rządowej i polityków, niezależnie od ich pochodzenia.

Globalizacja w tym znaczeniu bywa utożsamiana z amerykańizacją. Stany Zjednoczone są głównym „dostawcą” wzorów dla społecznej imaginacji przekazywanej medialnie. Jednak związana z globalizacją deterytorializacja kultur powoduje, że powstają nowe rynki dla kompanii filmowych, impresariów artystycznych i agencji podróży, które zaspokajają potrzebę kontaktu z rodzinną ziemią wielkim populacjom etnicznym, zamieszkującym diaspory społeczeństw wieloetnicznych. Równocześnie media międzynarodowe starają się krzawić globalną postawę kosmopolityczną, akcentując takie wartości, jak: wolność, demokracja, tolerancja, prawa człowieka, suwerenność. Głównym celem jest przeciwstawienie się groźbie nacjonalizmu. Idea nowej kosmopolitycznej kultury globalnej opiera się na technologii informacyjnej i mediach. Jednym z paradoksów naszej epoki jest współistnienie globalizacji z silnie zaznaczającymi się na całym świecie tendencjami narodowymi, nacjonalistycznymi, regionalnymi i separatystycznymi.

We wszystkich trzech wielkich regionach ekonomicznych świata obserwuje się podobieństwo zachowań klientów, zatem standaryzację produktów. Ryzyko wejścia w proces globalizacji ekonomicznej maleje, gdy kraj lub podmioty gospodarcze koncentrują się na wybranej grupie produktów.

3. ZAKOŃCZENIE

Ogromna liczba czynników determinujących proces globalizacji pozwala na stwierdzenie, że globalizacja wydaje się być procesem nieodwracalnym. W tym miejscu abstrahujemy od oceny – czy to pozytywnej, czy negatywnej – globalizacji we wszystkich jej przejawach. Można jedynie stwierdzić, że największym problemem nie jest globalizacja sama w sobie, tylko brak instytucji, które byłyby zdolne do zarządzania tym procesem – nie tylko na poziomie krajowym, lecz przede wszystkim na poziomie międzynarodowym. Ze zjawiskiem globalizacji należy się pogodzić i starać do niego odpowiednio

dostosować. W obronie przed globalizacją główne regiony ekonomiczne świata, jak: Unia Europejska, kraje Ameryki Północnej oraz Japonia z krajami Południowo-Wschodniej Azji, wzmacniają swoje szeregi integrując się gospodarczo. Wejście Polski w struktury Unii Europejskiej pozwala na lepsze przystosowanie rynku krajowego do ogólnoświatowych procesów globalizacyjnych i wykorzystanie dobrych stron globalizacji. By sprostać globalnej rzeczywistości państwa, muszą stawiać na konkurencyjność i innowacyjność podmiotów gospodarczych, czyli na gospodarkę opartą na wiedzy.

LITERATURA:

- [1] 2004 IMF World Competitiveness Yearbook, IMF, Lausanne, 2004.
- [2] Czaja S., Becla A., *Ekologiczne podstawy procesów gospodarowania*, AE Wrocław, Wrocław 2002.
- [3] Kaplinksy R., *Integrating SMEs in Global Value Chains, Towards Partnership for Development*, UNIDO, Vienna 2001.
- [4] Kisiel-Łowczyc A. (red), *Współczesna gospodarka światowa*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1999.
- [5] Kołodko G.W., *Globalizacja a odrabianie zaległości rozwojowych* [w:] Kołodko G.W. (red.), *Globalizacja, marginalizacja, rozwój*, Wyd. WSPiZ w Warszawie, Warszawa 2003.
- [6] Liberska B., *Procesy globalizacji i regionalizacji w gospodarce światowej* [w:] *Globalizacja gospodarki światowej z integracją regionalną*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 1998.
- [7] Müller A., *Globalizacja – mit czy rzeczywistość* [w:] Czarny E. (red.), *Globalizacja od A do Z*, NBP, Warszawa 2004.
- [8] *Nowa encyklopedia powszechna*, PWN, Warszawa 1999.
- [9] Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- [10] Yip George S., *Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna*, PWE, Warszawa 1996.
- [11] Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998.

STRESZCZENIE

Na podstawie obszernej literatury przedmiotu dokonano systematyzacji i analizy najczęściej wymienianych czynników globalizacji odbywającej się w sferze ekonomicznej. Jednym z wniosków wynikających z badania jest to, że ogromna liczba czynników determinujących proces globalizacji powoduje, że globalizacja wydaje się być procesem nieodwracalnym zarówno w jej pozytywnych, jak i negatywnych przejawach.

SUMMARY

Factors of economic globalization

On the basis of rich literature of this subject in the article have been systematized and analyzed the most often cited factors of globalization in economic sphere. One of conclusions resulting from the research is that the huge number of factors determining the process of globalization causes that globalization seems to be irreversible process both in its positive and negative indications.



Piotr Laskowski

Specjalne strefy ekonomiczne jako element strategii rozwoju lokalnego

1. WPROWADZENIE

Podstawową przesłanką rozwoju regionów i społeczności lokalnych jest zmiana ustrojowa, która dokonała się w Polsce na przełomie lat 80 i 90 ubiegłego stulecia, wprowadzając gospodarkę rynkową i demokratyczny ustroj polityczny. Rynek uwalnia przedsiębiorczość i stwarza podstawy racjonalnego gospodarowania posiadanymi zasobami. Demokracja otwiera pole aktywności i zaangażowania obywateli, odbudowania więzi społecznych w społecznościach lokalnych i na poziomie regionu. Jednak te dwie fundamentalne zmiany ustrojowe nie gwarantują jeszcze pełnego sukcesu społecznościom lokalnym i regionom. W systemie gospodarki rynkowej ujawniają się wyraźnie historyczne uwarunkowania, które wielu społecznościom lokalnym i regionom nie pozwalają rozwijać się równie szybko, jak innym. Negatywnie wpływają na ich konkurencyjność gospodarczą, ujawniają ich niewielką atrakcyjność jako miejsca do lokowania inwestycji. Samorząd terytorialny jest uznawany za podstawową formę organizacji życia publicznego w skali lokalnej. Jednostki samorządu terytorialnego wykonują – określone ustawowo – zadania własne, jak również zadania publiczne zlecone przez administrację rządową. Współczesna rola władz lokalnych jest znacznie szersza niż wynika to z aktów prawnych regulujących działania samorządu terytorialnego. Społeczności lokalne oczekują, iż samorząd będzie głównym lub jednym z głównych animatorów pożądaných przekształceń strukturalnych układów lokalnych. Ewolucja samorządu terytorialnego jest procesem ciągłym, gdyż jego struktura, uprawnienia, forma organizacji i metody działania są odbiciem zmieniających się stale warunków społecznych, warunków gospodarczych, możliwości ekonomicznych i technicznych oraz wielu innych czynników

wpływających na zachowania i potrzeby społeczne¹. W gospodarkach rynkowych znaczna część odpowiedzialności za pobudzanie i kształtowanie rozwoju gospodarczego spoczywa na władzach lokalnych, co skutkuje przepływem kapitału i przedsiębiorców pomiędzy jednostkami samorządu terytorialnego².

2. LOKALNY I REGIONALNY ROZWÓJ GOSPODARCZY

Od kilku lat dostrzegamy w Polsce postępujące zróżnicowanie przestrzenne w wielu wymiarach: kondycji gospodarki, poziomu inwestycji, struktury zawodowej i gałęziowej zatrudnionych, poziomu bezrobocia, stanu środowiska przyrodniczego itd. Prowadzenie świadomej polityki rozwoju regionalnego jest w tych warunkach koniecznością. Lokalny rozwój gospodarczy powinien być stymulowany przez samorząd terytorialny, gdyż może on zaspokajać istotne lokalne potrzeby m.in. poprzez:

- tworzenie miejsc pracy (a co za tym idzie zmniejszanie środków finansowych wydatkowanych na pomoc społeczną, z budżetu samorządu)
- powiększanie bazy podatkowej (dzięki czemu samorząd może kontynuować lub rozpocząć nowe inwestycje publiczne)
- wywołanie tzw. efektu mnożnikowego (wykorzystanie lokalnej siły roboczej czy lokalnych materiałów, kontraktowanie usług w lokalnych przedsiębiorstwach, przyciąganie kolejnych inwestycji czy dotacji)

Często przeszkodą w rozwoju lokalnej przedsiębiorczości jest pasywna postawa władz i urzędników samorządowych, którzy nie w pełni wykorzystują możliwości w stymulowaniu rozwoju. Na początku lat 90-tych, aby przyciągnąć atrakcyjnych inwestorów, wystarczyło zaproponować im długoterminowe ulgi gospodarcze oraz pomoc w przebrnięciu przez procedury cywilno-prawne. Niestety, dziś takie podejście jest niewystarczające. Dziś nie tylko władze samorządów, ale i sami urzędnicy, powinni dbać o to aby ich gmina, powiat czy województwo było traktowane jako miejsce przyjazne dla rozwoju gospodarczego. Jeśli tak się nie stanie, inwestycje zostaną ulokowane u innych i to właśnie oni będą konsumować owoce swojej zaradności.

Przedmiotem rozwoju lokalnego jest lokalna rzeczywistość określona w trzech wymiarach, tj. wymiarze gospodarczym, społecznym i ekologicznym. Jedną z największych barier rozwoju lokalnego i regionalnego w naszym kraju jest brak środków finansowych na realizację zadań inwestycyjnych. W ostatnim czasie większość jednostek samorządu terytorialnego, biorąc pod uwagę ograniczenia finansowe we własnych

¹ Laskowski P., Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego w Polsce na tle długu publicznego, Zeszyt naukowy nr 5 Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych 2004, s. 81.

² Wojciechowski E., Zarządzanie w samorządzie terytorialnym, wyd. Difin, Warszawa 2003, s. 189.

budżetach, a także w uzyskiwaniu kredytów bankowych, powoduje spowolnienie rozwoju, często ograniczając liczbę zadań planowanych w wieloletnich programach inwestycyjnych. W tej sytuacji wydaje się, iż efektywnym instrumentem gospodarczym wspierającym przedsiębiorczość i przyczyniającym się do zdynamizowania rozwoju lokalnego mogą być specjalne strefy ekonomiczne, które zostały powołane w celu zaktywizowania regionu, zmniejszenia bezrobocia oraz przyspieszenia rozwoju społeczno ekonomicznego danej części regionu.

3. INWESTYCJE JAKO ELEMENT STRATEGII ROZWOJU LOKALNEGO

Strategia jest to długofalowy plan działania określający generalny kierunek działania oraz przedstawiający pewne metody jego wdrażania (plany operacyjne). Planowanie strategiczne jest procesem ustalania celów i wybierania metod ich realizacji przez naczelne kierownictwo organizacji. Efektem tego jest spójny i przejrzysty plan strategiczny rozwoju organizacji (strategia rozwoju). Fakt istnienia samej strategii ma niewielkie znaczenie, jeżeli nie jest ona konsekwentnie realizowana przez władze samorządowe. Dobrze opracowana i konsekwentnie wdrażana strategia rozwoju stanowi jeden z elementów przyciągających inwestorów, dla których stabilna wizja rozwoju regionu, w którym działają (lub zamierzają działać), jest bardzo istotnym czynnikiem w planowaniu inwestycji.

Podstawową rolą samorządu terytorialnego jest zapewnienie warunków, w których zharmonizowane i systematyczne działania podmiotów gospodarki lokalnej będą nakierowane na kreowanie nowych i poprawę istniejących walorów użytkowych danej jednostki terytorialnej, tworzenie korzystnych warunków dla lokalnej gospodarki oraz zapewnienie ładu przestrzennego i ekologicznego³.

Władze lokalne stosują szereg działań, które mają na celu pobudzenie rozwoju lokalnego, najczęściej poprzez wpływ na warunki działalności gospodarczej. Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości musi uwzględniać czynniki zewnętrzne, jak i wewnętrzne. Do najważniejszych czynników zewnętrznych zaliczyć można: globalizację gospodarki i ogólnoświatową konkurencję o inwestycje zagraniczne (w tym konkurencję wewnątrzkrajową). W dużej mierze czynniki zewnętrzne determinują zachowania polskiego samorządu terytorialnego, który staje się głównym odbiorcą impulsów płynących z otoczenia zewnętrznego.

Trwały wzrost gospodarczy nie jest możliwy bez inwestycji.⁴ Dlatego szansę rozwoju gospodarczego jednostek samorządowych oceniać można m.in. na podstawie zakresu i rodzaju prowadzonych tam inwestycji, dokonywanych przez wszystkich inwestorów, a nie tylko inwestycji

³ Bartoszek P, Narzędzia oddziaływania władzy lokalnej na rozwój gospodarczy (na przykładzie Biłgoraja), w: Samorząd lokalny w Polsce, pod red. S. Michałowskiego i A. Pawłowskiej, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2004, s. 283.

⁴ Pojęcie inwestycji, interpretowane w teorii ekonomii jako zakup nowych dóbr kapitałowych jest zagadnieniem interdyscyplinarnym i doczekało się wielu, często różniących się interpretacji.

dokonywanych przez gminę, powiat lub województwo samorządowe. Zainteresowaniem władz samorządowych powinny więc cieszyć się nie tylko inwestycje finansowane bezpośrednio przez budżet lokalny, lecz także inwestycje dokonywane przez inne podmioty. Rozwój wielu innych inwestycji w gminie, powiecie lub województwie samorządowym zależy od tego, co i kiedy samorząd zbuduje. Dlatego władze jednostek samorządowych powinny zdawać sobie sprawę ze znaczenia inwestycji i tak je planować, aby powodowały rozwój kolejnych, już nie przez nie prowadzonych inwestycji. O ważności inwestycji samorządowych dla innych inwestycji i dla rozwoju lokalnych firm oraz dla rozwoju gospodarczego w ogóle, decydują następujące cechy:

- ✓ dobrze zaplanowane inwestycje infrastrukturalne powodują kolejne inwestycje (np. uzbrojenie terenów pod budownictwo przyciąga inwestorów budowlanych),
- ✓ inwestycje finansowane przez samorząd dają pracę lokalnym firmom, a więc tworzą koniunkturę na rynku usług budowlanych,
- ✓ inwestycje są najskuteczniejszą (i w zasadzie jedyną) metodą zapobiegania bezrobociu - spirala inwestycyjna tworzy lokalny rynek pracy,
- ✓ inwestycje infrastrukturalne i inne inwestycje komunalne podnoszą na stałe standard życia mieszkańców (powstaje coś, z czego długie lata mieszkańcy będą korzystać - wodociągi, kanalizacja, drogi itd.),
- ✓ bez dokonania pewnych inwestycji rozwój niektórych dziedzin działalności gospodarczej nie jest możliwy. Brak inwestycji (np. w dziedzinie telekomunikacji, zaopatrzenia w energię, wodę itp.) stanowi niebezpieczną barierę w rozwoju gospodarczym,
- ✓ brak niezbędnych inwestycji w dziedzinie ochrony środowiska jest barierą rozwoju zrównoważonego i może na trwałe pogorszyć jakość życia mieszkańców,
- ✓ brak inwestycji w niektórych dziedzinach (np. w budownictwie mieszkaniowym) powoduje, że nie zaspokojone zostają podstawowe potrzeby mieszkańców wywołujące niezadowolenie społeczne.

Największe znaczenie mają inwestycje infrastrukturalne, których brak jest poważną przeszkodą dla wielu innych inwestycji i może w istotny sposób zahamować rozwój gospodarczy, a także znacznie pogorszyć warunki funkcjonowania podmiotów gospodarczych na terenie gminy, powiatu lub województwa samorządowego.

Proces transformacji do gospodarki rynkowej w Polsce w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia spowodował znaczne zachwianie struktury gospodarczej sporej grupy regionów w Polsce. Skala problemów wykluczyła samodzielne ich rozwiązanie przez władze lokalne⁵, co spowodowało konieczność pomocy państwa. Jedną z form tej pomocy stały

⁵ Polskie Specjalne Strefy ekonomiczne-zamierzenia i efekty, pod red. E. Kryńskiej, Wyd. Scholar, Warszawa 2000, s. 34.

się specjalne strefy ekonomiczne, których podstawowym celem stało się przyciągnięcie kapitału do aktywizacji gospodarczej wybranych obszarów.

4. FUNKCJONOWANIE I PERSPEKTYWY ROZWOJU SPECJALNYCH STREF EKONOMICZNYCH

Główną ideą tworzenia specjalnych stref ekonomicznych⁶ było dążenie do złagodzenia strukturalnego bezrobocia w wybranych regionach kraju, poprzez skierowanie tam nowych inwestycji dzięki zastosowaniu pakietu zachęt finansowych. W momencie tworzenia stref wydawało się, że atrakcyjne wsparcie finansowe będzie wystarczającą zachętą do lokowania tam inwestycji. Skutkiem takiego założenia było objęcie strefami terenów w dużej mierze pozbawionych infrastruktury technicznej, oddalonych od szlaków komunikacyjnych i bez zaplecza kadrowego. Koncepcja ta miała pewne uzasadnienie. Zakładano, że środki uzyskane ze sprzedaży atrakcyjnych działek posłużą do przygotowania gruntów pozbawionych infrastruktury, które znajdą nabywców w drugiej kolejności.

W chwili obecnej na terenie Polski funkcjonuje 14 specjalnych stref ekonomicznych. Strefy różnią się pod względem powierzchni, lokalizacji, charakteru, warunków zagospodarowania i infrastruktury drogowej, technicznej, telekomunikacyjnej⁷. Łączny obszar stref nie może przekroczyć powierzchni określonej na dzień 31 grudnia 2000 r. tj. 6325 ha⁸, a każda nowelizacja granic wymaga zbilansowania obszarów włączanych z wyłączanymi.

Cele utworzenia specjalnych stref ekonomicznych były następujące:

- ✓ tworzenie miejsc pracy w regionach o wysokim bezrobociu strukturalnym,
- ✓ przełamywanie monokultury przemysłu i dywersyfikacja struktury produkcji w poszczególnych regionach,
- ✓ aktywizacja w stosunku do otoczenia poza strefą,

⁶ Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych. (Dz. U. 1994, nr 123, poz.600)

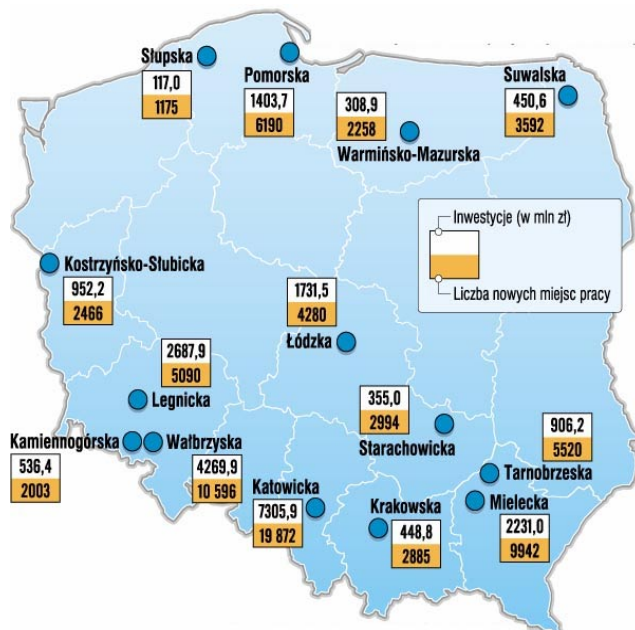
⁷ Największa strefa – katowicka rozciąga się na terenie 1120 ha podczas gdy Krakowski Park Technologiczny obejmuje obszar 122 ha.

⁸ Ograniczenie sumarycznego obszaru stref zostało wprowadzone do ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych nowelizacją z 16 listopada 2000 r., jako realizacja stanowiska negocjacyjnego strony polskiej z lutego 1999 r., w którym zobowiązano się dostosować zasady udzielania pomocy publicznej do prawa UE i nie powiększać łącznego terytorium stref w zamian za możliwość zachowania „praw nabytych”. Mimo, że praw nabytych nie udało się wynegocjować limit obszaru został utrzymany. Ożywienie zainteresowania inwestorów realizacją projektów w strefach, jakie odnotowujemy od zakończenia negocjacji, stworzyło konieczność zweryfikowania przepisów limitujących bezwarunkowo całkowitą powierzchnię stref. W celu sprostania oczekiwaniom dużych koncernów zagranicznych, zamierzających ulokować w Polsce inwestycje o istotnym znaczeniu dla gospodarki kraju, od 31 maja 2004 r. istnieje możliwość zwiększenia obszaru stref o 1675 ha, przy czym powierzchnia ta może być przeznaczona wyłącznie pod duże projekty inwestycyjne o nakładach nie mniejszych niż 40 mln euro albo zatrudnieniu co najmniej 500 osób.

- ✓ nawiązywanie związków kooperacyjnych z polskimi dostawcami spoza strefy,
- ✓ generowanie wzrostu PKB w poszczególnych regionach,
- ✓ zapewnienie wpływów z tytułu podatku VAT oraz wzrostu dochodów z innych świadczeń,
- ✓ wspomaganie lokalnej infrastruktury technicznej,
- ✓ ograniczenie wydatków budżetowych przeznaczanych na wypłaty zasiłków dla bezrobotnych, którzy znajdują zatrudnienie w specjalnych strefach ekonomicznych.

Zapowiedź ograniczenia pomocy publicznej zdecydowanie zahamowała napływ nowych inwestorów i tym samym uniemożliwiła realizację planowanego zakresu inwestycji infrastrukturalnych. Na koniec 2004 roku średnie zagospodarowanie stref wynosiło prawie 55 %, jednakże spore zaniepokojenie może budzić duża rozpiętość stanu zagospodarowania, która mieści się w przedziale od 17,7 % (strefa Warmińsko-Mazurska) do 79 % (strefa Kielecka). Efekty funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych przedstawia rysunek 1. Specjalne strefy ekonomiczne mogą działać do 2017 roku (na tyle pozwala zapis traktatu akcesyjnego Polski do Unii Europejskiej). – Ale to oznacza, że inwestorów możemy spodziewać się jeszcze przez cztery-pięć lat. Postawienie fabryki trwa rok lub dwa lata. W pierwszych latach spółki przynoszą zwykle straty i nie korzystają z ulg. By zyskały, muszą trafić do strefy do 2010-11 roku.

Rys. 1 Efekty funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce {w/g stanu na dzień 30 września 2005}



Źródło: Ministerstwo Gospodarki

PODSUMOWANIE

Przemiany społeczno-gospodarcze lat dziewięćdziesiątych dwudziestego wieku spowodowały otwarcie na kraje zachodnie i skutkowały stworzeniem dogodnych warunków dla napływu kapitału zagranicznego. Ze względu na uwarunkowania społeczno-ekonomiczne, polityczne, a także pozycję Polski w świecie, rozwój gospodarczy został trwale zdeterminowany napływem kapitału zagranicznego. Część tego kapitału zostało zainwestowane w specjalnych strefach ekonomicznych.

Specjalne strefy ekonomiczne tworzone z myślą o przyciąganiu inwestorów na obszary, gdzie ogromnym problemem był upadły przemysł i wysokie bezrobocie. Specjalne Strefy Ekonomiczne zostały powołane w 1994 r. Zarządzają nimi specjalnie utworzone spółki akcyjne lub z ograniczoną odpowiedzialnością, w których skarb państwa lub samorząd województwa ma większość głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub zgromadzeniu wspólników. One właśnie wydają zezwolenia na działalność w SSE. Przedsiębiorca może otrzymać zwolnienie podatkowe, działkę po konkurencyjnej cenie, pomoc przy załatwianiu formalności związanych z inwestycją, zwolnienie z podatku od nieruchomości. Jedynym racjonalnym powodem tworzenia specjalnych stref była chęć, by inwestorzy, którzy już zdecydowali się na Polskę, wybudowali swoje fabryki w miejscu, na którym nam zależy ze względu np. na wysokie bezrobocie. Specjalne strefy ekonomiczne, jako instrument rozwoju regionalnego, tworzone były na obszarach najbardziej zacofanych gospodarczo oraz dotkniętych strukturalnym bezrobociem w wyniku upadku całych gałęzi przemysłu. Ustanowienie atrakcyjnych warunków inwestowania w specjalnej strefie ekonomicznej przyczynia się nie tylko do aktywizacji gospodarczej tych obszarów, lecz także do rozwiązywania problemów występujących w skali ogólnopolskiej⁹.

LITERATURA:

- [1] Administracja publiczna, pod red. A. Pawłowskiej, Wydawnictwo Norbertinum, Lublin 1999,
- [2] Bartoszek P, Narzędzia oddziaływania władzy lokalnej na rozwój gospodarczy (na przykładzie Biłgoraja), w: Samorząd lokalny w Polsce, pod red. S. Michałowskiego i A. Pawłowskiej, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2004,
- [3] Laskowski P., Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego w Polsce na tle długu publicznego, Zeszyt naukowy nr 5 Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych 2004,
- [4] Polskie Specjalne Strefy ekonomiczne-zamierzenia i efekty, pod red. E. Kryńskiej, Wyd. Scholar, Warszawa 2000,

⁹ Administracja publiczna, pod red. A. Pawłowskiej, Wydawnictwo Norbertinum, Lublin 1999, s. 77.

- [5] Specjalne strefy ekonomiczne stan na dzień 31 grudnia 2004 r. – Raport Ministerstwa Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005,
- [6] Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych. (Dz. U. 1994, nr 123, poz.600)
- [7] Wojciechowski E., Zarządzanie w samorządzie terytorialnym, wyd. Difin, Warszawa 2003.



Lucjan Kowalczyk, Dominika Pazik

Zarządzanie Jakością w urzędzie miasta w Dzierżoniowie w opinii mieszkańców i inwestorów

1. WSTĘP

1/ Wdrażanie systemu zarządzania jakością w urzędach administracji samorządowej wpisuje się w proces zmian zorientowanych na poprawę sprawności zarządzania, zapewniającego działania w wyższym stopniu spełniające oczekiwania społeczności lokalnej. Ogólną podstawę, inspirującą zmiany w samorządzie, stanowi nowe zarządzanie publiczne i Program Rozwoju Instytucjonalnego.

2/ Zbyt często decyzje o wdrażaniu systemu zarządzania jakością w urzędzie administracji samorządowej mają charakter spektakularny (koniunkturalny), a nie wynikają z rzeczywistego przekonania o istotnym wpływie tego systemu na sprawność funkcjonowania urzędu i w rezultacie pozytywnym wpływie na sferę społeczno-gospodarczą w skali lokalnej.

3/ Efekty w sferze społeczno-gospodarczej jednostki terytorialnej, wynikające z wdrożenia systemu zarządzania jakością w urzędzie administracji samorządowej, występują z opóźnieniem i zależą również od praktycznego stosowania fundamentalnej zasady obowiązującej w zarządzaniu jakością, określającej konieczność ciągłego doskonalenia jakości zarządzania.

4/ Dotychczas nie przeprowadzono pogłębionych badań dotyczących wpływu wdrożenia systemu zarządzania jakością w urzędzie administracji samorządowej na sferę społeczno-gospodarczą w skali lokalnej, między innymi, ze względu na krótki okres funkcjonowania tego systemu w urzędach samorządów lokalnych.

5/ Wybór Urzędu Miasta w Dzierżoniowie i Gminy Dzierżoniów na obiekt badań uzasadnia fakt, że ten Urząd jako pierwszy w Polsce, w 1999

roku, otrzymał certyfikat potwierdzający wdrożenie systemu zarządzania jakością według norm ISO 9000.

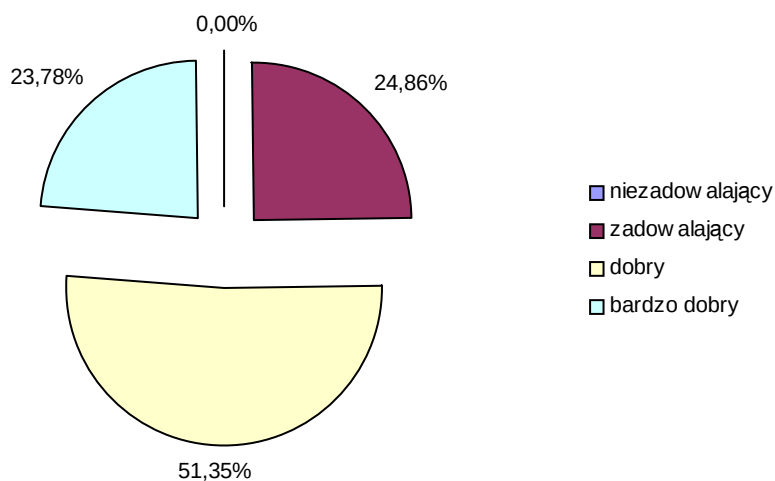
6/ W badaniach ankietowych – przeprowadzonych wśród społeczności lokalnej Dzierżoniowa (mieszkańców i inwestorów) – wyodrębniono grupy pytań dotyczące:

- wiedzy społeczności lokalnej o systemie zarządzania jakością i świadomości wdrożenia tego systemu w Urzędzie Miasta;
- oceny jakości świadczonych usług przez Urząd Miasta;
- oceny zauważalnych zmian w funkcjonowaniu Urzędu Miasta po wdrożeniu systemu zarządzania jakością oraz dążenia do ciągłego doskonalenia jakości świadczonych usług;
- znaczenia wdrożenia systemu zarządzania jakością na decyzje lokalizacyjne inwestycji na terenie Dzierżoniowa.

2. PREZENTACJA NIEKTÓRYCH WYNIKÓW BADAŃ

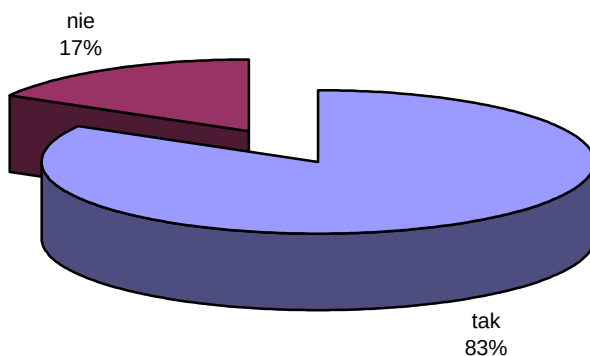
2.1 Zarządzanie jakością w Urzędzie Miasta w Dzierżoniowie w opinii mieszkańców miasta – zobrazowanie wyników i wnioski

Wykres 1. Ogólna ocena poziomu usług świadczonych w Urzędzie Miasta

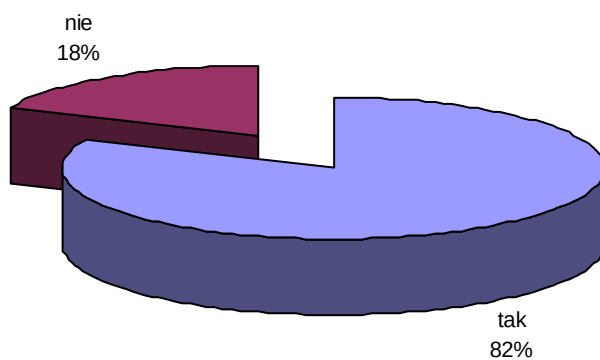


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych – dotyczy wszystkich wykresów.

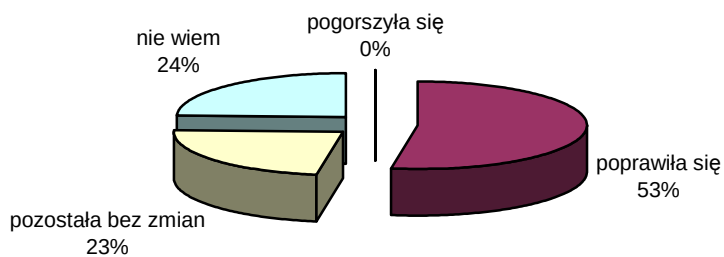
Wykres 2. Znajomość określenia „zarządzanie jakością”



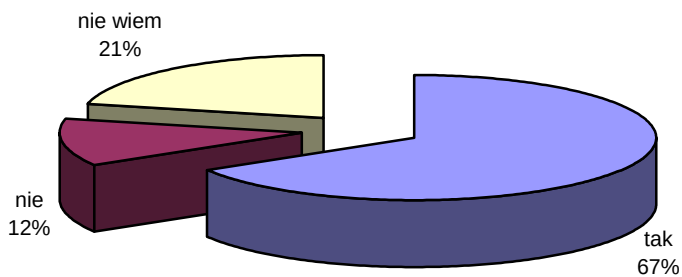
Wykres 3. Świadomość wdrożenia systemu zarządzania jakością w Urzędzie Miasta



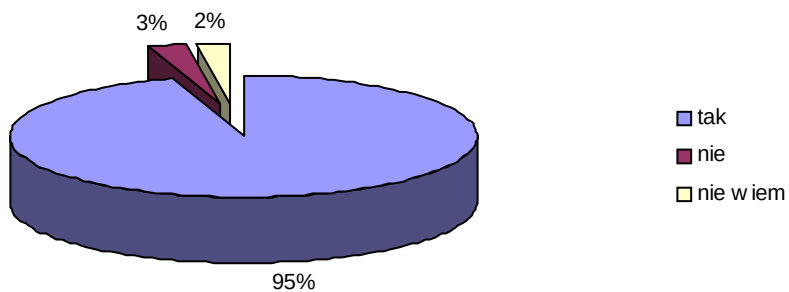
Wykres 4. Jakość usług w Urzędzie Miasta po wdrożeniu systemu zarządzania jakością:



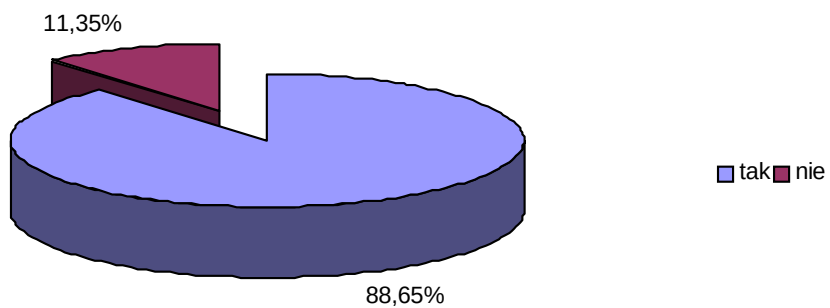
Wykres 5. Poprawa wizerunku Urzędu Miasta po wdrożeniu systemu zarządzania jakością



Wykres 6. Ocena Urzędu Miasta jako instytucji „przyjaznej”



Wykres 7. Dążenia Urzędu Miasta do ciągłego doskonalenia



Wnioski z badania opinii mieszkańców Dzierżoniowa o funkcjonowaniu Urzędu Miasta:

1/ Dominują bardzo dobre i dobre oceny (75,14 %) poziomu świadczonych usług przez Urząd Miasta (przy zerowym stanie ocen niezadowolających);

2/ Istnieje wysoki poziom świadomości mieszkańców o wdrożeniu systemu zarządzania jakością w Urzędzie Miasta (potwierdza to 82 % respondentów);

3/ Istnieje przekonanie o wpływie wdrożenia systemu zarządzania jakością na sprawność funkcjonowania Urzędu Miasta i jakość świadczonych usług (tak sądzi 77% respondentów);

4/ Bardzo wysoko jest oceniana rzetelność przekazywania informacji i udzielanie pomocy przy załatwianiu spraw w Urzędzie Miasta (100 % ocen dobrych i bardzo dobrych);

5/ Wysoko są oceniane kompetencje pracowników Urzędu Miasta (brak ocen niezadowolających);

6/ W opinii respondentów wdrożenie systemu zarządzania jakością wpłynęło na poprawę wizerunku Urzędu Miasta (według 67 % badanych);

7/ Urząd Miasta, w opinii respondentów, jest postrzegany jako instytucja „przyjazna” (tylko 3 % jest odmiennego zdania);

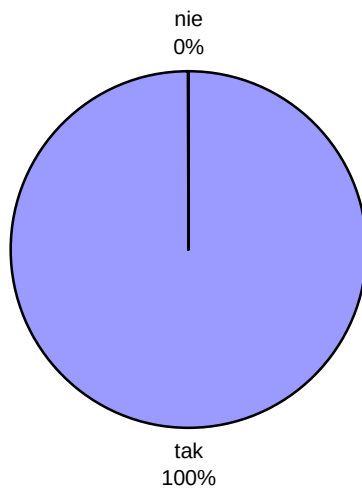
8/ Dostrzegane jest przez respondentów dążenie Urzędu Miasta do ciągłego doskonalenia (tak sądzi ponad 88 % badanych).

2.2 Zarządzanie jakością w Urzędzie Miasta w Dzierżoniowie w opinii inwestorów – zobrazowanie wyników i wnioski

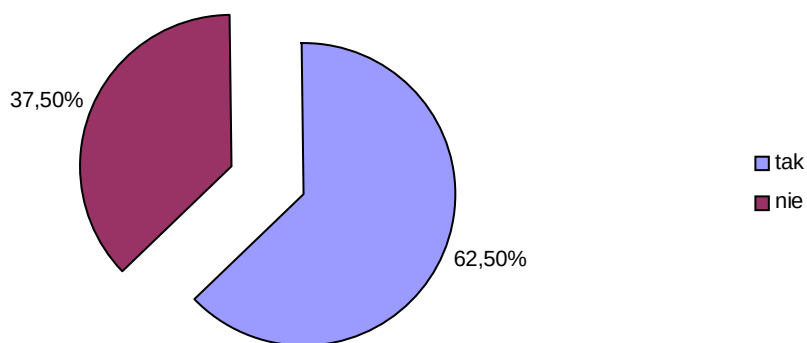
Wykres 8. Ocena atrakcyjności inwestycyjnej Gminy Dzierżoniów



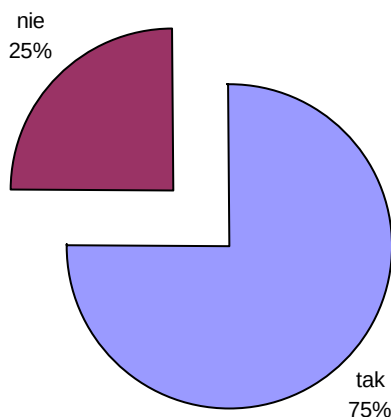
Wykres 9. Świadomość wdrożenia systemu zarządzania jakością w Urzędzie Miasta



Wykres 10. Posiadanie certyfikatu ISO przez Urząd Miasta jako czynnik decydujący o atrakcyjności inwestycyjnej Gminy Dzierżoniów



Wykres 11. Pozytywny wpływ wdrożenia systemu zarządzania jakością w Urzędzie Miasta na przebieg obsługi inwestorów



**Wnioski z badania opinii inwestorów w Gminie Dzierżoniów
o funkcjonowaniu Urzędu Miasta:**

1/ Dominuje opinia respondentów o „przeciętnej atrakcyjności” Gminy Dzierżoniów (tak uważa 75 % badanych, przy czym 25 % uznaje „atrakcyjność” jako wysoką);

2/ Wśród badanych jest pełna świadomość o wdrożeniu systemu zarządzania jakością w Urzędzie Miasta;

3/ W opinii większości respondentów (62,5 %) wdrożenie systemu zarządzania jakością w Urzędzie Miasta postrzegane jest jako czynnik decydujący o atrakcyjności inwestycyjnej Dzierżoniowa, przy czym w ich przypadku, nie był to czynnik przesądający o decyzji lokalizacyjnej;

4/ Wysokie uznanie respondentów ma pomoc Urzędu Miasta w procesie obsługi inwestorów (wyraża to 87,5 % ocen dobrych i bardzo dobrych, przy braku ocen niezadowolających);

5/ Istotne znaczenie w poziomie obsługi inwestorów przypisują respondenci wdrożeniu w Urzędzie Miasta, systemu zarządzania jakością (tak sądzi 75 % badanych).

3. ZAKOŃCZENIE

- Wzrost popularności wdrażania systemu zarządzania jakością w urzędach administracji samorządowej wynika z korzyści w sferze społeczno-gospodarczej, w skali lokalnej, polegających na ułatwieniu społeczności lokalnej korzystania z usług urzędu, podnoszeniu atrakcyjności inwestycyjnej jednostki terytorialnej, poprawie wizerunku urzędu, podnoszeniu świadomości środowiska lokalnego, dotyczącej znaczenia jakości w świadczeniu usług.
- Wdrożenie systemu zarządzania jakością w Urzędzie Miasta w Dzierżoniowie pozytywnie wpłynęło na upowszechnienie przekonania społeczności lokalnej i inwestorów o przyjaznym charakterze Urzędu i jest wymieniane jako czynnik korzystnie wpływający na lokalizację inwestycji, czego potwierdzeniem jest uzyskanie przez Urząd Miasta nagrody **„Profesjonalna gmina przyjazna inwestorom” I miejsce i znak jakości z czterema gwiazdkami w grupie miast od 15 – 40 tysięcy mieszkańców oraz I miejsce w Polsce w kategorii „Organizacja wewnętrzna i jakość obsługi mieszkańców”**.
- Wpływ wdrożenia systemu zarządzania jakością w urzędzie administracji samorządowej na sferę społeczno-gospodarczą w skali lokalnej wymaga, między innymi:
 - kształtowania pozytywnych relacji pomiędzy urzędem świadczącym usługi publiczne i usługobiorcami;
 - identyfikacji słabych ogniw w systemie usług;
 - dbałości o ogólnie wysoką sprawność zarządzania w urzędzie;
 - kształtowanie kultury organizacyjnej typu adaptacyjnego i twórczego.



Małgorzata Markowska

Miejsce Polski w europejskim społeczeństwie sieciowym

1. WSTĘP

Cechami formacji społecznych i gospodarczych, związanych z rozwojem i ekspansją przemysłu, są: intensywna eksploatacja pracy, zasobów naturalnych, rosnące zużycie energii, prymat technologii i dominująca rola kapitału, zaś tworzące się obecnie struktury gospodarcze i społeczne charakteryzuje, przede wszystkim, szacunek dla człowieka i dla ekologii oraz kluczowa rola wiedzy, informacji i komunikacji.

To wiedza i zdolności komunikacyjne społeczeństw stają się najważniejszymi czynnikami rozwoju. Ich intensywne zastosowanie w wywoływaniu i prowadzeniu procesów gospodarczych i społecznych ma przekształcić narody w globalne społeczeństwo sieciowe, w którym na naczelne miejsca wysuwają się takie elementy jak: troska o ekosferę, ciągle tworzenie nowych miejsc pracy, ustawiczne uczenie się, partnerstwo, skłonność do podejmowania ryzyka i poszukiwania nowych rozwiązań, czynne uczestnictwo w życiu społecznym i wszechstronna demokratyzacja tegoż oraz – na co zwraca się uwagę szczególną – ochrona własności intelektualnej.

Ten ostatni aspekt ma naturalnie związek z tym, że informacja, wiedza, produkty umysłu mają największą wagę i odgrywają ważną rolę.

Celem artykułu jest próba oceny poziomu rozwoju społeczeństwa sieciowego w Polsce na tle innych krajów UE, z wykorzystaniem wskaźników prezentowanych przez Eurostat.

2. SPOŁECZEŃSTWO POSTPRZEMYSŁOWE – INFORMACYJNE – SIECIOWE

Rewolucja przemysłowa stworzyła nowe formy osadnictwa, produkcji i kultury, które ujęto w formule społeczeństwa przemysłowego i masowego. Amerykański socjolog D. Bell wyróżnił trzy typy społeczeństw, zależnie od dominującego w nich zatrudnienia. W społeczeństwach preindustrialnych jest to praca rolnicza, w przemysłowych – praca w fabryce, zaś w postprzemysłowych – usługi. Krytycznym czynnikiem zmiany jest produktywność, czyli uzyskanie „więcej za mniej”, osiągana przez racjonalizację. W nowoczesnym społeczeństwie decydującą siłą rozwoju staje się wiedza teoretyczna oraz działalność naukowo-badawcza. Wręcz mówi się o gospodarce opartej na wiedzy.

Społeczeństwo postprzemysłowe, poza stabilizacją w sektorach rolniczym i przemysłowym, cechuje: rozwój sektora usług w gospodarce, w tym sektora usług rynkowych i nierynkowych, kluczowe znaczenie menedżerów, specjalistów i naukowców, zasadnicza rola wiedzy teoretycznej jako źródła innowacji i polityki, dążenie do publicznej kontroli rozwoju techniki, tworzenie „technik intelektualnych” jako podstawy podejmowania decyzji politycznych i społecznych.

Koncepcja D. Bella zyskała dużą popularność i uznanie, stała się teoretyczną podbudową analizy przemian społecznych rozwiniętego kapitalizmu. Jednak niewielu badaczy zwróciło uwagę na jego zastrzeżenie, że „społeczeństwo postprzemysłowe istnieje jedynie na szczęblu abstrakcji” [1, 2], jest zatem modelem idealnym, a nie realnym bytem społecznym. Dlatego też w późniejszych publikacjach D. Bell posługiwał się bardziej precyzyjną nazwą, japońskiego rodowodu – *społeczeństwo informacyjne*, nowsze zaś propozycje operują koncepcją współczesnego społeczeństwa jako „*społeczeństwa sieciowego*”. Nie odrzuca ono pojęcia społeczeństwa informacyjnego (informacja jako treść), ale uzupełnia o koncepcję sieci (forma wymiany informacji), przy czym pierwszeństwo daje formie, czyli powiązaniom i przepływowi informacji społecznej.

Ze względu na wzrastającą, w nowoczesnych społeczeństwach, rolę dobrze wykształconych specjalistów, termin „społeczeństwo informacyjne” coraz częściej bywa używany zamiennie z pojęciem „społeczeństwo wiedzy” [8].

Globalna sieć telekomunikacyjna powstała dopiero w XX wieku, chociaż, jak podkreślają badacze infrastruktury informacyjnej, jej prapoczątkiem była poczta oraz telegraf. Powstanie sieci łączności telegraficznej, a potem telefonicznej, oznaczało przełom w dziedzinie telekomunikowania. Wynalazek radia, a następnie telewizji oraz wprowadzenie łączności satelitarnej, stanowiły kolejne kamienie milowe dokonującej się rewolucji telekomunikacyjnej. Zasadnicza zmiana w tej dziedzinie mogła się zacząć dopiero po skonstruowaniu komputera i przetwornika analogowo-cyfrowego, co stworzyło układ zwany K&K, czyli Komputer&Komunikowanie. Mając dane zapisane w formie kodu, możemy

przesyłać je kablem lub drogą radiową. Kanały, którymi się je przesyła, tworzą właśnie sieć.

Następuje ogromne zagęszczanie owej sieci oraz integracja nowych i najnowszych wynalazków w dziedzinie komunikowania i przetwarzania informacji. E. Bendyk [3] w zbiorze esejów naukowych *Antymatrix. Człowiek w labiryncie sieci* rozwija koncepcję społeczeństwa sieciowego, wskazując jej użyteczność dla analizy współczesności. Wartości gospodarcze są w coraz większym stopniu tworzone w przedsiębiorstwach, o strukturze zarządzania nie – rygorystycznie hierarchicznej, ale poziomej i sieciowej. Współpraca twórcza w elastycznych zespołach pozwala na wymianę informacji i kreatywnych pomysłów, które dają przewagę na wysoko konkurencyjnym rynku.

W rzeczy samej bez omnimedia sieciowego, czyli właśnie Internetu, nie sposób ani zrozumieć, ani zbadać naturę współczesnego społeczeństwa globalnego. Internet jest niewątpliwie najpotężniejszym narzędziem w rękach społeczeństwa informacyjnego. Powstała w latach 60-tych globalna sieć zrewolucjonizowała świat w niespotykany dotychczas sposób. Na Internet składają się trzy elementy:

- połączone sieci oparte o protokoły TCP/IP,
- społeczność, która używa i rozwija tę sieć,
- zbiór zasobów znajdujących się w tej sieci.

Ta trójelementowa definicja wprowadza dobre rozróżnienie pomiędzy technicznym aspektem Internetu, symbolizowanym przez pierwszy element, aspektem społecznym obecnym w drugim i aspektem informacyjnym, określonym w trzecim elemencie.

3. KONCEPCJA SPOŁECZEŃSTWA SIECIOWEGO M. CASTELLSA

Wybitny i uznany badacz zjawisk społecznych i gospodarczych epoki komputerów i Internetu, autor obszernej i wnikliwej trylogii pt. „Information Age” [5, 6, 7] M. Castells, z wyraźnym sceptycyzmem podchodzi do określenia „społeczeństwo informacyjne”, wręcz go unika, zapewne w obawie przed jego nieostrością i negatywnymi skojarzeniami, spowodowanymi powszechnym nadużywaniem tegoż. Powiada on: „we should abandon the notion of 'Information Society', which I have myself used some times, as unspecific and misleading”. Woli posługiwać się terminem „społeczeństwo sieciowe”, podkreślając, że istota rzeczy nie leży w informacji i wiedzy, te bowiem towarzyszą nam od zarania naszych dziejów. Tym, co jest dziś istotne i jakościowo nowe” jest powszechna, wszechobecna, gęsta sieć wiążąca ludzi, sprawy i zdarzenia.

Uważany za najpoważniejszego analityka wpływu technologii informacyjnych na społeczeństwo – M. Castells – twierdzi, że skutkiem zmian technologicznych jest powstanie jakościowo nowych, nieznanych wcześniej, globalnych relacji społecznych, które można opisać jako powstanie Społeczeństwa Sieciowego (Network Society), w którym należy przededefiniować pojęcie czasu i przestrzeni.

Struktura społeczna epoki informacyjnej, w której wszystko co jest ważne, co ma dla nas znaczenie, co generuje władzę, pieniądze czy informację, dokonuje się za sprawą wymiany impulsów w sieci. Na tym polega nowość. Same sieci nie są niczym nowym. Nowa jest złożoność struktury sieciowej, nowe są technologie, które umożliwiają wymianę właściwie wszystkiego, między dowolnymi osobami i dowolnymi miejscami. Sieć ogarnia wszystko.

„Galaktyka Internetu” M. Castellsa [4] to mapa, próba wpisania Internetu w siatkę kluczowych pojęć i zagadnień. To jedna z pierwszych książek, które stawiają sobie za cel opisanie Internetu, wraz z jego społecznym, politycznym i ekonomicznym kontekstem. Jest to kontynuacja, rozbudowująca kluczowy argument, który głosi, że połączenie przemian społecznych i technologicznych doprowadziło do powstania społeczeństwa sieciowego.

Podstawowym czynnikiem kształtującym takie społeczeństwo jest globalna „przestrzeń przepływów” (space of flows) o strukturze sieci, oparta na telekomunikacyjnej infrastrukturze, przecinająca granice państw i podważająca ich suwerenność.

Przyjmuje, że społeczeństwa i technologie wzajemnie na siebie oddziałują. „[...] ludzie, instytucje, firmy i społeczeństwo jako całość przekształcają technologię [...] poprzez przyjęcie jej, modyfikowanie i eksperymentowanie” [4].

Społeczny wpływ Internetu wynika z jego zdolności do przekształcania wzorów komunikacji, będącej, zdaniem M. Castellsa, podstawową ludzką umiejętnością. Jednocześnie każda technologia, a Internet w stopniu wyjątkowym, może być kształtowana przez swoich użytkowników. Istnieje więc układ wzajemnie oddziałujących na siebie elementów, z których interakcji wyłania się społeczeństwo sieciowe.

W książce *The Rise of the Network Society* [7] M. Castells podjął próbę odrzucenia zarzutów o nieefektywności sieci i wskazania nowych form i funkcji, jakie koordynacja sieciowa pełni we współczesnym społeczeństwie. Formuluje tezę o ewolucji sieci na skutek zmian technologicznych i dominacji „nowego paradygmatu technologicznego”, który wpływa również na przemiany struktur społecznych. Ogłasza nowe tysiąclecie erą społeczeństwa sieciowego, które organizuje się wokół sieci informacyjnych, wykorzystujących najnowsze wynalazki, takie jak: komputery, Internet, telefony komórkowe, telewizję cyfrową i inne.

Sieć, w tym ujęciu jest definiowana jako zestaw wzajemnie połączonych węzłów, czyli punktów przecięcia się krzywych reprezentujących różnorodne relacje społeczne. Społeczeństwo sieciowe nie ma jednego centrum, a jedynie węzły o mniejszej lub większej ważności. Węzły osiągają wyższą pozycję w sieci, kiedy pozyskują więcej informacji i bardziej efektywnie je przetwarzają, czyli stają się lepszymi przełącznikami.

M. Castells podkreśla, że sieci społeczne istniały od zawsze, ale pod wpływem nowego paradygmatu technologicznego odradzają się w nowej postaci, a społeczeństwo sieciowe to społeczeństwo, w którym żyjemy. Po prostu.

4. CHARAKTERYSTYKI OKREŚLAJĄCE SPOŁECZEŃSTWO SIECIOWE

Najprostsza definicja sieci określa ją jako zbiór wzajemnie połączonych ze sobą węzłów, przy czym w literaturze odróżnia się sieci na poziomie makro od sieci na poziomie mikro. Do typowych przykładów sieci w skali makro można zaliczyć np.: drogi kolejowe, trasy lotów lotniczych, zaś w skali mikro m.in. układ krążenia i sieci neuronowe. Pierwsze mają przeważnie charakter statyczny, zaś drugie dynamiczny. Natura, budowa i funkcjonalność podstawowego składnika sieci, czyli węzła zależy od danej sieci. W przypadku Internetu jego składnikami są m.in.: komputery bazowe, urządzenia sieciowe, administratorzy, użytkownicy.

Sieci są przeważnie strukturami otwartymi, będącymi w stanie rozszerzać się bez przeszkód, przyłączając nowe węzły tak długo, jak długo korzystają z tych samych systemów porozumiewania się (np. systemu wartości lub wspólnych celów). Struktura sieciowa jest wysoce dynamiczna, podatna na innowacje.

Wyróżnia się podstawowe cechy istniejące we współczesnym społeczeństwie sieciowym:

- innowacje,
- globalizacja,
- decentralizacja (dużej ilości kapitału, usług itp.).

Oczywiście, czynników charakteryzujących społeczeństwo sieciowe jest znacznie więcej. Z intuicyjnego punktu widzenia warto jednak dodać, że połączenia między punktami są częstsze (lub też znacznie zmniejsza się dystans lub czas połączenia), gdy węzły te występują w obrębie tej samej sieci, niż gdy występują w obrębie dwóch różnych sieci.

Uwzględniając podane definicje społeczeństwa sieciowego, można spróbować określić, mając na uwadze możliwości statystyki oraz porównywalność i jakość danych statystycznych, zestaw wskaźników, które umożliwiłyby wstępną ocenę poziomu rozwoju społeczeństwa sieciowego. Wskaźników, które pozwoliłyby ocenić miejsce danego kraju w globalnej sieci, czy też w Unii Europejskiej.

Rozpatrując wskaźniki w punktu widzenia osób fizycznych (społeczeństwa), można wskazać: gospodarstwa domowe z dostępem do Internetu, posiadające połączenie szerokopasmowe, udział osób regularnie korzystających z Internetu, udział osób korzystających z Internetu w celu interakcji z władzami publicznymi dla uzyskania informacji z ich stron internetowych, udział osób, które zamówiły / kupiły towary lub usługi do prywatnego użytku wykorzystując Internet, bezpieczeństwo sieci mierzone odsetkiem osób, które korzystały z Internetu w ciągu ostatniego roku i wystąpiła fałszywa/nielegalna płatność kartą, nadużycie informacji osobistych przesłanych Internetem, utrata informacji lub czasu wskutek wirusa komputerowego, abonenci telefonów komórkowych, liczba linii, koszt rozmów lokalnych, krajowych, międzynarodowych. Mogą to być wskaźniki absolutne lub odnoszone do liczby mieszkańców. Natomiast do wskaźników opisujących „usieciowienie” od strony firmy zaliczyć można: przedsiębiorstwa posiadające dostęp do Internetu, posiadające połączenie

szerokopasmowe, udział przedsiębiorstw, które otrzymały zamówienia on-line, udział przedsiębiorstw z dostępem do Internetu, które napotkały na problemy z bezpieczeństwem, handel elektroniczny, wydatki na technologie komputerowe. Administrowanie w sieci od strony państwa może zaś być opisane m.in. przez dostępność władz publicznych za pośrednictwem Internetu.

5. PRÓBA OCENY POZIOMU ROZWOJU SPOŁECZEŃSTWA SIECIOWEGO W POLSCE NA TLE INNYCH KRAJÓW UE

Patrząc na Internet, jako na składową trzech elementów, tj.: połączone sieci oparte o protokoły TCP/IP, społeczność, która używa i rozwija tę sieć oraz zbiór zasobów znajdujących się w tej sieci oraz na określenia m.in. M. Castellsa wskazujące atrybuty społeczeństwa sieciowego, które organizuje się wokół sieci informacyjnych, wykorzystujących najnowsze wynalazki, takie jak: komputery, Internet, telefony komórkowe, telewizję cyfrową i inne, można spróbować ocenić poziom rozwoju społeczeństwa sieciowego z wykorzystaniem informacji, wskaźników zbieranych przez urząd statystyczny UE.

Przedmiot analizy stanowiła próba oceny poziomu rozwoju społeczeństwa sieciowego w Polsce na tle innych krajów UE. Do badań wykorzystano dane prezentowane przez Eurostat (za rok 2004), przy czym nie uwzględniono małych krajów UE: Cypru i Malty ze względu na znaczne luki w informacjach statystycznych.

W tabeli 1 przedstawiono poziom wybranych wskaźników pozwalających ocenić poziom rozwoju społeczeństwa sieciowego i miejsce w Polsce na tle innych krajów UE w 2004 roku.

W roku 2004 odnotowano w Polsce wysoki, wyższy od średniej unijnej, udział w PKB wydatków na technologię komputerową (ICT) i na telekomunikację oraz udział firm z dostępem do Internetu. W stosunku do roku poprzedniego nastąpił podobny, jak przeciętnie w Unii, wzrost udziału obrotu ze sprzedaży za pośrednictwem Internetu przez przedsiębiorstwa zatrudniające 10 lub więcej pracowników.

Ponadto zwraca uwagę (co ma zapewne związek z niskim poziomem innych wskaźników) znaczne bezpieczeństwo korzystania z sieci, zarówno przez osoby fizyczne, jak i przez firmy.

Pod względem pozostałych – wymienionych w tabeli 1 – wskaźników pozwalających ocenić stopień rozwoju społeczeństwa sieciowego, Polska charakteryzuje się niskim poziomem zarówno dostępu – w tym szerokopasmowego – do Internetu, udziałem osób korzystających z Internetu w celu interakcji z władzami publicznymi dla uzyskania informacji z ich stron internetowych, jak i możliwością korzystania z dobrodziejstw sieci, ze względu na koszty – tak dostępu – jak i rozmów telefonicznych.

Tabela 1. Poziom wybranych wskaźników w Polsce na tle innych krajów UE w 2004 roku

Zmienne	UE25	UE15	PL	MAX	MIN	MAX-- MIN	MAX-- MIN	Bez da- nych o krajach B, S
Poziom dostępu do Internetu - gospodarstwa domowe (% gospodarstw domo- wych, które mają dostęp do Internetu w domu)	43	47	26	71 (NL)	14 (HU)	5,1	57	B, S
Wydatki na technologię komputerową (ICT) – wydatki na informatykę (IT) (jako wielkość % PKB)	3,0	3,0	2,0	4,4 (S)	1,3 (EL)	3,4	3,1	-
Wydatki na technologię komputerową – wydatki na telekomunikację (jako wielkość % PKB)	3,4	3,3	5,2	6,3 (EE)	2,7 (FR)	2,3	3,6	-
Handel elektroniczny - % obrotu ogółem przedsiębiorstw z handlu elektro- nicznego (udział obrotu ze sprzedaży za pośrednictwem Internetu przez przed- siębiorstwa zatrudniające 10 lub więcej pracowników – rok poprzedni - okres referencyjny)	2,1	2,2	1,3	12,8 (IRL)	0,2 (LV)	64,0	12,6	F, HU, NL, SI, FIN, S
Udział osób regularnie korzystających z Internetu (% osób, które korzystają z Internetu przeciętnie raz w tygodniu: wszyscy Mężczyźni w wieku 16 – 74 lata)	38	41	22	75 (S)	17 (EL)	4,4	58	B, F, NL
Kobiety w wieku 16 – 74	42	46	24	73 (DK)	21 (EL)	3,5	52	B, F, NL
Udział przedsiębiorstw posiadających dostęp do Internetu: wszystkie (zatrud- niające 10 osób lub więcej)	33	36	21	66 (DK)	14 (EL)	4,7	52	B, F, NL
Małe przedsiębiorstwa (10 – 49 zatrudnionych)	89	90	85	97 (DK, FIN)	71 (SK)	1,4	26	-
Średnie przedsiębiorstwa (50 – 249 zatrudnionych)	87	88	81	97 (DK, FIN)	70 (LV)	1,4	27	-
Duże przedsiębiorstwa (250 zatrudnionych lub więcej)	97	97	98	99 (B, DK, D, A, FIN, S)	87 (HU)	1,1	12	-
Udział przedsiębiorstw posiadających połączenie szerokopasmowe: wszystkie (10 zatrudnionych lub więcej)	99	99	100	100 (DK, D, EL, IRL, A, PL, PT, SI, S)	94 (LU)	1,1	6	-
Małe przedsiębiorstwa (10 – 49 zatrudnionych)	52	55	28	80 (DK)	21 (EL)	3,8	59	HU
Średnie przedsiębiorstwa (50 – 249 zatrudnionych)	48	50	21	77 (DK)	16 (EL)	4,8	61	HU
Duże przedsiębiorstwa (250 zatrudnionych lub więcej)	70	74	47	91 (DK)	32 (SK)	2,8	59	HU
Udział osób korzystających z Internetu w celu interakcji z władzami publicz- nymi	87	88	79	99 (S)	58 (SK)	1,7	41	HU
	21,2	24,1	11,9	43,3 (FIN)	3,1 (CZ)	14,0	40,2	B, IT, FR

Zmienne	UE25	UE15	PL	MAX	MIN	MAX MIN	MAX-- MIN	Bez da- nych o krajach
nymi dla uzyskania informacji z ich stron internetowych W celu uzyskania oficjalnych formularzy	9,8	11,1	5,6	28,8 (LU)	2,2 (CZ)	13,1	26,6	B, IT, FR, NL
W celu przesłania wypełnionych formularzy	5,6	6,3	3,5	21,2 (LU) 13,9 (DK)	1,4 (CZ)	15,1	19,8	B, IT, FR NL
Udział gospodarstw domowych posiadających połączenie szerokopasmowe	15	18	8	36 (DK)	0 (EL)	-	36	B, IT, FR, S
Udział osób, które zamówiły / kupiły towary lub usługi do prywatnego użytku, wykorzystując Internet, w ciągu ostatnich trzech miesięcy: wszyscy ludzie	17	21	3	32 (LU)	1 (EL, LT)	32,0	31	B, FR
Mezcyżni w wieku 16 – 74 lata	19	24	4	40 (LU)	1 (EL, LT)	40,0	39	B, FR, SI
Kobiety w wieku 16 – 74	14	18	2	25 (D)	1 (EL, LT, I)	25,0	24	B, FR, SI
Udział przedsiębiorstw, które otrzymały zamówienia on-line: wszystkie (za- trudniające 10 lub więcej osób)	13	15	4	27 (UK)	1 (LV)	27,0	26	FR
Małe przedsiębiorstwa (10 – 49 zatrudnionych)	12	13	4	24 (DK, UK)	1 (LV)	24,0	23	FR
Średnie przedsiębiorstwa (50 – 249 zatrudnionych)	19	22	5	36 (UK)	1 (LV)	36,0	35	FR
Duże przedsiębiorstwa (250 zatrudnionych lub więcej)	29	32	12	46 (UK, S)	1 (LV)	46,0	45	FR
% osób, które korzystały z Internetu w ciągu ostatniego roku – fałszy- wa/nielegalna płatność kartą (karta kredytowa lub płatnicza)	0,9	1,0	0,3	2,4 (UK)	0,1 (CZ, BE, EL)	24,0	2,3	B, IT, FR, NL
Nadużycie informacji osobistych przestanych Internetem	4,7	5,3	2,2	18,5 (E)	0,2 (CZ)	92,5	18,3	B, IT, FR, NL
Utrata informacji lub czasu wskutek wirusa komputerowego	32,8	33,8	29,5	50,8 (E)	12 (EL)	4,2	38,8	B, IT, FR, NL
Udział przedsiębiorstw z dostępem do Internetu, które napotkały na problemy z bezpieczeństwem – ten wskaźnik podzielony jest w zależności od problemu (nieautoryzowany dostęp, szantaż lub groźby, atak wirusa komputerowego, dowolny wymieniony problem związany z bezpieczeństwem) i dotyczy wszyst- kich przedsiębiorstw z dostępem do Internetu, zatrudniających 10 lub więcej pracowników na pełnym etacie. Przedsiębiorstwa określają swój główny zakres działalności w sekcji NACE: D, F, G, H (tylko grupy 55.1 – 55.2), I, K, O (tylko grupy 92.1 – 92.2).	2	3	1	4 (B, DK, IRL, NL, A, P, FIN)	1 (HU, PL, SK)	4,0	3	UK, FR
Atak wirusa komputerowego	29	29	26	53 (FIN)	22 (LV, SK)	2,4	31	UK, FR
Dowolny, wymieniony problem w zakresie bezpieczeństwa	30	30	26	47 (IRL)	23 (LV)	2,0	24	UK, FR

Zmienne	UE25	UE15	PL	MAX	MIN	$\frac{MAX}{MIN}$	MAX-MIN	Bez danych o krajach
Dostęp do sieci – liczba głównych linii telefonicznych (na 100 mieszkańców)	50*	53*	33	66 (D)	23 (SK)	2,9	43	–
Dostęp do sieci – abonamenty w telefonii komórkowej (na 100 mieszkańców)	81*	85*	60	120* (LU)	52* (LV)	2,3	68	–
Ceny: rozmowy lokalne (10 minut) euro	0,37	0,37	0,32	0,57 (B)	0,24 (FIN)	2,4	0,33	–
Rozmowy krajowe (10 minut) euro	0,90	0,87	1,11	1,22 (HU, SK)	0,25 (EE)	4,9	0,97	–
Rozmowy międzynarodowe do USA (10 minut)	2,07	1,85	3,33	6,25 (LV)	0,85 (NL)	7,4	5,4	–
Korzystanie z elektronicznego kontaktu z władzami publicznymi – ogółem (wielkość % osób, które skorzystały z Internetu, w ciągu ostatnich 3 miesięcy, w celu interakcji z władzami publicznymi - % osób w wieku od 16 do 74 lat, które skorzystały z Internetu, w ciągu ostatnich 3 miesięcy, w celu interakcji z władzami publicznymi (tj. wykorzystania Internet dla jednej lub więcej następujących czynności: uzyskiwanie informacji ze stron internetowych władz publicznych, uzyskiwanie oficjalnych formularzy, przysyłanie wypełnionych formularzy).	-	-	13	45 (LU, FIN)	8 (EL)	5,6	37	B, E, FR, IT, NL
Dostępność władz publicznych za pośrednictwem Internetu (dostępność on-line 20 podstawowych usług publicznych – wskaźnik pokazuje wielkość procentową 20 podstawowych usług, które są w pełni dostępne on-line, tj. które mogą zostać całkowicie przeprowadzone w formie elektronicznej. Np. jeśli w kraju 13 spośród 20 usług zostało zmierzonych jako dostępnych w 100% on-line, a jednej usługi to nie dotyczy (np. nie istnieje), wówczas wskaźnik podaje 13/19, co stanowi 68.4%. Pomiar oparty jest na próbie URL publicznych stron internetowych, uzgodnionych z Krajami Członkowskimi, jako odnoszącej się do każdej z usług).	41	49	10	74 (S)	5 (LV)	14,8	69	–

* dane za 2003 rok

Oznaczenia : B – Belgia, DK – Dania, D – Niemcy, EL – Grecja, E – Hiszpania, F – Francja, IRL – Irlandia, I – Włochy, L – Luksemburg, NL – Holandia, A – Austria, P – Portugalia, FIN – Finlandia, S – Szwecja, UK – Wielka Brytania, Cz – Czechy, EE – Estonia, HU – Węgry, LV – Łotwa, LT – Litwa, PL – Polska, SK – Słowacja, SI – Słowenia.

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu

PODSUMOWANIE

Znaczne jest w krajach Unii Europejskiej zróżnicowanie pod względem analizowanych wskaźników, zarówno jeśli rozpatrywać różnicę między poziomem najwyższym i najniższym, jaki i przy ustaleniu efektu dzielenia tych dwóch wielkości.

Do krajów, w których poziom rozwoju społeczeństwa sieciowego jest najbardziej zaawansowany, należą państwa skandynawskie: Dania, Szwecja i Finlandia, zaś do państw o zdecydowanie największej liczbie wskaźników najniższych wśród krajów UE należą: Grecja i Łotwa.

W Polsce odnotowano 100% udział firm dużych z dostępem do Internetu oraz najniższy udział firm, które miały problemy z bezpieczeństwem przy korzystaniu z sieci.

Podstawowe czynniki służące rozwojowi społeczeństwa, to ogólne przeświadczenie, że:

- informacja jest surowcem (niepoddanym obróbce), co oznacza, że istnieją technologie pozwalające oddziaływać na tak rozumianą informację, a nie na odwrót – jak miało to miejsce w czasach I i II rewolucji technologicznej,
- informacja przetworzona jest surowcem równie cennym (jeśli nie cenniejszym), jak pozostałe surowce materialne,
- duża przenikalność efektów nowych technologii do innych dziedzin życia,
- towarzysząca prawie każdemu systemowi wykorzystującemu technologie informacyjne tzw. „logika sieci”,
- podatność na zmiany,
- łatwość łączenia się określonych technologii w bardziej zintegrowane systemy.

Zaś niewłaściwe podejście do kwestii ochrony praw autorskich bez poszanowania dobra publicznego, polegającego na swobodnym dostępie do informacji i edukacji (np. przez złe ustawodawstwo), może w przyszłości okazać się czynnikiem hamującym rozwój społeczeństwa sieciowego.

LITERATURA:

- [1] Bell D.: *The Coming of Post – Industrial Society. A Venture in Social Forecasting*. London: Heineman 1974
- [2] Bell D.: *Who Will Rule? Politicians and Technocrats in the Post-Industrial Society* <http://ssr1.uchicago.edu//PRELIMS/Political/pomisc1.html>
- [3] Bendyk E.: *Antymatrix Człowiek w labiryncie sieci*, Warszawa, Wydawnictwo WAB 2004
- [4] Castells M., *Galaktyka internetu*, Rebis, Poznań 2002.

- [5] Castells M.: *End of Millennium*, Blackwell Publishers (Oxford, and Malden, MA), 1998.
- [6] Castells M.: *The Power of Identity*, Blackwell Publishers (Oxford, and Malden, MA), 1997
- [7] Castells M.: *The Rise of the Network Society*, Blackwell Publishers (Oxford, and Malden, MA), 1996
- [8] Goliński M.: *Spółeczeństwo informacyjne – problemy definicyjne i problemy pomiaru*, [www.agh.edu.pl/agh/dep/WNSS / konferencja/doc/ Golinski.doc](http://www.agh.edu.pl/agh/dep/WNSS/konferencja/doc/Golinski.doc)

STRESZCZENIE

Miejsce Polski w europejskim społeczeństwie sieciowym

Artykuł stanowi próbę oceny poziomu rozwoju społeczeństwa sieciowego w Polsce na tle innych krajów UE, z wykorzystaniem wskaźników dotyczących tego zagadnienia prezentowanych przez Eurostat.

SUMMARY

The position of Poland in the European network society

The article presents an attempt to assess the level of network society development in Poland in the perspective of other EU countries, by means of relevant indicators listed by Eurostat.



Elżbieta Sobczak, Roman Sobczak

Wybrane metody analizy statystycznej wspomagające badania rynkowe realizowane przez przedsiębiorstwo

1. WPROWADZENIE

W złożonym i zróżnicowanym środowisku szczególnie utrudnione jest kierowanie działalnością przedsiębiorstwa. Stąd też doniosłą rolę odgrywają badania rynkowe wspomagające proces podejmowania decyzji, poprzez dostarczanie informacji o otoczeniu zewnętrznym.

Problematyka badań rynkowych nabiera współcześnie ogromnego znaczenia ze względu na postępującą złożoność i tempo zmian otoczenia zewnętrznego. Efektywne badania rynkowe wspomagają proces opracowania i późniejszego wdrażania strategii rozwoju przedsiębiorstwa. Ułatwiają również przedsiębiorstwom funkcjonującym na rynku poprawę pozycji konkurencyjnej.

Nasilające się współcześnie procesy globalizacji, integracji i współzależności gospodarek krajowych, jak również postępująca internacjonalizacja wielu przedsiębiorstw narodowych, powodują również wzrost zainteresowania problematyką badań rynków zagranicznych.

Badania rynkowe można zdefiniować jako złożone, kompleksowe i skoordynowane badania realizowane w sposób obiektywny i systematyczny, zarówno na rynku krajowym jak i rynkach zagranicznych, w celu wspomagania procesów decyzyjnych w przedsiębiorstwie; obejmują one gromadzenie i przetwarzanie informacji oraz analizę i interpretację

uzyskanych wyników, z wykorzystaniem metod ilościowych i jakościowych¹.

Badania rynkowe stanowią kategorię bardzo zróżnicowaną i złożoną. Obejmują swym zakresem szeroki wachlarz problemów, implikując znaczne wymagania w sferze informacyjnej.

Celem tego opracowania jest identyfikacja i charakterystyka metod ilościowych stosowanych do oceny zjawisk rynkowych. Ograniczono się do podstawowych elementów oceny zjawisk rynkowych, jak: analiza poziomu rozwoju, dynamiki i struktury zjawiska rynkowego.

2. WYKORZYSTANIE METOD PORZĄDKOWANIA LINIOWEGO DO OCENY POZIOMU ROZWOJU ZŁOŻONYCH ZJAWISK RYNKOWYCH

Wiele zjawisk poddawanych porównawczym badaniom rynkowym cechuje wielostronność i złożoność (np. atrakcyjność rynku, poziom spożycia artykułów spożywczych, poziom rozwoju bazy gastronomicznej, itd.), stąd do ich pomiaru bardzo przydatne są agregatowe (syntetyczne) miary rozwoju.

Procedura badań porównawczych poziomu rozwoju określonego zjawiska złożonego może przebiegać według poniższego schematu.

Etap I: przygotowanie badań

1. Określenie zakresu pojęciowego badanego zjawiska złożonego (np. poziom rozwoju usług turystycznych).
2. Zdefiniowanie problemu badawczego (np. analiza porównawcza poziomu rozwoju usług turystycznych krajów Unii Europejskiej).
3. Ustalenie zakresu badań empirycznych: przestrzennego (badane kraje), rodzajowego (cechy statystyczne), czasowego (okresy badania).
4. Ustalenie cech statystycznych, stanowiących istotne kryteria oceny poziomu rozwoju zjawiska złożonego.

Dobór cech statystycznych powinien mieć charakter zarówno merytoryczny, jak i formalno-statystyczny (powinny być mierzalne, dostępne i wykazywać dostateczną zmienność).

5. Konstrukcja wyjściowych macierzy realizacji cech statystycznych.

Obrazem liczbowym badanych obiektów (rynków zagranicznych), opisanych za pomocą wybranych cech statystycznych w danym okresie, jest poniższa macierz obserwacji.

¹ Opracowano na podstawie: E. Sobczak: *Międzynarodowe badania marketingowe – zakres pojęciowy i specyfika*. W: Zarządzanie i marketing, pod red. nauk. T. Orzeszko. Prace Naukowe AE Wrocław 2003 nr 997, s. 152 – 157; C.S. Craig, S.P. Douglas: *International Marketing Research*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall 1983; E. Duliniec: *Badania marketingowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. Warszawa: PWN 1994; Pomykański A.: *Nowoczesne strategie marketingowe*. Warszawa: Infor 2001; J. Schroeder: *Badania marketingowe rynków zagranicznych*. Poznań: Wyd. Akademii Ekonomicznej 2002; *Decyzje marketingowe w przedsiębiorstwie*. Pod red. J. Mazur. Warszawa: Difin 2002.

$$\mathbf{X}_{..} = \begin{bmatrix} x_{11} & \cdots & x_{1m} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{n1} & \cdots & x_{nm} \end{bmatrix}_{(n \times m)}, \quad (1)$$

gdzie:

$r, s = 1, \dots, n$ (numer obiektu badania),

$l = 1, \dots, m$ (numer cechy statystycznej),

x_{rl} – wartość liczbową l -tej cechy statystycznej w r – tym obiekcie.

Etap II: realizacja badań

1. Identyfikacja charakteru cech statystycznych.

W tym kroku procedury należy określić kierunek wpływu poszczególnych cech statystycznych na poziom rozwoju zjawiska złożonego. Czynniki, których większe wartości świadczą o wyższym poziomie rozwoju nazywa się stymulantami. Czynniki, których mniejsze wartości implikują większy rozwój, to destymulanty. Nominantami są cechy, których wartości unormowane w pewnym przedziale podnoszą ocenę badanego obiektu.

2. Ustalenie systemu wag.

Badacz określa ważność zidentyfikowanych cech statystycznych, czyli ich relatywny wpływ na poziom zjawiska złożonego. Jeżeli jest on wyraźnie zróżnicowany należy ustalić system wag uwzględniających te różnice. System wag powinien spełniać dwa podstawowe kryteria formalne: wagi powinny być nieujemne i sumować się do jedności.

Przyjęty system wag wywiera istotny wpływ na ostateczną ocenę poziomu rozwoju, dlatego powinien być ustalany w sposób rozważny we współpracy z grupą ekspertów.

3. Normalizacja cech statystycznych.

Jej celem jest zapewnienie jednolitości preferencji i addytywności. W literaturze opisano wiele różnorodnych formuł normalizacji. Proponuje się wykorzystanie następujących ilorazowych formuł normalizacyjnych dla cech mierzonych na ilorazowej skali pomiaru, przy założeniu, że destymulanty i nominanty przyjmują wartości dodatnie²:

a) dla stymulant

$$z_{rl} = \frac{x_{rl}}{\max_r \{x_{rl}\}}, \quad (2)$$

b) dla destymulant

$$z_{rl} = \frac{\min_r \{x_{rl}\}}{x_{rl}}, \quad (3)$$

² Strahl D., *Metody programowania rozwoju społeczno-gospodarczego*, Warszawa, PWE 1990.

c) dla nominant

$$z_{rl} = \begin{cases} 1 & \text{dla } x_{rl} \in \langle x_{0l}^1, x_{0l}^2 \rangle \\ \frac{x_{rl}}{x_{0l}^1} - 1 & \text{dla } x_{rl} < x_{0l}^1 \\ \frac{x_{0l}^2}{x_{rl}} - 1 & \text{dla } x_{rl} > x_{0l}^2 \end{cases}, \quad (4)$$

gdzie:

x_{rl} – wartość l-tej cechy w r-tym obiekcie,

z_{rl} – znormalizowana wartość l-tej cechy w r-tym obiekcie,

$\langle x_{0l}^1, x_{0l}^2 \rangle$ – zalecany przedział wartości nominanty.

4. Ustalenie miary agregatowej.

Proponuje się zastosowanie metody bezwzorcowej, określonej jako średnia arytmetyczna znormalizowanych wartości cech statystycznych. Formuły (5) i (6) prezentują odpowiednio, miarę agregatową bez systemu zróżnicowanych wag i miarę uwzględniającą ten system³:

$$s_r = \frac{1}{m} \sum_{l=1}^m z_{rl}, \quad (5)$$

$$s_r = \frac{1}{m} \sum_{l=1}^m w_l z_{rl}, \quad (6)$$

gdzie:

s_r – wartość miary poziomu rozwoju zjawiska złożonego r-tego obiektu,

w_l – waga ustalona dla l-tej cechy statystycznej.

Skonstruowane miary są unormowane w przedziale [0,1]. Większe ich wartości świadczą o wyższym poziomie rozwoju zjawiska złożonego, dlatego umożliwiają uporządkowanie liniowe badanych obiektów.

5. Uporządkowanie liniowe badanych obiektów (krajów, regionów) według malejących wartości miary agregatowej.

6. Klasyfikacja badanych obiektów – krajów ze względu na poziom rozwoju zjawiska złożonego.

Proponuje się podział krajów na grupy poprzez ustalenie następujących przedziałów wartości miar agregatowych:

³ Tamże.

grupa I – kraje o niskim poziomie rozwoju zjawiska złożonego:

$$s_r \leq \min_r \{s_r\} + \frac{1}{3}R; \quad (7)$$

grupa II – kraje o średnim poziomie rozwoju zjawiska złożonego:

$$\min_r \{s_r\} + \frac{1}{3}R < s_r \leq \max_r \{s_r\} + \frac{2}{3}R; \quad (8)$$

grupa III – kraje o wysokim poziomie rozwoju zjawiska złożonego:

$$\max_r \{s_r\} + \frac{2}{3}R < s_r \leq 1, \quad (9)$$

gdzie:

R – rozstęp wartości agregatywnej miary rozwoju zjawiska złożonego.

Trzeba pamiętać, że zaproponowana klasyfikacja ma charakter umowny i może podlegać modyfikacji (np. można zaproponować większą liczbę klas, jeżeli kraje są bardzo zróżnicowane).

Wnikliwa analiza powinna określać:

- istotność i zmiany w czasie zróżnicowania obiektów (rozstęp, współczynnik zmienności),
- obiekty o najwyższych i najniższych wartościach miary,
- opis otrzymanych grup,
- zmiany lokat poszczególnych obiektów i składu grup w okresach poddanych analizie,
- obiekty o korzystnej i niekorzystnej dynamice zmian w uporządkowaniu liniowym (poprawa lub obniżenie lokaty w kolejnym okresie badania),
- stopień współzależności uporządkowań liniowych otrzymanych w różnych okresach badania.

3. ANALIZA DYNAMIKI ZJAWISK RYNKOWYCH

Analiza dynamiki polega na określeniu rozmiarów i kierunków rozwoju badanych zjawisk w czasie, tzn. ustaleniu stopnia ich wzrostu lub spadku. Wstępne informacje dotyczące tendencji rozwojowych (wzrost, spadek, utrzymanie się na niezmiennym poziomie) uzyskujemy w wyniku przeglądu szeregów czasowych, obrazujących zmiany zjawisk w czasie. Szersza analiza dynamiki wymaga stosowania specjalnych miar umożliwiających ścisły opis i dokładną charakterystykę rozwoju badanego zjawiska.

Miary dynamiki ukazują zmiany bieżących wartości zjawisk w stosunku do poziomu zjawiska z okresu przyjętego za podstawę. W zależności od tej podstawy wyróżnia się miary dynamiki:

- o podstawie stałej, nazywane jednopodstawowymi,
- o podstawie ruchomej, nazywane także łańcuchowymi.

Miary dynamiki o stałej podstawie – służą określaniu, jakie zmiany poziomu zjawiska nastąpiły w kolejnych okresach w porównaniu z okresem podstawowym. Jako podstawę odniesienia przyjmuje się najczęściej poziom danego zjawiska w pierwszym okresie badania. Niekiedy jednak jest to wartość zjawiska rynkowego w pewnym charakterystycznym okresie.

Miary dynamiki o ruchomej podstawie – służą do oceny, jakie zmiany poziomu zjawiska następują z okresu na okres, np. z miesiąca na miesiąc, z roku na rok. Wtedy jako poziom odniesienia przyjmuje się wartość zjawiska z okresu poprzedniego.

Indeksy dynamiki nazywane wskaźnikami dynamiki określają stosunek poziomu zjawiska w dwóch różnych okresach. Indywidualny indeks jednopodstawowy określa procentowe zmiany (wzrost lub spadek) poziomu zjawiska w okresie badanym w stosunku do wielkości tego zjawiska w okresie przyjętym za podstawę.

Indywidualny indeks łańcuchowy określa procentowe zmiany wielkości zjawiska w okresie badanym, w porównaniu z okresem bezpośrednio poprzedzającym okres badany. Średnie tempo przyrostu badanego zjawiska oblicza się zgodnie poniższą formułą:

$$\bar{T} = W_{t/t-1}^{(i)} \cdot 100\% - 100\%, \quad (10)$$

gdzie: $W_{t/t-1}^{(i)}$ – średnia geometryczna z indeksów łańcuchowych,

t – numer okresu badania.

Inną metodą oceny tendencji zmian w czasie zjawisk rynkowych są funkcje trendu. Nie uwzględniają one wpływu otoczenia oraz innych składników procesów rozwojowych na zjawisko rynkowe. Za pomocą modelu tendencji rozwojowej można opisać mechanizm zmian zjawiska, który zależy wyłącznie od jego stanów poprzednich. Parametry trendu odzwierciedlają siłę i kierunek tendencji zmian, dlatego model taki stanowi podstawę do właściwej interpretacji i wnioskowania o prawidłowościach kształtujących zmiany zjawisk rynkowych.

Do konstrukcji funkcji trendu wykorzystuje się zbiór danych typu (*obiekty x okresy*). Są to szeregi czasowe, dotyczące kształtowania się zmiennej objaśnianej w poszczególnych obiektach w wielu analizowanych okresach. Obrazem liczbowym tego zbioru danych jest macierz:

$$\mathbf{D} = [y_{rt}] , \quad (11)$$

gdzie: y_{rt} – obserwacje dotyczące badanego zjawiska,

$r = 1, \dots, n$ – numer obiektu (kraju, regionu),

$t = 1, \dots, k$ – numer okresu.

$$\begin{aligned} Y_{1t} &= \beta_{01} + \beta_{11}t + \xi_{1t} \\ Y_{2t} &= \beta_{02} + \beta_{12}t + \xi_{2t} \end{aligned} \quad (12)$$

$$Y_{nt} = \beta_{0n} + \beta_{1n}t + \xi_{nt}.$$

Modele tendencji rozwojowej określonego zjawiska mogą przybierać różne postacie analityczne, co obrazuje poniższy zapis:

$$Y_{1t} = f_1 (t, \xi_1), \dots, Y_{nt} = f_n (t, \xi_n). \quad (13)$$

Jeżeli to konieczne (gdy smuga punktów empirycznych jest nieciągła lub powikłana), należy dokonać podziału wykresu na części i przeprowadzić aproksymację segmentową

4. PRZESTRZENNA ANALIZA PORÓWNAWCZA STRUKTURY ZJAWISK RYNKOWYCH

Współcześnie podkreśla się dużą rolę struktur ekonomicznych dla funkcjonowania i dynamiki gospodarki. Struktura ekonomiczna jest jednym z czynników kształtujących proces rozwoju społeczno-gospodarczego każdego regionu. Struktura dynamizująca powoduje przyspieszenie rozwoju gospodarczego, a struktura stagnacyjna przyczynia się do zmniejszenia efektywności wykorzystania innych czynników rozwoju.

Wyodrębnienie podobnych struktur ekonomicznych i łączenie ich w homogeniczne grupy umożliwia uporządkowanie otaczającej człowieka rzeczywistości i poznawanie istoty badanych zjawisk gospodarczych. Jest to jeden z podstawowych problemów wielowymiarowej analizy strukturalnej. Do jego realizacji stosuje się metody klasyfikacji.

Klasyfikacja jest jednym z podstawowych zagadnień wchodzących w zakres zainteresowań – zarówno taksonomii numerycznej, jak i wielowymiarowej analizy strukturalnej. Klasyfikacja struktur ekonomicznych oznacza zupełny i rozłączny podział danego, niejednorodnego z punktu widzenia określonych cech strukturalnych, zbioru struktur ekonomicznych na pewną liczbę niepustych podzbiorów, wewnątrznie bardziej jednorodnych, dokonywany na podstawie relacji podobieństwa struktur ekonomicznych. Klasyfikacja struktur ekonomicznych oznacza zarówno czynność podziału zbioru struktur opisanych na obiektach, jak i efekt tej czynności.

Klasyfikacja powinna spełniać trzy podstawowe warunki:

1) Warunek zupełności, zwany inaczej warunkiem adekwatności, polegający na tym, że suma podzbiorów struktur ekonomicznych uzyskanych w wyniku klasyfikacji musi być równa wyjściowemu zbiorowi struktur.

2) Warunek rozłączności oznaczający, że każda z badanych struktur ekonomicznych może należeć tylko do jednego podzbioru.

3) Warunek niepustości oznaczający, że w każdym podzbiorze znajduje się co najmniej jedna struktura ekonomiczna.

Podzbiory uzyskane w wyniku klasyfikacji nazywa się klasami lub grupami. Liczba klas może być ustalona za pomocą określonych kryteriów lub może pozostać nieznana, jak to najczęściej ma miejsce.

Jedynym wewnętrznym kryterium podziału wyjściowego zbioru struktur ekonomicznych jest matematycznie zdefiniowane podobieństwo między nimi. Dlatego klasyfikacja powinna być dokonywana w taki sposób, aby struktury ekonomiczne należące do tej samej klasy były podobne, a struktury ekonomiczne należące do różnych klas – były niepodobne. Należy jednak pamiętać, że każda klasyfikacja jest umowna i nie zmienia tego zastosowanie metod statystycznych formalnie obiektywizujących jej procedurę.

Bardzo rozpowszechnionym kryterium podziału metod taksonomicznych jest hierarchia grupowania. Z tego względu można wyodrębnić hierarchiczne i niehierarchiczne metody klasyfikacji. W efekcie zastosowania metody hierarchicznej uzyskuje się ciąg podziałów, przy czym dla każdego podziału zachowany jest warunek zupełności, rozłączności

i niepustości. Po zastosowaniu metody niehierarchicznej otrzymuje się jeden podział wynikowy.

Przy stosowaniu metod hierarchicznych należy z uzyskanego ciągu podziałów dokonać wyboru tzw. podziału optymalnego, czyli ustalić optymalną liczbę klas, na którą należy podzielić badane struktury ekonomiczne.

Rozpoczęcie procesu grupowania jest kryterium umożliwiającym wyodrębnienie spośród metod hierarchicznych metod aglomeracyjnych i deaglomeracyjnych. Punktem wyjścia w metodach aglomeracyjnych, zwanych niekiedy indukcyjnymi, wstępującymi lub metodami od dołu, jest moment, w którym każda z badanych struktur ekonomicznych stanowi odrębną grupę. Struktury najbardziej podobne – według określonego kryterium – łączone są w klasy. Klasyfikacja kończy się wówczas, gdy wszystkie obiekty znajdują się w jednej klasie.

Punktem wyjścia procesu klasyfikacji dokonywanego z wykorzystaniem metod deaglomeracyjnych, zwanych również dedukcyjnymi, zstępującymi lub metodami od góry, jest moment, w którym wszystkie obiekty należą do jednej klasy. W wyniku klasyfikacji następuje stopniowe rozbijanie tej klasy na kilka mniej licznych i bardziej jednorodnych. Efektem ostatniego etapu klasyfikacji, dokonanego według metody deaglomeracyjnej, jest podział na jednoelementowe klasy.

Przyjmuje się, że klasyfikacja przestrzenna obejmuje podział na klasy zbioru struktur ekonomicznych, opisanych za pomocą jednej cząstkowej cechy strukturalnej dotyczącej jednego okresu badania.

Do przeprowadzenia przestrzennej i przestrzenno-czasowej klasyfikacji struktur ekonomicznych proponuje się wykorzystanie następującego schematu postępowania:

- 1) Normalizacja cech strukturalnych umożliwiająca prezentację kształtu struktur ekonomicznych (obliczenie wskaźników struktury).
- 2) Ustalenie miary zróżnicowania struktur prostych.

Jako miarę odległości struktur prostych proponuje się zastosowanie miary odległości Braya i Curtisa⁴:

$$d_{rs} = \frac{\sum_{l=1}^m |p_{rl} - p_{sl}|}{\sum_{l=1}^m (p_{rl} + p_{sl})} \quad (14)$$

gdzie:

$r, s = 1, \dots, n$ (numer badanego obiektu);

$l = 1, \dots, m$ (numer cechy);

d_{rs} – odległość między r -tym i s -tym obiektem ze względu na poziom danej cechy,

p_{rl} – unormowana wartość liczbową cechy statystycznej w r -tym obiekcie.

⁴ *Taksonomia struktur w badaniach regionalnych*, red. nauk. D. Strahl, Wyd. Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1998, s.47.

3) Wybór metody klasyfikacji.

Przyjęto, że podział na klasy uznaje się za przydatny, jeżeli spełnia następujące warunki:

- liczba klas jednoelementowych nie jest zbyt duża;
- nie występują klasy bardzo liczne.

Zastosowanie hierarchicznej metody klasyfikacji obiektów stwarza konieczność ustalenia tzw. reguły stop do wyboru z uzyskanego ciągu podziałów, podziału optymalnego. Jednym z nich jest ustalenie reguły stop w przypadku, gdy następuje wyraźny wzrost całkowitej wariancji wewnątrzgrupowej (zróżnicowania wewnątrzgrupowego).

4) Rejestracja zmian w czasie, w klasyfikacjach przestrzennych struktur ekonomicznych.

Można również dokonać porównania wyników klasyfikacji struktur uzyskanych jedną ze stosowanych metod, na podstawie informacji statystycznych pochodzących w dwóch różnych okresów.

LITERATURA

- [1] Craig C.S., Douglas S.P., *International Marketing Research*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall 1983.
- [2] *Decyzje marketingowe w przedsiębiorstwie*, pod red. J. Mazur, Warszawa, Difin 2002.
- [3] Duliniec E., *Badania marketingowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Warszawa, PWN 1994.
- [4] Pomykański A., *Nowoczesne strategie marketingów*, Warszawa, Infor 2001.
- [5] Schroeder J. *Badania marketingowe rynków zagranicznych*, Poznań, Wyd. Akademii Ekonomicznej 2002.
- [6] Sobczak E., *Międzynarodowe badania marketingowe – zakres pojęciowy i specyfika*, [w]: Zarządzanie i marketing, pod red. nauk. T. Orzeszko, Prace Naukowe AE, Wrocław 2003 nr 997, s.152-157.
- [7] Strahl D., *Metody programowania rozwoju społeczno-gospodarczego*, Warszawa, PWE 1990.
- [8] *Taksonomia struktur w badaniach regionalnych*, red. nauk. D. Strahl, Wyd. Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1998.

STRESZCZENIE

Celem tego opracowania jest ocena możliwości zastosowania wybranych metod analizy statystycznej w badaniach rynkowych. Ograniczono się do podstawowych elementów oceny zjawisk rynkowych, jak: analiza poziomu rozwoju, dynamiki i struktury zjawisk rynkowych.

SUMMARY

The objective of the study is to assess the possibility of applying selected methods of statistical analysis in market research. The analysis was limited to basic elements as: analysis of the development level, dynamics and structure of market phenomenon.



Beata Bal-Domańska, Danuta Strahl

Wykorzystanie modeli panelowych do opisu rozwoju regionalnego przestrzeni europejskiej

WPROWADZENIE DO PROBLEMATYKI BADAŃ

Modelowanie ekonometryczne odgrywa doniosłą rolę w badaniach procesów rozwojowych. W literaturze przedmiotu panuje powszechne przekonanie, iż właściwym miernikiem do opisu rozwoju regionalnego, a więc dla zobrazowania zamożności (bogactwa) regionu, stopnia rozwoju i dynamiki wzrostu gospodarczego, jest Produkt Krajowy Brutto (por.[1, s. 56]). Ogólnie biorąc, obrazuje on sumę produkcji dóbr i usług wytworzonych przez wszystkie sektory i gałęzie gospodarki w przestrzeni regionalnej, a jednocześnie obejmuje on sumę dochodów uzyskanych z produkcji dóbr i usług w danym regionie. (tzn. z wynagrodzeń pracowników, zysków firm, dochodów z własności, itp.).

Ujęcie gospodarki w modelach zmieniało się na przestrzeni lat. Niezależnie od teorii i ujęcia potencjał ludzki (kapitał fizyczny) był traktowany jako jeden z kluczowych czynników rozwoju gospodarczego. Wymienione czynniki działają w różnych przestrzeniach terytorialnych w tym w przestrzeni regionalnej.

Poniżej podjęto próbę wyjaśnienia wpływu stopy (poziomu) i struktury zatrudnienia na kształtowanie się PKB na jednego mieszkańca w przestrzeni regionów Unii Europejskiej, w latach 1999-2002. Do tego celu wykorzystano funkcję produkcji, w której wielkość produkcji (PKB *per capita*) zależy od poziomu (stopy) zatrudnienia lub jego struktury. Celem niniejszego badania nie była konstrukcja rozbudowanego modelu, lecz jedynie określenie wpływu stopy i struktury zatrudnienia na zamożność

regionów. Do estymacji modelu wykorzystano panel o regionach (NTS-2) 24¹ krajów Unii Europejskiej w okresie 4 lat. Pozwoliło to na uwzględnienie w modelu specyfiki poszczególnych gospodarek, a także zmienności czynników w czasie.

Artykuł zbudowany jest w sposób następujący: w pierwszej części omówiono krótko metody i specyfikę estymacji modeli panelowych, w dalszej części scharakteryzowano zmienne modeli. Na końcu przedstawiono ich specyfikację oraz omówiono wyniki estymacji.

2. METODY ESTYMACJI MODELI PANELOWYCH

Najogólniej ekonometryczny model dla danych panelowych można zapisać jako:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_{it}^T x_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (1.)$$

gdzie i oznacza kolejny obiekt badania ($i = 1, 2, \dots, N$), natomiast t kolejny okres badania ($t = 1, 2, \dots, T$), x_{it} jest wektorem zmiennych objaśniających. Parametr α_i (tzw. efekt losowy) przechwytyje wpływ tych zmiennych, które są charakterystyczne dla i -tego obiektu i są stałe w czasie.

Konstrukcja tak zapisanego modelu przewiduje możliwość wprowadzenia zmiennych parametrów. Stwarza to szeroką możliwość zastosowania modelu oraz umożliwia rozwiązanie niektórych problemów ekonometrycznych, jak np. pozwala na uniknięcie błędów wynikających z nieuwzględnienia ważnej zmiennej, użycia zmiennych zastępczych lub danych zagregowanych, nieuwzględnienia nieliniowego charakteru modelu. [por. 2, 3, 4, 5, 6]

W szczególnym przypadku (gdy $\alpha_{it} = \alpha$, $\beta_{it} = \beta$) oceny parametrów strukturalnych modelu mogą zostać oszacowane z wykorzystaniem tzw. *pooled* estymatora (KMNK). W podejściu tym wszystkie obiekty traktowane są jako homogeniczne, a odchylenia wartości empirycznej zmiennej objaśnianej od jej wartości teoretycznej, spowodowane są jedynie składnikiem losowym, którego rozkład jest taki sam i niezależny dla wszystkich jednostek we wszystkich okresach ($\varepsilon_{it} \sim \text{IID}(0, \sigma_\varepsilon^2)$). Jednak zwykle (przy małym T) zakłada się tylko $\alpha_{it} = \alpha_i$, $\beta_{it} = \beta$.

Natomiast, jeśli potraktujemy efekty indywidualne α_i , jako N stałych nieznanymi parametrów, to taki model będziemy nazywać modelem ze zmiennymi sztucznymi². Wprowadzenie efektów indywidualnych pozwoli na uchwycenie różnicowania pomiędzy regionami wynikającego z położenia w przestrzeni regionalnej, ekonomicznej i politycznej sytuacji, systemu zarządzania.

¹ Liczba krajów jest mniejsza ze względu na brak danych.

² Inne nazwy: z efektami ustalonymi, z dekompozycją wyrazu wolnego, ang. FE - *fixed effect*, LSDV - *least squares dummy variable*.

Alternatywą dla podejścia, w którym efekty indywidualne traktowane są jako parametry do oszacowania, jest traktowanie zróżnicowań pomiędzy obiektami jako zmiennych losowych. Założenie o losowym wyrazie wolnym wprowadza się, gdyż traktowany jest on jako kombinacja efektów wielu nieznanymi czynników oddziałujących na modelowany proces.

Model z efektami losowymi można zapisać jako:

$$y_{it} = \mu + \beta^T x_{it} + c_i + \varepsilon_{it}, \quad \varepsilon_{it} \sim \text{IID}(0, \sigma_\varepsilon^2); \quad c_i \sim \text{IID}(0, \sigma_c^2) \quad (2.)$$

gdzie: c_i – oznacza zmienną losową, wyrażającą zakłócenie losowe dla i -tego obiektu³.

Niedogodnością takiej konstrukcji modelu jest fakt, że indywidualne efekty losowe c_i stają się nieodróżnialne od składnika losowego ε_{it} . Jedynym, co możemy zaobserwować w rzeczywistości jest łączny składnik losowy v_{it} postaci:

$$v_{it} = c_i + \varepsilon_{it} \quad (3.)$$

Dlatego analizę istoty zróżnicowań pomiędzy obiektami można przeprowadzić jedynie na podstawie wielkości składowej wariancji składnika losowego, charakteryzującej losowe efekty indywidualne, $\text{var}(c_i)$.

Założenia stosowania estymatora z efektami losowymi $\hat{\beta}_{UMNK}$:

$$E(\varepsilon_{it} \varepsilon_{is}) = 0 \quad (4.) \quad E(x_{it} c_j) = 0 \quad (7.)$$

$$E(c_i c_j) = 0 \quad (5.) \quad E(x_{it} \varepsilon_j) = 0 \quad (8.)$$

$$E(\varepsilon_{it} c_j) = 0 \quad (6.)$$

W tak sformułowanym modelu występuje korelacja składnika losowego dla tych samych obiektów i brak korelacji składników losowych dla różnych obiektów w różnych okresach, dlatego do jego estymacji wykorzystywana jest UMNK. Estymatorem parametrów jest macierzowo ważona średnia estymatora wewnątrzgrupowego $\hat{\beta}_{FE}$ i międzygrupowego $\hat{\beta}_M$. Model taki można zapisać jako:

$$(y_{it} - \theta \bar{y}_i) = c(1 - \theta) + (x_{it} - \theta \bar{x}_i) + \varepsilon_{it} \quad (9.)$$

$$\text{gdzie:} \quad \theta = 1 - \left(\frac{\sigma_\varepsilon^2}{\sigma_\varepsilon^2 + T \sigma_c^2} \right)^{0,5} \quad (10.)$$

σ_ε^2 - wariancja składnika losowego,

σ_c^2 - wariancja losowych efektów indywidualnych.

Wprowadzenie zmiennych wyrazów wolnych w przestrzeni modelowanych obiektów wymaga, aby zweryfikować, czy rzeczywiście wykazują one

³ Za Wooldridgem symbolu c użyto w modelach z efektami losowymi dla podkreślenia, że jest to nieobserwowalna zmienna losowa, a nie parametr jak w modelach z efektami ustalonymi [por. 7].

istotną zmienność. W tym celu wykorzystywany jest test F – dla modeli z efektami ustalonymi oraz test Breuscha-Pagana oparty na mnożnikach Lagrange'a – dla modeli z efektami losowymi.

Test F umożliwia sprawdzenie łącznej istotności zmiennych sztucznych, odpowiadających efektom indywidualnym dla każdego obiektu badania. Hipotezę umożliwiającą zweryfikowanie założenia o stałości wyrazów wolnych możemy sformułować w następujący sposób

$$H_0: \alpha_{it} = \alpha = \text{const}, i=1, \dots, N; t=1, \dots, T.$$

Powyższą hipotezę weryfikuje się na podstawie statystyki:

$$F = \frac{(\sum e_{KMNK}^2 - \sum e_{FE}^2)/(N-1)}{(\sum e_{KMNK}^2)/(NT-N-K)} \quad (11.)$$

gdzie: $\sum e_{KMNK}^2$ – oznacza sumę kwadratów reszt modelu oszacowanego KMNK na podstawie wszystkich obserwacji,
 $\sum e_{FE}^2$ – oznacza sumę kwadratów reszt modelu oszacowanego przy zastosowaniu estymatora wewnątrzgrupowego.

Statystyka ta ma rozkład F o $N-1$ i $NT-N-K$ stopni swobody. Odrzucenie H_0 wskazuje na słuszność efektów indywidualnych.

W przypadku modelu z efektami losowymi wykorzystanie powyższego testu nie jest możliwe, ponieważ efekty indywidualne nie stanowią dodatkowych zmiennych, są natomiast częścią składnika losowego. Do oceny słuszności wprowadzenia efektów indywidualnych dla modeli z efektami losowymi wykorzystywany jest test mnożników Lagrange'a Breuscha-Pagana. W teście tym weryfikujemy $H_0: \delta_c^2 = 0; H_1: \delta_c^2 \neq 0$. Prawdziwość hipotezy zerowej oznacza, że wprowadzenie efektów indywidualnych nie zmienia wariancji, a więc wariancja efektów indywidualnych jest zerowa, czyli ich wprowadzanie jest zbędne. Powyższą hipotezę weryfikuje się na podstawie statystyki:

$$LM = \frac{NT}{2(T-1)} \left[\frac{\sum_{i=1}^N \left(\sum_{t=1}^T e_{it} \right)^2}{\sum_{i=1}^N \left(\sum_{t=1}^T e_{it}^2 \right)} - 1 \right] \quad (12.)$$

gdzie: e_{it} – wartości reszt dla modelu oszacowanego za pomocą KMNK.

Statystyka LM ma rozkład χ^2 z jednym stopniem swobody. Efekty indywidualne są istotne, jeśli wartość statystyki LM przewyższa odpowiednią wartość krytyczną.

Wybór, kiedy należy traktować efekty indywidualne jako losowe lub ustalone, nie jest łatwy. Kwestia ta jest szczególnie istotna, wtedy gdy

mamy do czynienia z panelem o małej liczbie obserwacji po czasie T , a dużą liczbą obiektów badania N . Jeżeli mamy jedynie kilka obserwacji o danym obiekcie, to szczególnie ważne staje się takie ich wykorzystanie, aby móc w sposób najlepszy wychwycić różnice pomiędzy obiektami badania. W takim przypadku oceny parametrów strukturalnych uzyskane na podstawie obu estymatorów mogą różnić się znacząco [por. 5].

Założenie o niezależności efektów indywidualnych i zmiennych objaśniających można zweryfikować za pomocą testu Hausmana, który testuje, czy wyniki uzyskane na podstawie estymatorów $\hat{\beta}_{UMNK}$ i $\hat{\beta}_{FE}$ są znacząco różne. Zgodnie z ideą tego testu, przy założeniu $E(C_i X_{ij}) = 0$, estymator $\hat{\beta}_{UMNK}$ jest bardziej efektywny od estymatora $\hat{\beta}_{FE}$ jednak uzyskane oceny nie powinny różnić się istotnie.

Sprawdzenia poprawności estymacji z użyciem obu estymatorów $\hat{\beta}_{UMNK}$ i $\hat{\beta}_{FE}$ można dokonać przy wykorzystaniu statystyki danej wzorem:

$$H = (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{UMNK})^T \cdot [\hat{V}(\hat{\beta}_{FE}) - \hat{V}(\hat{\beta}_{UMNK})]^{-1} \cdot (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{UMNK}) \quad (13.)$$

Statystyka H ma asymptotyczny rozkład χ^2 z k stopniami swobody (k – liczba zmiennych objaśniających).

3. CHARAKTERYSTYKA ZMIENNYCH MODELU

Do badania wzięto zmienne o produkcie krajowym brutto i rynku pracy w przekroju regionów Unii Europejskiej na poziomie NTS-2 w latach 1999-2002. Dobór lat był uwarunkowany dostępnością danych statystycznych. Ze względu na przedłużony okres publikowania danych o PKB do badania możliwe było wzięcie jedynie zmiennych z czterech lat – do 2002 roku włącznie. Kolejną niedogodnością był brak danych dla niektórych okresów lub regionów. W przypadku modeli panelowych istnieje możliwość estymacji na podstawie panelu niezbilansowanego, nie mniej jednak zdecydowano się wyeliminować z badania te obiekty, dla których nie było dużej liczby danych. Takie podejście umożliwia „porównywalność” otrzymanych wyników. I tak, z modelu usunięto wszystkie regiony holenderskie ze względu na brak danych o strukturze zatrudnienia we wszystkich badanych latach. Dla regionów, dla których brakowało pojedynczych obserwacji, dane oszacowano na podstawie pozostałych informacji.

Ostatecznie przedstawione modele zostały oszacowane na podstawie obserwacji o 240 regionach⁴. Dane zostały zaczerpnięte z bazy EUROSTATU⁵.

Jako zmienną objaśnianą wzięto wielkość PKB *per capita* wyrażoną w PPS (lub jej logarytm w modelach o postaci potęgowej). Zmiennymi objaśniającymi w zależności od modelu są:

uAgri_{it} – udział zatrudnionych w sektorze A i B (rolnictwo, łowiectwo, myślistwo i łowiectwo) w ogólnej liczbie zatrudnionych w %,

uIndu_{it} – udział zatrudnionych w sektorze od C do F (przemysł i budownictwo) w ogólnej liczbie zatrudnionych w %,

uServ_{it} – udział zatrudnionych w sektorze od G do P (usług z wyłączeniem organizacji terytorialnych i organów) w ogólnej liczbie zatrudnionych w %,

Agri_{it} – liczba zatrudnionych w sektorze A i B (rolnictwo, łowiectwo, myślistwo i łowiectwo) w tys. osób,

Indu_{it} – liczba zatrudnionych w sektorze od C do F (przemysł i budownictwo) w tys. osób,

Serv_{it} – liczba zatrudnionych w sektorze od G do P (usług z wyłączeniem organizacji terytorialnych i organów) w tys. osób,

Emp_r – stopa (poziom zatrudnienia) mierzony udziałem zatrudnionych w aktywnych zawodowo (w %).

Podstawowe statystyki opisowe dla wybranych zmiennych podano w tab. 1.

Tabela 1. Statystyki opisowe wybranych zmiennych opisujących regiony Unii Europejskiej w latach 1999-2002

Statystyki opisowe	PKB <i>per capita</i>	<i>uAgri</i>	<i>uIndu</i>	<i>uServ</i>
Średnia	18895,0	0,07	0,27	0,66
Odchylenie standardowe	7148,8	0,09	0,07	0,11
Współczynnik zmienności	38%	116%	27%	17%
Mediana	18922,5	0,05	0,26	0,67
Skośność	1,3	2,35	0,15	-0,14
Minimum	5944,8	0,00	0,08	0,33
Maksimum	66760,9	0,48	0,46	1,13

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTATU.

⁴ Z badania usunięto wszystkie regiony holenderskie (11), 2 niemieckie (Brandenburg – Norost, Brandenburg – Südwest). W modelach gdzie zmienna jest wskaźnik zatrudnienia dodatkowo usunięto region Corse.

⁵ <http://epp.eurostat.cec.eu.int>

Na podstawie ogólnej analizy relacji pomiędzy PKB a strukturą zatrudnienia można wskazać, że regiony o najwyższym PKB *per capita* to te, w których dominuje zatrudnienie w sektorze usługowym. Są to głównie regiony, w których udział zatrudnienia w sektorze usługowym znacznie przewyższa poziom w stosunku do innych badanych regionów. W dwóch regionach o najwyższym PKB *per capita*, tj. Région de Bruxelles-Capitale oraz Inner London, struktura zatrudnienia kształtuje się na poziomie około 90% w sektorze usługowym, około 0,1% w rolnictwie a w sektorze przemysłowym 8-10% (por. tab. 2 i 3). Należy jednakże pamiętać, że są to specyficzne regiony, które skupiają wiele funkcji ogólnopaństwowych, a także gdzie swoje siedziby mają duże instytucje finansowe, co zniekształca obraz zamożności tych regionów. Tak sytuacja będzie charakterystyczna także dla innych regionów, w których siedzibę ma stolica państwa, np. region praski, itp.

Tabela 2. Regiony Unii Europejskiej o najwyższym PKB *per capita* w latach 1999-2002 a struktura zatrudnienia

Region	Rok	PKB <i>per capita</i>	Rolnictwo		Przemysł		Usługi	
			udział	pozycja	udział	pozycja	udział	pozycja
<i>lu Luxembourg (Grand-Duché)</i>	2001	43646,5	1,4%	821	22,5%	678	75,7%	181
<i>be Région de Bruxelles-Capitale</i>	1999	44518,3	0,1%	957	10,8%	949	89,1%	15
<i>lu Luxembourg (Grand-Duché)</i>	2002	45026	1,4%	826	21,9%	721	77,8%	136
<i>be Région de Bruxelles-Capitale</i>	2000	47084,1	0,1%	958	10,7%	951	89,3%	13
<i>be Région de Bruxelles-Capitale</i>	2001	48902,2	0,1%	960	10,8%	950	89,2%	14
<i>be Région de Bruxelles-Capitale</i>	2002	49644,6	0,1%	959	10,1%	953	89,8%	11
<i>Uki Inner London</i>	1999	53874,9	0,1%	955	8,8%	956	91,1%	8
<i>Uki Inner London</i>	2000	58563,9	0,2%	951	8,3%	958	91,6%	7
<i>Uki Inner London</i>	2001	61210,4	0,1%	954	8,0%	959	91,8%	6
<i>Uki Inner London</i>	2002	66760,9	0,1%	952	7,6%	960	92,2%	5

Pozycja podawana jest od zjawiska o najwyższej wartości (1) do wartości najniższej (960).

Ze względu na brak danych ranking sporządzony na podstawie danych o 240 regionach UE. Z badania usunięto wszystkie regiony holenderskie, 2 niemieckie (Brandenburg – Nordost, Brandenburg – Südwest).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTATU.

Tabela 3. Regiony Unii Europejskiej o najwyższym PKB *per capita* w 2002 roku a struktura zatrudnienia

Region	PKB <i>per capita</i>	Rolnictwo		Przemysł		Usługi	
		udział	Pozycja	udział	pozycja	udział	pozycja
<i>de Oberbayern</i>	33453,6	2,5%	174	25,5%	128	72,0%	89
<i>se Stockholm</i>	33487,9	0,4%	232	15,6%	225	84,0%	8
<i>itd Provincia Autonoma Bolzano-Bozen</i>	33783,4	7,3%	63	25,5%	129	67,2%	129
<i>ukj Berkshire, Bucks and Oxfordshire</i>	34251	1,1%	214	16,7%	218	82,1%	14
<i>at Wien</i>	36602,9	0,5%	229	15,4%	226	84,1%	7
<i>fr Île de France</i>	37267,3	0,4%	235	16,2%	221	83,5%	10
<i>de Hamburg</i>	39766,3	0,5%	228	16,7%	219	82,8%	12
<i>lu Luxembourg (Grand-Duché)</i>	45026	1,4%	205	21,9%	178	77,8%	39
<i>be Région de Bruxelles-Capitale</i>	49644,6	0,1%	240	10,1%	239	89,8%	3
<i>uki Inner London</i>	66760,9	0,1%	239	7,6%	240	92,2%	2

Pozycja podawana jest od zjawiska o najwyższej wartości (1) do wartości najniższej (240).

Ze względu na brak danych ranking sporządzony na podstawie danych o 240 regionach UE.

Z badania usunięto wszystkie regiony holenderskie, 2 niemieckie (Brandenburg – Nordost, Brandenburg – Südwest).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTATU.

Tabela 4. Regiony Unii Europejskiej o najniższym PKB *per capita* w latach 1999-2002 a struktura zatrudnienia

Region	Rok	PKB <i>per capita</i>	Rolnictwo		Przemysł		Usługi	
			udział	pozycja	udział	pozycja	udział	pozycja
<i>pl Lubelskie</i>	1999	5944,8	47,2%	3	17,6%	855	35,2%	954
<i>pl Podkarpackie</i>	1999	6143,3	43,7%	9	23,2%	645	33,1%	960
<i>pl Podlaskie</i>	1999	6209,9	41,3%	12	19,7%	795	39,0%	951
<i>hu Észak-Alföld</i>	1999	6241,6	10,1%	195	31,0%	250	58,9%	735
<i>lv Latvia</i>	1999	6341,2	17,0%	104	23,9%	603	59,1%	731
<i>pl Lubelskie</i>	2000	6385,6	47,9%	2	16,4%	888	35,6%	952
<i>hu Észak-Magyarország</i>	1999	6456,3	6,0%	377	37,6%	74	56,4%	783
<i>pl Podkarpackie</i>	2000	6512	44,8%	7	21,9%	720	33,3%	959
<i>pl Świętokrzyskie</i>	1999	6555,4	44,0%	8	22,1%	707	34,0%	957
<i>sk Východné Slovensko</i>	1999	6588,9	6,6%	333	33,7%	147	59,7%	712

Pozycja podawana jest od zjawiska o najwyższej wartości (1) do wartości najniższej (960).

Ze względu na brak danych ranking sporządzony na podstawie danych o 240 regionach UE.

Z badania usunięto wszystkie regiony holenderskie, 2 niemieckie (Brandenburg – Nordost, Brandenburg – Südwest).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTATU.

Tabela 5. Regiony Unii Europejskiej o najniższym PKB *per capita* w 2002 roku a struktura zatrudnienia

Region	PKB <i>per capita</i>	Rolnictwo		Przemysł		Usługi	
		udział	pozycja	udział	pozycja	udział	pozycja
pl Lubelskie	6764,2	37,8%	1	19,1%	203	43,1%	240
pl Podkarpackie	6891,2	29,8%	8	26,7%	107	43,5%	238
pl Warmińsko-Mazurskie	7217,4	17,7%	22	28,5%	84	53,8%	213
pl Podlaskie	7435,1	33,4%	4	20,1%	192	46,4%	234
pl Świętokrzyskie	7557,3	33,3%	5	23,5%	151	43,2%	239
hu Észak-Magyarország	7901,6	4,7%	113	36,6%	21	58,7%	194
pl Opolskie	7917,2	17,5%	23	30,9%	61	51,6%	221
hu Észak-Alföld	7990,1	7,8%	59	33,3%	37	58,9%	190
sk Východné Slovensko	8200,4	4,9%	105	33,3%	36	61,7%	170
lv Latvia	8248,5	15,1%	28	24,4%	140	60,5%	181

Pozycja podawana jest od zjawiska o najwyższej wartości (1) do wartości najniższej (240). Ze względu na brak danych ranking sporządzony na podstawie danych o 240 regionach UE. Z badania usunięto wszystkie regiony holenderskie, 2 niemieckie (Brandenburg – Nordost, Brandenburg – Südwest).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EUROSTATU.

Regiony o najniższym poziomie PKB *per capita* charakteryzują się najniższą strukturą zatrudnienia w sektorze usługowym oraz najwyższą w sektorze rolniczym (por. tab. 4 i 5). Tak więc, są to regiony typowo rolnicze. Zatrudnienie w przemyśle, w tych regionach, należy do przeciętnych.

Powyżej podano ogólną charakterystykę regionów ze względu na zależność pomiędzy strukturą zatrudnienia a wielkością PKB *per capita*. Poniżej przedstawiono wyniki analizy ekonometrycznej, która pozwoli na określenie relacji pomiędzy badanymi zjawiskami w przestrzeni regionów Unii Europejskiej.

4. STRUKTURA ZATRUDNIENIA A PKB – SPECYFIKACJA MODELI I WYNIKI ESTYMACJI

Ekonometryczną analizę wpływu powiązań pomiędzy rynkiem pracy a PKB rozpoczęto od analizy modelu obrazującego wpływ struktury zatrudnienia na PKB *per capita*. Dla zbadania wspomnianych relacji oszacowano funkcję potęgową postaci:

$$\ln PKB_{it} = \beta_1 \ln uAgri_{it} + \beta_2 \ln uIndu_{it} + \beta_3 \ln uServ_{it} + \beta_i + \varepsilon_{i,t} \quad (25.)$$

gdzie:

PKB_{it} – produkt krajowy brutto *per capita* w i -tym regionie w t -tym okresie czasu (w PPS),

$uAgri_{it}$ – udział zatrudnionych w sektorze A i B (rolnictwo, łowiectwo, myślistwo i łowiectwo) w ogólnej liczbie zatrudnionych w okresie t w i – tym regionie (w %),

$uIndu_{it}$ – udział zatrudnionych w sektorze od C do F (przemysł i budownictwo) w ogólnej liczbie zatrudnionych w okresie t w i – tym regionie (w %),

$uServ_{it}$ – udział zatrudnionych w sektorze od G do P (usług z wyłączeniem organizacji terytorialnych i organów) w ogólnej liczbie zatrudnionych w okresie t w i – tym regionie (w %),

β_m – średniookresowe odchylenia produktu krajowego brutto w i -tym regionie w warunkach *ceteris paribus*.

W badaniu przyjęto założenie, że PKB *per capita* zależy od struktury zatrudnienia, ale także od czynników regionalnych. Czynniki te zawarto w modelu poprzez odpowiednie efekty indywidualne. Znaczenie czynników regionalnych wynika z odmiennej sytuacji strukturalnej, różnym poziomie rozwoju regionalnego, zasobach, itd. w poszczególnych regionach Unii Europejskiej.

W tab. 6 zaprezentowano wyniki oszacowania ocen parametrów strukturalnych otrzymane z wykorzystaniem estymatora za zmiennymi sztucznymi oraz RE (dla modelu z efektami losowymi). Otrzymany model nie można poddać standardowemu wnioskowaniu ze względu na nieznajomość rozkładu składnika zakłócającego. Pomimo tego w nawiasach obok ocen parametrów strukturalnych podano błędy średnie ocen, a pod statystykami do testów podano prawdopodobieństwo empiryczne.

Otrzymane wyniki pokazują, że wzrostowi udziału zatrudnionych w przemyśle⁶ i rolnictwie nie towarzyszył wzrost poziomu PKB *per capita* w przestrzeni badanych regionów UE. Natomiast wyraźnie dodatni wpływ na poziom PKB *per capita* na szczeblu regionalnym państw UE wykazuje zatrudnienie w sektorze usług. Wyniki te są zgodne z wstępną analizą danych, w których współczynnik korelacji między PKB *per capita* a udziałem pracujących w przemyśle, był bliski zera.

⁶ Sektorem przemysłowym będą nazywane sekcje EKD od C do F, rolnictwem sekcje A i B, usługi – sekcje od G do P.

Tabela 6. Wyniki estymacji modelu potęgowego $\ln PKB$ dla regionów 24 krajów członkowskich UE

Wyszczególnienie	FE (LSDV)	UMNK (RE)	
$\ln uAgri$	-0,14 (0,06) *	-0,13 (0,02) *	-0,12 (0,01) *
$\ln uIndu$	-0,41 (0,1) *	-0,21 (0,04) *	-0,11 (0,04) *
$\ln uServ$	0,82 (0,19) *	0,81 (0,09) *	0,65 (0,08) *
$\ln S_n$	-	-	-0,40 (0,04) *
wyraz wolny	8,141 – 9,941	9,43 (0,11)	9,59 (0,11)
R^2	0,337 (0,987)	0,336	0,423
	$F = 114,269 (0,000)$	$LM = 1331,64 (0,00)$	$LM = 1247,84 (0,00)$
H	39,2524 (0,00)		

W nawiasach przy ocenach parametrów strukturalnych podano wartości błędów średnich ocen – *robust standard errors* (* - ocena istotna przy poziomie 0,05); przy wartościach statystyki F , LM oraz H *p-value*. W tab. podano podstawowe statystyki weryfikujące model, pomimo, że nie można przeprowadzić standardowego wnioskowania ze względu na nie znajomość rozkładu składnika zakłócającego.

Źródło: obliczenia własne.

Ogólnie biorąc, poziomy elastyczności udziału zatrudnionych w poszczególnych sektorach względem PKB *per capita* są poniżej jedności. Najsilniej PKB *per capita* reaguje na zmianę liczby zatrudnionych w sektorze usługowym, a więc z punktu widzenia zamożności gospodarki zwiększenie zatrudnienia w tym sektorze jest najkorzystniejsze⁷. Najsłabszy wpływ na poziom PKB *per capita* w przestrzeni regionalnej państw UE ma udział zatrudnionych w rolnictwie.

Przyjmując wyniki testów dla analizowanych modeli za prawidłowe, należy uznać, że oceny parametrów strukturalnych są istotne dla każdej zmiennej przy poziomie istotności 0,05. Efekty indywidualne są istotne zarówno dla modelu z efektami ustalonymi, jak i efektami losowymi, co oznacza, że modele uwzględniające heterogeniczność badanej populacji dają lepsze oszacowania. Natomiast wartość statystyki Hausmana wskazuje na wystąpienie korelacji pomiędzy zmiennymi objaśniającymi a efektami indywidualnymi, co wskazywałoby na przyjęcie estymatora wewnątrzgrupowego, jako bardziej efektywnego. Ponadto reszty modelu wykazują autokorelację, co powoduje, że estymatory parametrów strukturalnych tracą efektywność, stąd oszacowano ponownie model z wykorzystaniem procedur dla modeli z autokorelacją. Wyniki tak uzyskanych ocen parametrów strukturalnych zaprezentowano w tab. 7.

W porównaniu z wcześniejszymi wynikami otrzymane oceny parametrów są nieco niższe.

Elastyczność udziału zatrudnionych w sektorze usługowym i przemyśle kształtuje się na podobnym poziomie, z tym, że oddziałują one odmiennie na PKB *per capita*: zmienna *Serv* ma dodatni wpływ, a zmienna *Indu* – ujemny. Elastyczność udziału zatrudnionych w rolnictwie jest ujemna

⁷ Przy czym należy wziąć pod uwagę, że wysoki wpływ sektora usługowego może być następstwem struktury zatrudnienia z dominującą rolą tego sektora.

i jednocześnie niska, co świadczy o nikłym wpływie tego sektora na zamożność regionów. Można więc uznać, iż zauważalny wpływ na rozwój regionalny Unii Europejskiej, ilustrowany wartością PKB *per capita*, w badanym okresie, miał udział pracujących w sektorze usług.

Analiza efektów indywidualnych pozwala wskazać te regiony, które przy takiej samej strukturze zatrudnienia generują różny poziom PKB *per capita*. I tak, do regionów o najwyższych efektach indywidualnych należą regiony krajów 15-tki. W tab. 8. i 9. podano odpowiednio regiony, które przy analogicznej strukturze zatrudnienia generują najwyższy i najniższy poziom PKB *per capita*.

Tabela 7. Wyniki estymacji modelu potęgowego $\ln PKB$ dla regionów 24 krajów członkowskich UE – model z autokorelacją

Wyszczególnienie	LSDV	UMNK (RE)
$\ln uAgri$	-0,09 (0,02) *	-0,14 (0,02) *
$\ln uIndu$	-0,31 (0,05) *	-0,23 (0,04) *
$\ln uServ$	0,34 (0,08) *	0,31 (0,07) *
wyraz wolny	8,50 - 9,94	9,19 (0,1)
	$F = 231,1 (0,000)$	$LM = 682,51 (0,00)$
H	33,56 (0,00)	

W nawiasach przy ocenach parametrów strukturalnych podano wartości błędów średnich ocen (* - ocena istotna przy poziomie 0,05); przy wartości statystyki F , LM oraz H p -value. Model oszacowany z uwzględnieniem autokorelacji.

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 8. Regiony o najwyższych efektach indywidualnych.

Region NTS-2	Efekty indywidualne	Miejsce
lu00 Luxembourg (Grand-Duché)	9,9439	1
itd1 Provincia Autonoma Bolzano-Bozen	9,8781	2
itd5 Emilia-Romagna	9,8176	3
gr24 Sterea Hellada	9,7839	4
ie02 Southern and Ekstern	9,7715	5
Es22 Comunidad Foral de Navarra	9,7687	6
De21 Oberbayern	9,7677	7
De11 Stuttgart	9,767	8
Itc4 Lombardia	9,7624	9
Itd3 Veneto	9,7619	10

Źródło: Opracowanie własne.

Pierwsze w uporządkowaniu 72 regiony o najwyższych efektach indywidualnych to regiony „starej”15-stki UE. Pierwszym, w tym uporządkowaniu, regionem z nowego rozszerzenia jest region Praga - Republika Czeska (73 pozycja), kolejnym Słowenia (87), region Bratysławski – Słowacja (99), Cypr (144), mazowiecki – Polska (152), Közép-Magyarország – Węgry (153), Jihozápad – Republika Czeska (159).

Tabela 9. Regiony o najniższych efektach indywidualnych.

Region NTS-2	Efekty indywidualne	Miejsce
fr94 Reunion (FR)	8,6073	231
fr93 Guyane (FR)	8,5935	232
es63 Ciudad Autónoma de Ceuta (ES)	8,5886	233
pl34 Podlaskie	8,5822	234
pl62 Warmińsko-Mazurskie	8,5654	235
hu32 Észak-Alföld	8,5336	236
lv00 Latvia	8,5248	237
hu31 Észak-Magyarország	8,5169	238
pl31 Lubelskie	8,5117	239
sk04 Východné Slovensko	8,504	240

Źródło: Opracowanie własne.

Regiony polskie należą do najsłabszych regionów Unii Europejskiej ze względu na poziom PKB *per capita*. Pozycję regionów Polski przedstawiono w tab. 10.

Dodatkowo oszacowano model, w którym uwzględniono zmienną sztuczną przyjmującą wartość 1 dla krajów ostatniego rozszerzenia (S_n). Jak widać z wyników zawartych w tab. 6, zmienna ta ma istotny wpływ na poziom objaśnianej, co wskazuje, że w 10 krajach członkowskich ostatniego rozszerzenia wartość PKB *per capita* przy tej samej strukturze zatrudnienia jest niższa.

Tabela 10. Pozycja regionów Polski ze względu na wielkość efektów indywidualnych.

Region NTS-2	Efekty indywidualne	Miejsce
pl31 Lubelskie	8,5117	239
pl62 Warmińsko-Mazurskie	8,5654	235
pl34 Podlaskie	8,5822	234
pl32 Podkarpackie	8,6196	230
pl33 Świętokrzyskie	8,679	226
pl43 Lubuskie	8,6918	223
pl52 Opolskie	8,7194	221
pl21 Małopolskie	8,7316	220
pl42 Zachodniopomorskie	8,7605	219
pl63 Pomorskie	8,7862	217
pl61 Kujawsko-Pomorskie	8,7931	216
pl11 Łódzkie	8,817	214
pl51 Dolnośląskie	8,8395	212
pl41 Wielkopolskie	8,9568	202
pl22 Śląskie	8,9593	200
pl12 Mazowieckie	9,1534	152

Źródło: Opracowanie własne.

Z powyższego wynika, że wpływ struktury zatrudnienia na poziom PKB *per capita* w krajach 15-stki i nowych członków Unii różni się znacznie,

dlatego badanie powtórzono dla tych dwóch grup państw. Wyniki oszacowania podano w tab. 11 i 12. Model, dla krajów 15-stki oszacowano na podstawie 199 regionów, natomiast dla krajów ostatniego rozszerzenia na podstawie 41 regionów.

Tabela 11. Wyniki estymacji modelu potęgowego lnPKB dla regionów 10 (nowych) krajów członkowskich UE (zmiennie objaśniające w postaci udziałów)

Wyszczególnienie	FE (LSDV)	UMNK (RE)
$\ln u_{Agri}$	-0,19 (0,09) *	-0,23 (0,04) *
$\ln u_{Indu}$	-0,65 (0,2) *	-0,48 (0,1) *
$\ln u_{Serv}$	0,4 (0,24) **	0,27 (0,14) *
wyraz wolny	7, 83 – 8,57	8,25 (0,21)
R^2	0,35 (0,975)	0,438
	$F = 42,44 (0,000)$	$LM = 201,81 (0,00)$
H	4,88 (0,18)	

W nawiasach przy ocenach parametrów strukturalnych podano wartości błędów średnich ocen – *robust standard errors* (* - ocena istotna przy poziomie 0,05, ** - ocena istotna przy poziomie 0,1); przy wartości statystyki F , LM oraz H p -value.

Źródło: obliczenia własne.

Podsumowując efekty estymacji obydwu modeli, należy zaznaczyć, że oceny parametrów strukturalnych są na ogół istotne, przy poziomie istotności 0,05. W każdym z modeli wprowadzanie efektów indywidualnych było zasadne, co potwierdzone zostało przez testy. W przypadku modelu dla krajów ostatniego rozszerzenia efektywniejszym okazał się model z efektami losowymi, dla krajów 15-stki model z efektami ustalonymi.

Tabela 12. Wyniki estymacji modelu potęgowego lnPKB dla regionów 14 (starych) krajów członkowskich UE (zmiennie objaśniające w postaci udziałów)

Wyszczególnienie	FE (LSDV)	UMNK (RE)
$\ln u_{Agri}$	-0,07 (0,05) **	-0,07 (0,02) *
$\ln u_{Indu}$	0,3 (0,12) *	0,16 (0,06) *
$\ln u_{Serv}$	2,8 (0,34) *	1,52 (0,14) *
wyraz wolny	9,7 - 12,48	10,48 (0,16)
R^2	0,479 (0,98)	0,315
	$F = 95,94 (0,000)$	$LM = 1033,49 (0,00)$
H	204,02 (0,00)	

W nawiasach przy ocenach parametrów strukturalnych podano wartości błędów średnich ocen – *robust standard errors* (* - ocena istotna przy poziomie 0,05, ** - ocena istotna przy poziomie 0,1); przy wartości statystyki F , LM oraz H p -value. W tab. podano podstawowe statystyki weryfikujące model, pomimo, że nie można przeprowadzić standardowego wnioskowania ze względu na nie znajomość rozkładu składnika zakłócającego.

Źródło: obliczenia własne.

Rozszerzenie modelowania na dwa bardziej jednorodne podzbiory regionów oraz otrzymane wyniki estymacji pozwoliły na uszczegółowienie prowadzonych analiz. Znak parametru przy zmiennej *Indu* dla modelu PKB *per capita* regionów starej Unii uległ zmianie, co oznacza, iż w regionach tych na rozwój regionalny mierzony PKB *per capita* miał istotny i dodatni wpływ również udział pracujących w sektorze przemysłu. W modelu dla regionów państw ostatniego rozszerzenia znak parametru przy zmiennej ilustrującej udział pracujących w przemyśle jest ujemny, co odzwierciedla efekty procesów restrukturyzacji prowadzonych w tym sektorze, a także fakt, iż spadek udziału pracujących w przemyśle rekompensowany był wzrostem udziału pracujących w usługach, co prowadziło do wzrostu PKB *per capita* w przestrzeni regionalnej państw ostatniego rozszerzenia.

5. PODSUMOWANIE

Na podstawie przeprowadzonych badań można powiedzieć iż:

- modele panelowe są skutecznym narzędziem analitycznym do oceny rozwoju regionalnego na przestrzeni regionów NUTS-2 państw Unii Europejskiej,
- struktura sektorowa zatrudnienia ma istotny wpływ w budowaniu procesów rozwojowych na poziomie regionalnym,
- znaczący i dodatni wpływ na poziom PKB *per capita* ma udział zatrudnionych w sektorze usług na przestrzeni regionalnej rozszerzonej UE,
- udział zatrudnionych w sektorze rolnictwa nie generował wzrostu PKB *per capita* w przestrzeni regionalnej UE, przy czym zależność ta jest bardziej wyraźna w regionach państw starej 15-ki,
- udział zatrudnionych w sektorze przemysłu miał istotny i dodatni wpływ na poziom PKB *per capita* w regionach „starej Unii” (15-tka),
- procesy restrukturyzacyjne w regionach państw ostatniego rozszerzenia (10 państw) ilustrowane są w zbudowanych panelowych modelach ekonometrycznych ujemnym znakiem parametru stojącym przy zmiennej ilustrującej udział zatrudnionych w przemyśle.

LITERATURA:

- [1] Barro Robert J., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 1997.
- [2] Dańska B., *Przestrzenno-czasowe modelowanie zmian w działalności produkcyjnej w Polsce. Zastosowanie modeli panelowych*, Absolwent, Łódź 2000,

- [3] Dziechciarz J., *Ekonometryczne modelowanie procesów gospodarczych. Modele ze zmiennymi i losowymi parametrami*, Monografie i opracowania nr 95, Wrocław 1993,
- [4] Greene W. H., *Econometric analysis*, Pearson Education International, New Jersey 2003.
- [5] Hsiao Ch., *Analysis of panel data*, Cambridge University Press 1986.
- [6] Verbeek M., *A guide to modern econometric*, John Wiley & Sons. 2000.
- [7] Wooldridge J. M., *Econometric analysis of cross section and panel data*, Massachusetts Institute of Technology 2002.

STRESZCZENIE

Wykorzystanie modeli panelowych do opisu rozwoju regionalnego przestrzeni europejskiej

W artykule przedstawiono ekonometryczną analizę produktu krajowego brutto *per capita* w zależności od zatrudnienia w przestrzeni regionów Unii Europejskiej w latach 1999-2002. Z przeprowadzonej analizy wynika, że struktura zatrudnienia ma znaczący wpływ w budowaniu procesów rozwojowych na poziomie regionalnym. Szczególną rolę odgrywało tu zatrudnienie w sektorze usługowym. Wpływ zatrudnienia w sektorze przemysłowym był różny w zależności grupy badanych państw, natomiast udział zatrudnionych w sektorze rolnictwa nie generował wzrostu PKB *per capita*.

SUMMARY

The application of panel models for the description of European regional space development

The article presents econometrical analysis of Gross Domestic Product *per capita* depending on the level of employment in the space of European Union regions in the period of 1999-2002. The conducted analysis points to the fact that the structure of employment is of significant influence on the construction of developmental processes at the regional level. Employment in services sector played an important role at this point. An influence of employment on industrial sector was diversified depending on the group of analyzed countries, while participation of the employed in farming sector did not generate GDP growth *per capita*.



Joanna Małaszowska-Czechowska

Dynamiczne struktury danych

WSTĘP

Wprawny programista powinien posiadać umiejętność doboru odpowiednich struktur danych do zadanego problemu. Do rozwiązania prostych problemów z reguły wystarczają podstawowe struktury danych, takie jak: tablice, rekordy czy zbiory. Jednak przy bardziej złożonych problemach, zwłaszcza tam, gdzie do czynienia mamy z dużą ilością przetwarzanych danych, lepszym rozwiązaniem są struktury dynamiczne, pozwalające na świadome gospodarowanie pamięcią komputera i efektywne gromadzenie i przetwarzanie danych w ściśle zorganizowanych strukturach.

Problem programowania z wykorzystaniem dynamicznych struktur danych oraz wielość tych struktur nie pozwala na dokładniejszą analizę w tak krótkim opracowaniu, dlatego postaram się przybliżyć czytelnikowi jedynie pewne niezbędne podstawy, głównie teoretyczne, pozwalające na zrozumienie istoty struktur dynamicznych. Przedstawię również najważniejsze mechanizmy oprogramowania takich struktur w języku Turbo Pascal.

ZMIENNE DYNAMICZNE

Na początku należy rozdzielić pojęcie programowania dynamicznego od dynamicznych struktur danych.

Z definicji programowanie dynamiczne to taki sposób programowania, w którym dane zagadnienie złożone rozdzielane jest na mniejsze podproblemy i osobno rozwiązywane, zaś wyniki tych działań zapisywane są w pewnej strukturze danych (najczęściej w tablicy), a następnie zbiorczo analizowane w celu ustalenia ostatecznego wyniku. Takie podejście pozwala na wyeliminowanie rekurencji (co oddala groźbę „zapętlenia się”) oraz

przyspieszenie działania programu. Jednym słowem, programowanie dynamiczne jest pewnym podejściem do rozwiązania problemu – sposobem konstruowania algorytmów.

Pojęcie dynamicznych struktur danych związane jest natomiast ze sposobem przydzielania pamięci zmiennym programu. Popularnie używane przez początkujących programistów zmienne mają z góry określony rozmiar przydzielanej pamięci. Pamięć ta jest przydzielona zmiennej przez cały czas działania programu aż do jego zakończenia (lub zakończenia działania procedury, wewnątrz której zmienna została zadeklarowana), bez względu na to, czy zmienna jest w danej chwili wykorzystywana czy nie. Stąd też tak duży nacisk położony jest na odpowiedni dobór typów i ilości zmiennych w zależności od przewidywanego rodzaju danych, na których program będzie operował. Taki rodzaj zmiennych nazywa się *zmiennymi stycznymi*.

Innym podejściem do programowania jest stosowanie *zmiennych dynamicznych* – to znaczy takich zmiennych, którym pamięć przydzielana jest dopiero w momencie wywołania. Nie trzeba znać z góry (w trakcie pisania programu) rozmiaru a niekiedy nawet typu zmiennej. Wadą takiego rozwiązania jest konieczność samodzielnego zwalniania pamięci przeznaczonej dla zmiennej. Nieodpowiedzialne zarządzanie zmiennymi dynamicznymi może powodować zaburzenia w gospodarce pamięcią komputera.

Zmienne dynamiczne nazywa się również *zmiennymi wskazywanymi*, gdyż w rzeczywistości zmienna tego typu nie przechowuje żadnej wartości, a jedynie wskazuje na adres w pamięci komputera. Odwołanie do takiej zmiennej zachodzi przy pomocy *wskaźnika*, który jest niczym innym, jak adresem zmiennej wskazywanej, czyli liczbą opisującą położenie zmiennej w pamięci. Sposób ten wydłuża nieco czas dostępu do zmiennej, jednak daje możliwość umieszczenia jej w praktycznie dowolnym miejscu pamięci zamiast w wydzielonym obszarze 64 kB.

Deklaracja zmiennej wskazującej jest bardzo podobna do deklaracji „zwykłej” zmiennej:

```
Var zmienna : ^typ;
```

z tym, że określenie typu poprzedzone jest symbolem wskaźnika „^”, zaś „typ” może być nazwą dowolnego typu prostego lub typu wcześniej określonego przez użytkownika w sekcji „Type”.

np.:

```
Var l: ^byte; {wskaźnik na liczbę typu byte}
```

Odwołanie do zmiennej wskazywanej wygląda następująco:

```
zmienna^
```

np.:

```
writeln(l^);
```

Wskaźnik zawsze musi na coś wskazywać, stąd też istnieje wartość pusta, oznaczona w języku Pascal jako *nil*.

Każda zmienna dynamiczna musi być zainicjowana, a gdy już jej nie potrzebujemy – zwolniona. Spośród wielu sposobów przydzielania i zwalniania pamięci – zmiennym dynamicznym najprostszym – jest użycie procedur *new* (tworzącej zmienną dynamiczną) i *dispose* (zwalnijającej ją).

Przykładowy program ilustrujący pracę ze zmiennymi dynamicznymi mógłby wyglądać tak:

```
Program wskazniki;
Var l:^byte;          {deklaracja zmiennej dynamicznej}
BEGIN
    New(l);           {utworzenie zmiennej}
    ReadLn(l^);       {wczytanie wartości zmiennej}
    WriteLn(l^);       {wyświetlenie wartości zmiennej}
    Dispose(l);        {zwolnienie zmiennej dynamicznej}
    ReadLn;            {ENTER}
END.
```

Uwaga! Zmienne dynamiczne wykorzystuje się raczej do złożonych i rozbudowanych struktur danych – powyższe przykłady służą jedynie do zilustrowania pewnych podstawowych operacji na zmiennych tego typu. Najczęściej elementami większej struktury dynamicznej są rekordy, w których poza polami danych jest pole określające wskaźnik na inny element struktury, np.:

```
Type wskaznik=^element;
    element = record
                        klucz:integer;
                        nastepny:wskaznik;
    end;
```

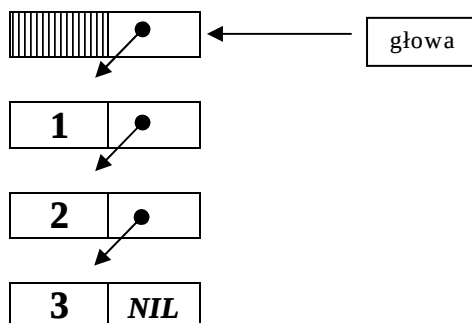
STRUKTURY DYNAMICZNE

Po zapoznaniu się z pojęciem zmiennych dynamicznych możemy przystąpić do omówienia dynamicznych struktur danych – struktur bazujących na wykorzystaniu zmiennych wskazrywanych. Do podstawowych struktur tego rodzaju należą listy i drzewa.

LISTY

Listy są prostymi strukturami o ściśle określonych zasadach operowania na nich. Są to struktury skończone, jednak bardzo elastyczne, mogące rozrastać się lub kurczyć zgodnie z potrzebami programu, zaś ich rozmiar nie musi być z góry określony. Listy dają się łatwo dzielić na podlisty, a następnie łączyć w dowolnym porządku. Elementy listy uporządkowane są liniowo, co oznacza, że każdy element listy ma swój

poprzednik i następnik. Aby mieć gwarancję, że lista nigdy nie będzie pusta, na początku struktury można wstawić dodatkowy, pusty element zwany *głową* lub *wartownikiem* listy.

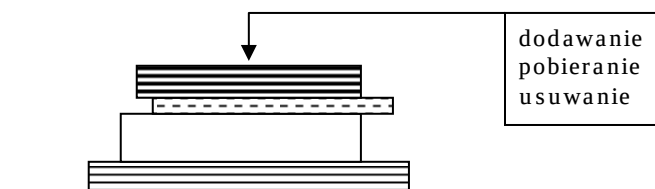


Rysunek 1. Schemat listy

W przypadku listy operacje odczytu, dopisania lub usunięcia elementu można wykonywać tylko na skrajnie położonych elementach struktury. Ze względu na to, na których elementach listy można wykonywać operacje, wyróżnia się podział list na stopy i kolejki.

Stos

Strukturę stosu można przyrównać do stosu książek na biurku – można wziąć tylko książkę położoną na szczycie stosu i tylko na wierzchu stosu możemy położyć kolejny tom.



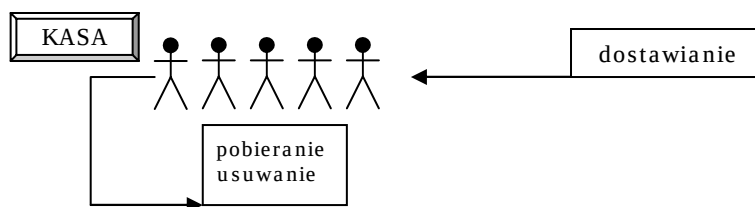
Rysunek 2. Stos książek

Dla struktury stosu dopuszczalne więc są operacje dostawiania, pobierania i usuwania pierwszego elementu stosu (struktura typu LIFO¹). Gdyby zaistniała potrzeba pobrania jakiegoś elementu ze środka stosu należałoby cierpliwie „ściągać” książki jedna po drugiej i odkładać na pomocniczą kupkę, a następnie ponownie przenieść je jedna po drugiej na pierwotny stos. W podobny sposób postępuje się z elementami stosu w programie.

¹ LIFO – *Last In First Out* – „ostatni doszedł pierwszy odchodzi”

Kolejka

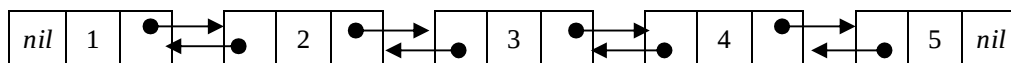
Kolejka swoją nazwą kojarzy się z kolejką sklepową i tak też można wyobrazić sobie tę strukturę. Tak jak w tradycyjnej kolejce nowi klienci ustawiają się na końcu ogonka, zaś obsługiwani są ci z początku kolejki, tak w strukturze elementy dopisywane mogą być na końcu a odczytywane i usuwane z początku kolejki (struktura typu FIFO²).



Rysunek 3. Kolejka

Kolejka podwójna

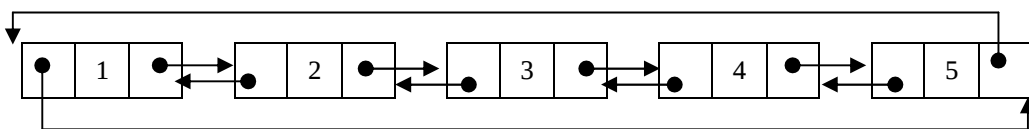
Ograniczenia narzucone przez strukturę stosu czy kolejki w pewnych algorytmach powodują, że rozwiązania takie stają się mało efektywne. Wówczas warto wykorzystać strukturę kolejki podwójnej, która umożliwi pobieranie, dodawanie i usuwanie elementu zarówno z końca jak i z początku kolejki. Wymaga to umieszczenia dwóch wskaźników, wskazujących na poprzednik i na następnik elementu. Rozwiązanie takie znacznie też przyspiesza operacje na elementach listy, np. usuwanie czy wstawianie elementu do środka listy, ponieważ zawsze wiadomo, który element jest wcześniej.



Rysunek 4. Kolejka dwukierunkowa

Często też tworzy się listy cykliczne, w których nie ma wyraźnie zaznaczonego pierwszego i ostatniego elementu, stąd nie ma też konieczności odwoływania się do wartości pustej *nil*.

² FIFO – *First In First Out* – „pierwszy przyszedł, pierwszy odchodzi”



Rysunek 5. Cykliczna kolejka dwukierunkowa

Przykładowy element takiej listy mógłby mieć postać:

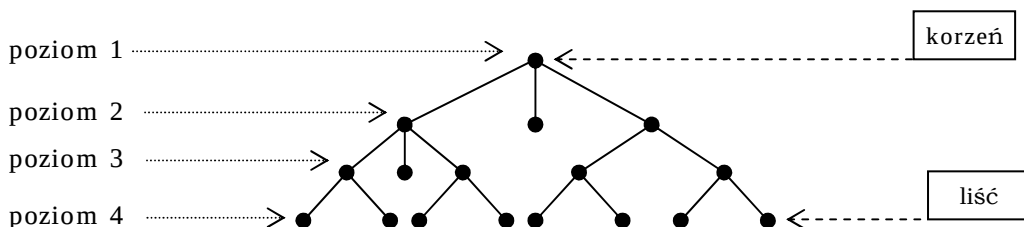
```
Type wskaznik = ^element;
   element = record
       klucz: integer;
       nastepny, poprzedni: wskaznik;
   end;
```

DRZEWA

Drzewa są strukturami danych zorganizowanych w sposób hierarchiczny. Dane w drzewie są zorganizowane w logiczną strukturę, co ułatwia ich wyszukiwanie i porządkowanie. Drzewa mają szerokie zastosowanie przede wszystkim do projektowania baz danych, ale również w grafice i w programach słownikowych.

Podstawowe zasady dotyczące drzew:

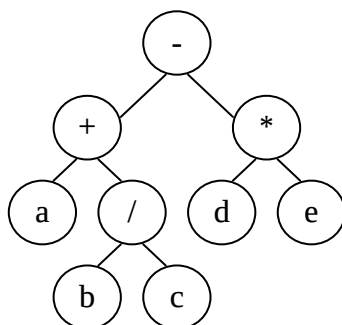
- drzewo składa się z wierzchołków (zwanymi też węzłami) i krawędzi łączących wierzchołki,
- każdy wierzchołek, z wyjątkiem wierzchołka zwanego *korzeniem*, ma swój poprzednik (ojca),
- każdy wierzchołek może mieć co najmniej jeden następnik zwany *potomkiem* (synem),
- wierzchołki, które nie mają wierzchołków potomnych, nazywane są *liśćmi*,
- *poziomem* wierzchołka nazywamy liczbę wierzchołków na gałęzi między korzeniem a danym wierzchołkiem,
- wierzchołki leżące na jednym poziomie nazywane są *braćmi*.



Rysunek 6. Drzewo

Szczególnym przypadkiem drzew są drzewa binarne, w których liczba węzłów potomnych ograniczona jest do najwyżej dwóch. Przykładami drzew binarnych mogą być:

- drzewo genealogiczne (gdzie korzeń to osoba, której drzewo genealogiczne jest rysowane, jej węzłami potomnymi są rodzice, węzłami potomnymi dla rodziców są dziadkowie osoby itp.),
- drzewo turniejowe (gdzie każda z rozgrywek między dwiema drużynami symbolizowana jest przez węzeł),
- drzewo operacji dwuargumentowych (gdzie węzłami są operatory, a argumenty są ich potomkami), przykładowo operację $(a+b)/c - d*e$ można zilustrować drzewem:

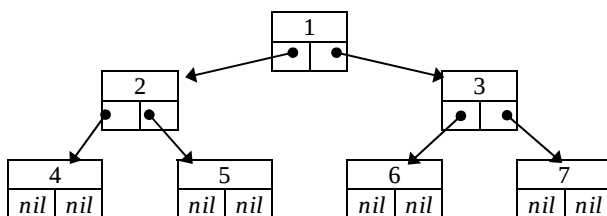


Rysunek 7. Reprezentacja wyrażenia algebraicznego w postaci drzewa binarnego

W języku Turbo Pascal drzewa binarne realizowane są analogicznie jak listy dwukierunkowe – oprócz pól z danymi w rekordzie używa się dwóch wskaźników, wskazujących na lewe i prawe poddrzewo danego elementu:

```

Type wskaznik = ^element;
     element = record
         klucz: integer;
         lewy, prawy: wskaznik;
     end;
  
```



Rysunek 8. Drzewo jako struktura danych

Podstawowymi operacjami, które mogą być wykonywane na strukturze drzewa, są:

- przeglądanie drzewa,
- wstawianie elementu w dowolne miejsce drzewa,
- usuwanie wybranego elementu ze struktury,
- wyszukiwanie konkretnego elementu.

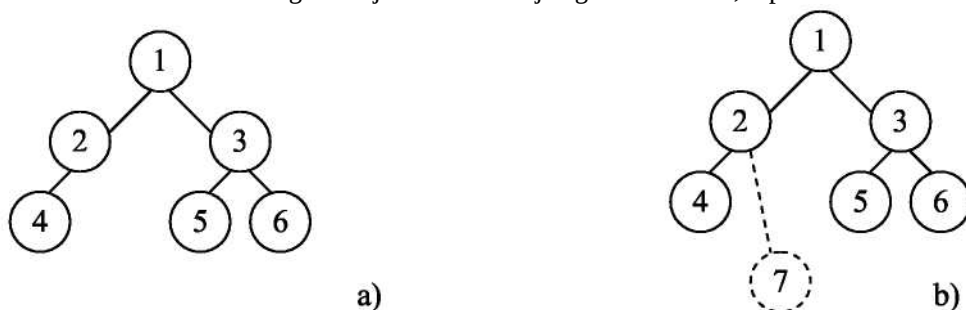
Przeglądanie drzewa

Istnieją trzy metody (zwane porządkami) przeglądania drzewa i przechodzenia jego elementów. Są to porządki:

- wzdłużny (preorder – notacja przedrostkowa) – najpierw odwiedzamy korzeń, potem poddrzewa w kolejności od lewej do prawej (KLP), dla drzewa z rys. 7. porządek byłby następujący: $* + a / b c * d e$,
- poprzeczny (inorder – notacja wrostkowa) – najpierw przechodzimy przez skrajnie lewe poddrzewo, potem korzeń, a następnie poddrzewo prawe (LKP), dla drzewa z rys. 7. porządek byłby następujący: $a + b / c * d * e$ (notację tę można zastosować tylko do drzew binarnych),
- wsteczny (postorder – notacja przyrostkowa) – najpierw odwiedzamy poddrzewo lewe, następnie poddrzewo prawe a na końcu korzeń (LPK), dla drzewa z rys. 7. porządek byłby więc następujący: $a b c / + d e * * .$

Wstawianie elementów do drzewa

Element można wstawić do drzewa w miejsce pustego poddrzewa. Zazwyczaj wstawianie elementu połączone jest z przeglądaniem drzewa w celu znalezienia wolnego miejsca dla kolejnego elementu, np.:

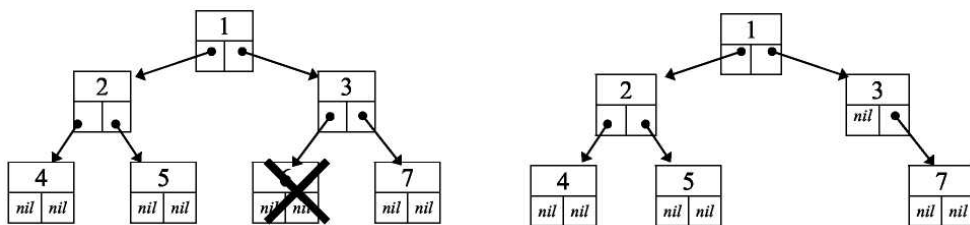


Rysunek 9. Wstawianie elementu do drzewa: a) drzewo wyjściowe, b) drzewo z dostawionym elementem

Usuwanie elementów z drzewa

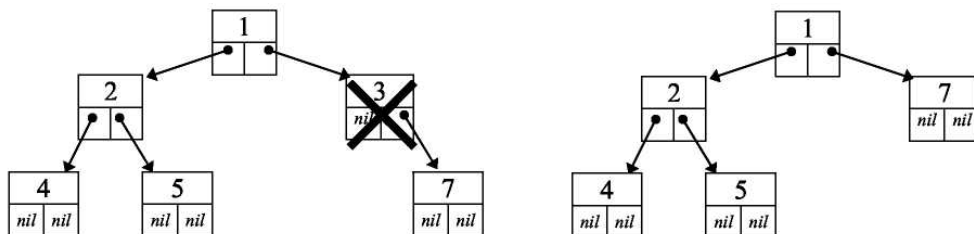
Przy usuwaniu elementów z drzewa należy wziąć pod uwagę, jaki element ma być usunięty, i tak:

- usunięcie liścia polega na prostym usunięciu elementu



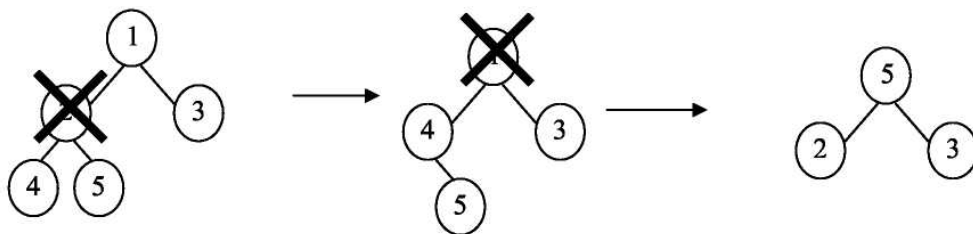
Rysunek 10. Usunięcie liścia

- usunięcie elementu z jednym potomkiem polega na zastąpieniu węzła usuwanego jego potomkiem



Rysunek 11. Usunięcie węzła z jednym potomkiem

- usunięcie węzła z dwoma potomkami polega na zastąpieniu węzła usuwanego skrajnie lewym elementem prawego poddrzewa lub skrajnie prawym elementem lewego poddrzewa, z których każdy ma co najwyżej jednego potomka.



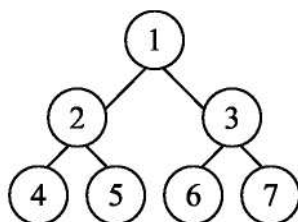
Rysunek 12. Usunięcie węzła z dwoma potomkami

Heurystyczne metody przeszukiwania drzew

W celu wyszukania określonego elementu w drzewie można zastosować jedną z dwóch metod heurystycznych, czyli takich, w których nie ma gwarancji znalezienia rozwiązania optymalnego, jednak dzięki wykorzystaniu funkcji heurystycznych rozwiązanie może być znalezione szybciej i efektywniej niż w przypadku algorytmów klasycznych. Heurystyka ma też zastosowanie tam, gdzie nie mogą działać algorytmy klasyczne.

Heurystyczne metody przeszukiwania drzew to:

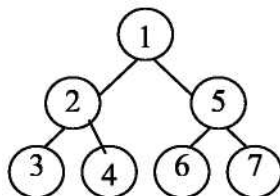
- przeszukiwanie wszerz polega na tym, że badamy drzewo poziomami (zaletą jest to, że jeśli istnieje szukany element to na pewno go znajdziemy choć przy dużym nakładzie niepotrzebnej pracy),



Rysunek 13. Kolejność przeglądania elementów drzewa metodą „wszerz”

Przykład: najpierw sprawdzamy korzeń (1), następnie węzły drugiego poziomu (2 i 3), a na końcu węzły trzeciego (4,5,6,7),

- przeszukiwanie w głąb – badamy całą gałąź drzewa, począwszy od korzenia aż do liścia, następnie cofamy się o jeden poziom do góry i próbujemy innej ścieżki.



Rysunek 14. Kolejność przeglądania elementów drzewa metodą „w głąb”

Przykład: najpierw sprawdzamy lewą gałąź drzewa (1, 2, 3), następnie cofamy się o jeden poziom do góry i badamy element po prawej stronie (4), potem przechodzimy do prawego poddrzewa badając wierzchołki (5, 6) i ostatecznie (7).

Drzewa są elastyczną strukturą o bardzo szerokim zastosowaniu. Pozwalają zorganizować dużą ilość danych w logiczną, hierarchiczną strukturę, a szereg wypracowanych algorytmów i metod operowania na drzewach sprawia, że struktura ta może być efektywnie wykorzystywana w programowaniu złożonych problemów.

PODSUMOWANIE

W niniejszym opracowaniu starałam się przybliżyć czytelnikowi bardziej złożone struktury danych, jakimi są listy i drzewa. Wspomnieć należy, że wszystkie te struktury oprogramować można w dwojaki sposób. Jedną metodą jest implementacja tablicowa i zastosowanie algorytmów rekurencyjnych, drugą zaś implementacja wskaźnikowa i właśnie ta metoda – ze względu na swą prostotę i elastyczność – służyła mi do ilustrowania przykładów omawianych struktur.

LITERATURA:

- [1] A.V. Aho, J.E. Hopcroft, J.D. Ullman: Algorytmy i struktury danych; Helion 2003.
- [2] L. Banachowski, K. Dicks, W. Rytter: Algorytmy i struktury danych, WNT 2003
- [3] A. Kierzkowski: Turbo Pascal – ćwiczenia praktyczne; Helion 2000.
- [4] T. M. Sadowski: Praktyczny kurs Turbo Pascala; Helion 2003.
- [5] N. Wirth: Algorytmy + struktury danych = programy, WNT 2004.

Źródła internetowe

- [1] <http://www.wikipedia.pl>

STRESZCZENIE

Dynamiczne struktury danych są elastycznymi strukturami o dużych możliwościach gromadzenia i przetwarzania danych. Ich podstawową zaletą jest możliwość świadomego gospodarowania zasobami pamięci – pamięć przydzielana jest tylko wtedy, kiedy zachodzi potrzeba i tylko tym elementom, którymi aktualnie manipulujemy. Dlatego też struktury dynamiczne są chętnie wykorzystywane w programach, w których zachodzi potrzeba zapamiętania i sprawnego przetwarzania dużych ilości danych.



Adam Sulikowski

Nowoczesność i ponowoczesność w pojmowaniu prawa

Prawo jest niewątpliwie zjawiskiem społecznym o dużym stopniu złożoności i jako takie – sprawia znaczne kłopoty poznawcze. Dorobek ogólnej nauki o prawie oraz nauk historyczno-prawnych dowodzi ponadto, iż wysiłki zmierzające do zrozumienia istoty prawa, do wytłumaczenia jego charakteru, przybierają różne postaci i zmieniają się w czasie i przestrzeni. Zakorzenie bowiem prawa w historycznie zmiennych uwarunkowaniach kulturowych jest ewidentne. Tak prawo, jak i wysiłki zmierzające do jego poznania, determinowane są przez dynamiczne czynniki i ufundowane są na różnych podlegających ciągłym przekształceniom i przewartościowaniom założeniach filozoficznych. W niniejszym opracowaniu – przeznaczonym przede wszystkim dla studentów administracji – uczestników kursu wstępu do prawoznawstwa, podejmę próbę określenia różnic w pojmowaniu prawa w tzw. myśleniu nowoczesnym, którego wyrazem jest rozpowszechnienie się – przynajmniej w euroamerykańskim kręgu kulturowym – pozytywistycznej narracji (opowieści) o prawie oraz w tzw. myśleniu ponowoczesnym, opartym na coraz bardziej rozpowszechnionych – konkurencyjnych względem modernizmu – założeniach filozoficznych.

Pojęcie nowoczesności jest, podobnie jak inne pojęcia z zakresu kultury, trudne, jeżeli nie – niemożliwe, do powszechnie akceptowalnego zdefiniowania. Można jednakże, nie bez pewnej dozy arbitrium, orzec, iż nowoczesnością jest okres w myśleniu, zdominowany przez wiarę w obiektywizm refleksji naukowej, w pozytywny charakter postępu cywilizacyjnego, w „dobroć” rozwoju techniki, który prowadzi w prostej konsekwencji do wzmocnienia powszechnej szczęśliwości i budowy lepszego społeczeństwa.¹ Podstaw takiego myślenia upatrywać należy w filozofii Oświecenia oraz w swoistym sprzężeniu zwrotnym między tą filozofią, nauką i rozwojem społecznym. Wiek XIX, a zwłaszcza jego II połowa, w której myślenie nowoczesne święciło największe tryumfy, z punktu

¹ Por. J. Habermas, *Modernizm – niedokończony projekt*, [w:] *Postmodernizm. Antologia przekładów*, pod red. A. Nycza, Kraków 1996, s.26-27.

widzenia rzesz mieszkańców zachodniego kręgu kulturowego, przyniósł poprawę ekonomicznych i socjalnych warunków życia, znaczne statystyczne jego wydłużenie oraz wzmocnienie świadomości istnienia wiedzy, a w konsekwencji wzrost wiary w obiektywność idei i prądów umysłowych, które legły u podstaw pozytywnie ocenianych zmian społecznych.² W tych warunkach kulturowych nastąpić musiały poważne przewartościowania, tak w funkcjonowaniu prawa, jak i jego pojmowaniu. W zakresie funkcjonowania systemów prawnych dynamiczne zmiany związane były przede wszystkim z ruchem kodyfikacyjnym i rozwojem administracji. Prawo stało się łatwo dostrzegalnym elementem otoczenia, stawiającym opór zjawiskiem, które skłaniało do naukowej nad nim refleksji. Rozwój teorii prawa pozostawał z tymi zmianami w silnych wielokierunkowych relacjach.

Dotychczas refleksja prawnicza nie formułowała roszczeń do naukowości, pozostając w silnej relacji z filozofią, zwłaszcza metafizyczną. Imperatywizm przedoświeceniowy – a nawet poglądy formułowane na przełomie wieku XVIII i XIX – zdominowane były przez rozmaite wersje jusnaturalizmu (koncepcji praw natury), czerpiącego z poglądów filozofów moralności i szerokopojętego kognitywizmu, czyli przekonania o poznawalności wartości i prawd moralnych oraz rozstrzygalności sporów ich dotyczących. Takie nienaukowe (według nowoczesnych poglądów na istotę naukowości, opartych na uznaniu za wzorzec nauk, empirycznego przyrodoznawstwa) podejście do prawa, musiało ustąpić miejsca poglądom bardziej kompatybilnym z dominującymi prądami w kulturze. Zmiany w pojmowaniu prawa poszły w dwóch kierunkach – ku historyzmowi oraz ku pozytywizmowi prawniczemu. Historyzm, który rozpowszechnił się zwłaszcza w Niemczech (jego sztandarowymi przedstawicielami byli K. von Savigny i G. Puchta), szukał istoty prawa w tradycji narodów i grup społecznych – w kulturowych uwarunkowaniach funkcjonowania społeczeństw. Prawo nie było zatem pojmowane, jak chcieli jusnaturaliści, jako zbiór wiecznych, zasadniczo niezmiennych moralnych prawideł, z którymi zgodne albo niezgodne były prawa stanowione i praktykowane zwyczajem, lecz uznawane za zespół imperatywów płynących z tradycji narodowej, z grupowych przekonań, które podlegać mogły określonym metodologicznie badaniom³. Snucie refleksji nad dziejami – przeszłymi faktami społecznymi było uznawane za czynność bliższą naukowości, niż dywagacja nad tym, co dobre, słuszne czy sprawiedliwe. Było to tym bardziej uzasadnione, iż spory jusnaturalistów rzadko prowadziły do szeroko uznawanych (zobiektywizowanych w ramach szerokich grup), natomiast metodologia historii w skutek dużej jej profesjonalizacji nie wywoływała większych sporów i zasadniczo uznawana była za skuteczny środek osiągania obiektywnych wyników. Inaczej mówiąc, łatwiej było dojść do wspólnego (naukowego) przekonania o tym, co było prawem w konkretnym państwie i konkretnym

² Szerzej na ten temat, J. Baszkiewicz, F. Ryszka, *Historia doktryn politycznych i prawnych*, Warszawa 1973, s. 377 i n.

³ Por. J. Stelmach, R. Sarkowicz, *Filozofia prawa w XIX i XX w.*, Kraków 1999, s. 19 i n.

czasie, niż określić akceptowalny katalog „naturalnych” wartości, które winny być podstawą treści obowiązującego prawa.

Pozytywizm prawny, drugi nurt w unowocześnianiu (unaukowianiu) refleksji nad prawem, znalazł oparcie (choć nie jako prosta konsekwencja) w pozytywizmie filozoficznym⁴ z jego kultem empiryzmu, jako źródła obiektywnych prawd i postulatem czystości metodologicznej, z którym wiązał się nakaz stosowania metod zobiektywizowanego opisu naukowego przy rezygnacji z ocen, wartościowania i moralizowania. Jedynym odpowiednikiem faktów natury badanych przez naukowców – empirystów dla dążących do naukowości prawników – pozytywistów mogły być teksty prawne, byty pozornie poznawalne przy użyciu zobiektywizowanych metod badawczych. W szybko zmieniającym się społeczeństwie, coraz bardziej sceptycznym w stosunku do wszelkiej metafizyki, tekst prawny wydawał się jedynym powszechnie dostrzeganym obrazem prawa nie tylko ze względu na swoją realność, lecz także dlatego, iż do niedawna immanentne dla teoretycznej refleksji nad istotą prawa (zwłaszcza w dobie walki z absolutyzmem) spory wokół słuszności i sprawiedliwości w nowych czasach – dobie parlamentaryzmu – nie wydawały się już tak doniosłe. Skoro parlamentaryzm stopniowo znosił dychotomię władca – poddany, a adresaci norm stawali się ich twórcami, prawo *ex naturae* musiało być dobre. Wszak suweren nie zaszkodzi sam sobie. Twardy, naukowy pozytywizm prawny wczesnej nowoczesności, skorelowany z dominującymi prądami filozoficznymi swojej epoki, opierał się na siedmiu podstawowych założeniach. Po pierwsze, zakładał, iż prawem jest efekt ludzkiej skonwencjonalizowanej działalności, nie zaś rezultat odkryć poczynionych w związku z obserwacją funkcjonowania natury, ludzkiej duszy czy społeczeństwa. Po drugie, uznawał słuszność tezy, iż prawo tworzone jest w wyniku władczej i zasadniczo nieograniczonej działalności prawodawcy. Po trzecie, pozytywizm jako nurt imperatywistyczny, opierał się na założeniu, iż prawo jest wyłącznie zbiorem norm, reguł. Po czwarte, jako scjentystyczny i formalistyczny prąd myślowy, zakładał, iż teksty prawne, posiadające obiektywne (możliwe do naukowego ustalenia) znaczenie, ograniczają rolę prawnika do bezrefleksyjnego stosowania apriorycznie istniejącego prawa. Po piąte, zakładał brak koniecznych związków między prawem a pozaprawnymi systemami normatywnymi np. moralnością oraz pomiędzy bytem a powinnością w sferze prawa. Po szóste, uznawał, iż badania nad znaczeniem pojęć prawnych winny polegać na zobiektywizowanej analizie i tym samym różnić się od badań socjologicznych, historycznych, czy krytyki z punktu widzenia moralności. Po siódme, w końcu, zakładał, iż system prawa winien funkcjonować jako dostępny w określonym czasie i przestrzeni zamknięty i spójny system logiczny, w którym decyzje wyprowadzić można z obowiązujących norm, kierując się logicznymi regułami inferencji.⁵

Oczywiście, pozytywizm nie stanowił nurtu homogenicznego. Nie wszystkie powyższe założenia były przez wszystkich pozytywistów

⁴ Doskonale studium filozofii pozytywistycznej stanowi książka L. Kołakowskiego, *Filozofia pozytywistyczna. Od Hume'a do Koła Wiedeńskiego*, Warszawa 1966, passim zwłaszcza rozdziały I-IV.

⁵ Por. J. Stelmach, B. Brożek, *Metody prawnicze*, Kraków 2004, s. 28.

jednakowo akceptowane. Różnice były znaczne – przede wszystkim między koncepcjami zrodzonymi w państwach common law (jurysprudencja analityczna J. Austina) i civil law. Niemniej jednak oparte na różnych kombinacjach pozytywistycznych założeń teorie prawa zdominowały dyskurs teoretyczny i praktyczny – stały się elementem dominującej narracji w prawoznawstwie, a za pośrednictwem uniwersytetów opanowały także język sądów i innych organów dokonujących operacji stosowania prawa. Rozpowszechnienie pozytywizmu nie oznaczało całkowitego upadku klasycznej prawnonaturalnej myśli prawniczej. Jednakże była ona raczej domeną filozofów i nie wywierała przez to znacznego wpływu na pojmowanie prawa, zwłaszcza w sferze jego praktycznego funkcjonowania.⁶ Pozytywizm i szkoła historyczna (której żywot był dosyć krótki) nie były jedynymi nowoczesnymi nurtami refleksji o prawie. Pozytywizm filozoficzny, który dostarczył podwalin pod pozytywizm prawny, wielokierunkowo oddziaływał także na nurty myślowe, które umownie określa się mianem realizmu prawniczego. Realizm – w przeciwieństwie do pozytywizmu prawnego – odrzucał założenia imperatywistyczne, czyli normatywny charakter prawa i poszukiwał pola do zobiektywizowanej, nowoczesnej refleksji naukowej w socjologicznych, psychologicznych czy politologicznych uwikłaniach prawa.⁷ Realisci uznawali, iż prawo jest zespołem faktów społecznych, zachowań różnych podmiotów uczestniczących w obrocie prawnym, a nie zbiorem apriorycznych norm zawartych w tekstach. Postulowali badanie prawa przy pomocy metod właściwych dla zempiryzowanych nauk społecznych. Dostrzegali rolę prawa w procesach sterowania społeczeństwem i czynili z niej postulowany przedmiot badań prawoznawstwa. Realizm wywarł znaczny wpływ na anglosaską i skandynawską myśl prawniczą, nie doprowadził jednakże do eliminacji, a nawet znacznego osłabienia dominującej (zwłaszcza w praktyce prawniczej) narracji pozytywistycznej. Pierwszych rys i pęknięć w tradycyjnych pozytywistycznych konstrukcjach (a w konsekwencji w całej nowoczesności, jako zespole nurtów myślowych) podobnie, jak to było w przypadku zmierzchu klasycznej jusnaturalistycznej myśli prawniczej, dostarczyły z jednej strony – zmiany w refleksji filozoficznej, z drugiej zaś strony – zjawiska ze sfery społeczno-politycznych faktów. Pierwszy (filozoficzny) zespół czynników związany był z tzw. przewrotem antykartezjańskim, czyli stopniową dekonstrukcją sformułowanej onegdaj przez Kartezjusza, podstawowej dla nowoczesności, idei, iż podmiot myślący jest w stanie odkrywać obiektywne prawdy o świecie, w drodze obserwacji i naukowej analizy, gdyż jest w założeniu niezależny od świata – przedmiotu swojego poznania. Pogląd ten osłabiony został przez myśl hermeneutyczną, która dostrzegała, iż na rozumienie zjawisk, wypowiedzi, czy tekstów wpływa szereg czynników zewnętrznych wobec podmiotu poznającego świat, które kształtują poznanie i uniemożliwiają formułowanie obiektywnych sądów o rzeczywistości. Różnice w sytuacji (czasoprzestrzennej, kulturowej, czy nawet osobistej)

⁶ Por. R. Tokarczyk, *Filozoficzne systematyzacje doktryn prawa natury*, *Studia Filozoficzne* 1985 z. 2-3.

⁷ Szerzej na ten temat, J. Stelmach, J. Sarkowicz, *Filozofia prawa...*, s. 86 i n.

podmiotu poznającego wpływają zatem na różnice w wynikach obserwacji, czyniąc w pewnym sensie podmiot poznania twórcą wyników czynności poznawczych, a także wiąże go z przedmiotem poznania, który nań oddziałuje.⁸ To, z konieczności, wielce upraszczające ujęcie tradycji hermeneutycznej tłumaczy osłabienie pozytywizmu prawniczego, który w swych twardych wersjach opierał się na założeniu o możliwości obiektywizowanego poznania znaczenia tekstu prawnego. Z kolei zjawiskiem ze sfery szerokopojętych faktów kulturowych, które wiąże się z osłabieniem pozytywizmu, a w zasadzie nowoczesnej refleksji nad prawem, były totalitaryzmy i związane z nimi wojny. Zarówno totalitaryzm komunistyczny, jak i faszyzm (nazizm), opierał się dość mocno na tradycji pozytywistycznej, mniej może w sferze prawa, jak w sferze podejścia do nauki i techniki. Industrializacja, umasowienie produkcji, próba stworzenia metodami naukowych socjo- i psychotechnik oraz prawnych oddziaływań nowego człowieka – sprawnego elementu silnego państwa, eliminacja jednostek, z punktu widzenia swoiście, choć nowocześnie pojętej racjonalności niepożytecznych (osób niepełnosprawnych, wszelakich mniejszości, przeciwników reżimu a nawet filozofów – metafizyków) oraz wojny w imię krzewienia jedynie słusznej, bo naukowo weryfikowalnej ideologii, doprowadziły do śmierci miliony ludzi.⁹ Podobnie jak niegdyś poprawa warunków życia spowodowała wzrost wiary w rację i obiektywizm pozytywizmu, tak ekstremizmy, wojny i znaczne pogorszenie warunków bytowych sprawiły, iż rozszerzał się sceptycyzm wobec dominujących prądów myślowych. W sferze pojmowania prawa, podjęto próby powrotu do jusnaturalizmu.¹⁰ Było to widoczne zwłaszcza w czasie formułowania pierwszych aktów związanych z (ponownie uznanymi za przyrodzone i naturalne) prawami człowieka oraz podczas dyskusji wokół procesu norymberskiego – sądu nad zbrodniarzami wojennymi. Ich skazanie na podstawie pozytywistycznie pojmowanego prawa było bowiem utrudnione, gdyż działali oni przeważnie zgodnie z funkcjonującymi w państwach przepisami prawa pozytywnego. Do zwrotu, ku jusnaturalizmowi nawoływali niegdyś aktywni zwolennicy pozytywizmu, np. Gustaw Radbruch, autor słynnej po wojnie formuły o legalnym bezprawiu. Po wojnie, pozytywizm i nowoczesność zaczęły się nieco chwiać, choć dosyć wolno. Nasilenie konkurencyjnych względem modernizmu prądów filozoficznych nastąpiło w końcu lat 60-tych wraz ze słynnym buntem przeciwko tak nowoczesnemu konsumpcjonizmowi i sterowaniu (wychowywaniu) poprzez socjotechniki i prawo. W Stanach Zjednoczonych pojawił się ruch hipisowski, dekonstruujący dotychczas dominujące prądy myślowe, we Francji zaś lewicujący intelektualści i studenci, sceptyczni

⁸ Szerzej na ten temat, M. Szulakiewicz, *Filozofia jako hermeneutyka*, Toruń 2004, s. 83 i n. o hermeneutyce prawniczej. J. Stelmach, B. Brożek, *Metody prawnicze*, Kraków 2004, s. 225 i n. H. Leszczyńska, *Hermeneutyka prawnicza*, Warszawa 1997, passim, zwłaszcza s. 103 i n. oraz T. Stawecki, *O praktycznym zastosowaniu hermeneutyki w wykładni prawa*, [w:] *Teoria i praktyka w wykładni prawa*, pod red. P. Winczorka, Warszawa 2005 s. 89 i n.

⁹ Por. F. Jameson, *Postmodernizm i społeczeństwo konsumpcyjne*, [w:] *Postmodernizm. Antologia przekładów*, pod red. A. Nycza, Kraków 1996, s. 191 i n.

¹⁰ Por. R. Tokarczyk, *O czterech tradycjach w historii doktryn prawa natury* [w:] *Tradycja i postęp w prawie*, pod red. R. Tokarczyka, Lublin 1983, s. 37 i n.

wokół przyjętych przez szerokopojęty rząd założeń polityki społeczno ekonomicznej. Z tym kryzysem wiązała się także (wielokierunkowo) dynamizacja filozoficznego przewrotu antykartezjańskiego, prowadząca do zakwestionowania modernistycznej wizji nauki i założeń realizowanego przez rządy Zachodu i sfery interesów programu formowania człowieka – narzędzia (zasobu, pracownika) i konsumenta. Wskazywano coraz to nowe wady nowoczesności, kwestionowano jej specyficzną metafizykę, w której nauka, technika i ekonomia zastąpiły tradycyjne religie, lecz funkcjonowały podobnie jak niegdyś one. Coraz więcej zwolenników zyskiwać zaczął minorytaryzm, czyli zbiór poglądów odrzucających asymilację wszelkich mniejszości, w imię budowy homogenicznego społeczeństwa pracowników-konsumentów. Zaczęto kwestionować z jednej strony wartości demokratyczne i kapitalizm, z drugiej zaś strony komunitaryzm i ideę państwa dobrobytu. Jak dostrzegł J-F Lyotard nowoczesność dobiegła końca i nastała ponowoczesność. Proces rozpowszechniania się idei ponowoczesnych jakkolwiek nie doprowadził do krótkotrwałego rewolucyjnego przełomu, ale od lat 70-tych „wisi w powietrzu”, oddziałując na rozmaite sfery ludzkiego życia. Oparty raczej na negacji i dekonstrukcji niełatwo poddaje się generalizacjom. Można jednak wskazać na kilka podstawowych założeń koncepcji lansowanych przez autorów zaliczanych do postmodernizmu:

- Po pierwsze ponowoczesną myśl filozoficzną cechuje odrzucenie kartezjańskiej idei podmiotu i przekonania o możliwości poznania obiektywnej rzeczywistości. Podmiot, zdaniem postmodernistów, podlega tak daleko idącym predeterminacjom ze strony czynników zewnętrznych, iż nie potrafi w żaden sposób poznać rzeczywistości, jeśli istnieje ona w jakiś sposób. Można ująć to w wiekowym już twierdzeniu, iż ludzie biorą swoje myśli i odczucia za osoby i rzeczy.
- Po drugie, co wynika z pierwszego, postmodernistyczne myślenie cechuje historyzm, który zakłada historyczność, czyli chwilowość, jakby powiedział Rorty, przypadkowość zjawisk, prądów i idei oddziałujących na postrzegane pozory rzeczywistości. Kultura jest zatem wynikiem historycznego zbiegu okoliczności a rzeczywistość – niemożliwym do zobiektywizowania i wyjaśnienia polem predeterminowanych spekulacji.
- Po trzecie, myśl postmodernistyczną cechuje antyfundamentalizm, czyli przekonanie o niemożności zbudowania takich twierdzeń o rzeczywistości, których nie możnaby poddać dekonstrukcji, czyli obalić przez akceptowalną argumentację.
- Po czwarte, postmoderniści przyjmują postawę antyscjentystyczną, uznając, że nauka usystematyzowana, posegregowana i zamknięta w sztywnych okowach oświeceniowej metodologii, jest wynikiem historycznych, przypadkowych zbiegów okoliczności, mód i chaotycznego ścierania się poglądów. Dowodzi tego wzajemna nieprzystawalność wyników badań różnych gałęzi wiedzy wyznających różne paradygmaty.

- Po piąte, hasłem postmodernistów jest dekonstrukcja, czyli demitologizowanie, podważanie wszelkich rozpowszechnionych twierdzeń o świecie, ukazywanie ich uwikłań i ukrytego w nich, zakamuflowanego subiektywizmu i pragmatyzmu.
- Po szóste, uznają postmoderniści antydemarkacjonizm, czyli odrzucanie tradycyjnych dychotomii, na których opierają się systemy naukowe (dychotomia nauka-nienauka), moralne (dobro-zło), czy estetyczne (piękno-brzydota) oraz logiki dwuwartościowej.
- Po siódme, postmoderniści programowo odrzucają metafizykę, jako źródło dogmatów i pewnych prawd o ludziach, państwie czy prawie, wskazując na przypadkowe, historyczne i pragmatyczne podłoże wszelkich doktryn metafizycznych.
- Po ósme cechuje poglądy postmodernistów minorytaryzm czyli nastawienie na mniejszości i wyjątki od reguł, gdyż ekskluzja ich poza nawias społecznych praktyk jest dziełem zdarzeń uzasadnialnych wyłącznie *per Se*, a kojarzenie prawdy z prawdą większości jest nieuzasadnione.
- Po dziewiąte, w końcu, wieszczą postmoderniści koniec filozofii i nauki w tradycyjnym pojęciu.¹¹

Postmodernizm nie ominął sfery pojmowania prawa, choć zmiekkzony hermeneutyką pozytywizm w dalszym ciągu zajmuje w tej sferze pozycję dominującą. Rezygnując z wielu tradycyjnie nowoczesnych założeń, przekształcił się w zespół poglądów oparty zasadniczo na dwóch tezach – tezie o źródłach (prawo jest efektem skonwencjonalizowanej działalności człowieka) i tezie o braku koniecznych związków między prawem a moralnością. Pozostałe, tradycyjne dla pozytywizmu i nowoczesności założenia, zostały sfalsyfikowane lub odrzucone przez pozytywistycznie zorientowanych prawników.

Postmodernizm jako konglomerat założeń o raczej destruktywnym i negującym charakterze nie sprzyja formułowaniu teoretycznych konstrukcji, stąd nie doprowadził do powstania jakichś zgeneralizowanych pozytywnych twierdzeń o prawie, jednakże wpłynął niewątpliwie na pojmowanie prawa.¹² Z postmodernistycznych nurtów czerpią inspiracje zwolennicy tzw. Krytycznych Studiów Prawniczych (Critical Legal Studiem CLS), koncepcji prawa rozpowszechnionych zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych, opartych na krytyce wszelkich dotychczasowych, a zwłaszcza nowoczesnych – twierdzeń o prawie. Twórcy koncepcji krytycznych demaskują gry interesów w prawie, związki sfery prawa i szerokopojętych czynników politycznych, falsyfikują demokratyczne podstawy procesów legislacyjnych, tzw. wartości kultury zachodniej, dekonstruuja zarówno ideologię liberalizmu, jak i komunitaryzmu, wskazują na nieracjonalność prawa, zarówno w sferze jego bytu, jak i pojmowania. Obok teorii

¹¹ Por. T. Benton, I. Craib, *Filozofia nauk społecznych. Od pozytywizmu do postmodernizmu*, Wrocław 2003, s. 186 i n.

¹² Morawski, *Główne problemy współczesnej filozofii prawa. Prawo w toku przemian*, Warszawa 1999, s. 224. i n.

krytycznych, w dostrzegalnej z nimi relacji, kształtują się rozmaite antycentryczne koncepcje prawa, kwestionujące zasadność np. europocentryzmu/ amerykocentryzmu w podejściu do prawa (może to rację mają Muzułmanie, czy np. Buddyści i to w oparciu o ich sposób patrzenia na świat powinny być formowane ogólne twierdzenia o prawie, wszak brak jest podstaw do uznania obiektywności zachodnich, judeochrześcijańskich osiągnięć teoriopoznawczych) oraz koncepcje postulujące zmianę domniemyanych aksjologicznych podstaw prawa np. koncepcje feministyczne, uznające prawo za zespół instytucji konserwujących i narzucających kobietom poprzez nieuzasadnioną opresję niesłuszny męski punkt widzenia. Rozwijają się także koncepcje uznające niektóre elementy nowoczesnych teorii prawa – np. jego tekstowość, jednakże kwestionujące zasadność stosowanych reguł jego interpretacji. Koncepcje te inspirowane twierdzeniami Jacquesa Derridy, filozofa francuskiego, który postulował zerwanie z analityczną, strukturalistyczną, czy nawet hermeneutyczną filozofią interpretacji tekstu, bowiem filozofie te narzucają bezpodstawnie metodologie wykładni, ukształtowane w wyniku przypadku i wszelkich świadomych i nieświadomych gier językowych, których stawką jest specyficznie pojmowana władza. W tym kierunku zmierzają np. poglądy J.M. Balkina,¹³ amerykańskiego profesora prawa, który – czerpiąc z jednej strony z tradycji realistycznych, z drugiej strony – z derridianizmu, formułuje tezę, iż prawo jest przedmiotem i wytworem szeregu skomplikowanych oddziaływań, mających cechy gry, czy nawet wojny, w których wiele, jeżeli nie wszystkie, metody osiągnięcia zwycięstwa są dozwolone, przy czym wojna (gra) oddziałuje także na uczestników, zmieniając ich obraz świata i stosowane instrumentarium.

Na rozwój koncepcji ponowoczesnych wpływają (będąc także przedmiotem ich wpływu) zmiany kulturowo-cywilizacyjne, tj. globalizacja, zmiana charakteru trwale zakorzenionych w tradycji instytucji, jak: państwo czy naród, rozwój ponadnarodowych struktur władzy, prowadzący do mieszanina elementów różnych kultur w obrocie prawnym, szeroko pojęta prywatyzacja władzy publicznej, upadek wiary w demokrację itp.

Ponowoczesność jest niewątpliwie dynamicznym i aktywnym zespołem nurtów myślowych, a jej dekonstruktywny, by nie powiedzieć destruktywny cel, może doprowadzić do zmian w funkcjonowaniu cywilizacji, które mogą być niekorzystne (choć pojęcie korzyści czy wartości to bardzo nowoczesny konstrukt) zwłaszcza dla prawa (choć różnie można je pojmować). Wobec powyższego w teorii i filozofii prawa powstają poglądy postulujące powstrzymanie, czy też ujęcie w pewne karby, procesów dynamizacji ponowoczesności. Środkiem do tego może być – bądź dyscyplinowanie prawników (jako autonomicznej i odciążonej poznawczo – rozumiejącej się wzajemnie grupy społecznej), wychowywanie ich w wierze w prawo, tak by potrafili w multicentrycznym społeczeństwie wykonywać swą funkcję, a za centrum budowy systemu postrzegania rzeczywistości

¹³ J.M. Balkin, *Constitution as the Chocolate Box*, oraz inne teksty autora na stronie internetowej Uniwersytetu Yale www.yale.edu/lawweb/jbalkin/

przyjęli prawo¹⁴, bądź proceduralizacja prawa, jego przekształcenie w forum wzajemnej dyskusji, jednakże nie wojny, jak w postmodernistycznym obrazie świata, lecz w proces komunikacji.¹⁵ W którym kierunku dryfować będzie pojmowanie prawa pokazać może jedynie czas.

¹⁴ W tym kierunku zmierza koncepcja juryscentryczna Por. A. Kozak, *Granice sędziowskiej władzy dyskrecyjnej*, Wrocław 2002, s. 131 i n.

¹⁵ Klasykiem teorii komunikacyjnych jest J. Habermas, Por. tenże, *Pojęcie działania komunikacyjnego (uwagi wyjaśniające)*, Kultura i Społeczeństwo 3/1986 oraz *Teoria działania komunikacyjnego*, Warszawa 1999.