

ISSN 1643-630X

Nr 10

(1) 2007

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: kustosz@wwszip.pl

Redaktor Naczelny: Piotr Laskowski

Sekretarz Redakcji: Michał Lesman

ISSN 1643-630X

Projekt okładki i skład komputerowy:

Władysław Ramotowski

© Copyright by Wałbrzyska Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych 2007

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

Printed in Poland

SPIS TREŚCI

Lucjan Kowalczyk

Kapitał ludzki organizacji pozarządowych a społeczeństwo informacyjne w Polsce (Inspiracja do działań popytowych)	4
--	---

Franciszek Mroczo

Deprywacja a pomoc społeczna	16
---	----

Aneta Salus

Wpływ partnerstwa publiczno-prywatnego na innowacyjność regionu w aspekcie polityki regionalnej Unii Europejskiej	25
--	----

Franciszek Mroczo, Paweł Skowron

Aspekty zarządzania wartościami niematerialnymi przedsiębiorstwa	33
---	----

Elżbieta Sobczak, Roman Sobczak

Zróżnicowanie krajów Unii Europejskiej w obszarze aktywności ekonomicznej i bezrobocia	45
---	----

Jerzy Ładysz

Korzystne zmiany strukturalne w polskiej gospodarce związane z członkostwem w Unii Europejskiej	56
--	----

Stanisław Urban

Reklama zewnętrzna i jej uwarunkowania prawne	65
--	----

Stanisław Dolata

Harmonizacja podatków i systemów podatkowych w państwach członkowskich Unii Europejskiej	72
---	----

Piotr Laskowski

Podatki i opłaty lokalne w systemie dochodów gmin polskich	99
---	----

Beata Bał-Domańska

Struktura finansowania wydatków majątkowych powiatów – analiza ekonometryczna z wykorzystaniem danych panelowych	115
---	-----

Aleksander Piotr Dolata

Ubezpieczenia finansowe i ich rozwój w Polsce w latach 1994 – 2006	126
---	-----

Włodzimierz Pawlak

Algorytm sortowania szybkiego /QUICKSORT/	144
--	-----

Marek Skwarnik

Identyfikacja mechanizmów elastyczności w systemach informatycznych zarządzania	153
--	-----

Adam Sulikowski

Derridiańska koncepcja prawa	166
---	-----

Adam Sulikowski

Poststrukturalistyczne pojmowanie prawa w myśli M. Foucaulta	174
---	-----

Małgorzata Winnicka

Książki i biblioteki w życiu i twórczości Marianny Bocian	183
--	-----



Lucjan Kowalczyk

Kapitał ludzki organizacji pozarządowych a społeczeństwo informacyjne w Polsce (Inspiracja do działań popytowych)

SŁOWO WSTĘPNE

Podstawowe znaczenie w prezentowanej wypowiedzi mają dwa słowa kluczowe: „Kapitał ludzki” i „Społeczeństwo informacyjne”, stanowiące „płaszczyznę” odniesienia do przedstawienia roli kapitału ludzkiego organizacji pozarządowych, w realizacji założeń społeczeństwa informacyjnego w Polsce.

Polska, niestety, nie należy do krajów, w których idea społeczeństwa informacyjnego znajduje powszechne potwierdzenie w praktyce życia społeczno-gospodarczego. Szczególnie niepokoić może fakt, że dystans w poziomie praktycznego stosowania technologii teleinformatycznych (charakterystycznych dla społeczeństwa informacyjnego) w naszym kraju, w stosunku do średniej Unii Europejskiej, nie zmniejsza się, przy dużych możliwościach korzystania ze środków unijnych. W tej sytuacji konieczne są działania istotnie zmieniające obecny stan.

Wprowadzanie w życie założeń społeczeństwa informacyjnego ma charakter zmian o zasadniczym znaczeniu w funkcjonowaniu państwa i wymaga włączenia do tego procesu całego społeczeństwa, niezależnie od działań koordynujących władz centralnych i samorządowych. Obecnie trudno jest dostrzec intensyfikację działań wyznaczających perspektywę zmniejszania dystansu w poziomie naszego rozwoju, w praktyce stosowania technologii teleinformatycznych i zapobiegania wykluczeniu cyfrowemu części społeczeństwa polskiego. Treścią wypowiedzi jest próba wskazania na rolę kapitału ludzkiego organizacji pozarządowych w procesie inten-

syfikacji działań dotyczących budowania społeczeństwa informacyjnego w Polsce.

SPOŁECZEŃSTWO INFORMACYJNE – ISTOTA, KONTEKST PRAWNY I DOTYCHCZASOWE EFEKTY

Spółeczeństwo informacyjne – termin rodem z Japonii, wprowadzony przez T. Umesamo w artykule o teorii ewolucji społeczeństwa opartego na technologiach informatycznych. Rozpropagowany został w latach sześćdziesiątych poprzedniego wieku przez K. Koyamie w pracy pt. „Wprowadzenie do teorii informacji”. Również w Japonii został opracowany „Plan utworzenia społeczeństwa informacyjnego, jako cel narodowy na rok 2000”. W Stanach Zjednoczonych i Europie zjawiska towarzyszące procesowi tworzenia społeczeństwa informacyjnego określano za pomocą takich terminów, jak: „samotny tłum”, „rewolucja organizacyjna”, „drugi przełom przemysłowy”, „społeczeństwo postprzemysłowe”, „społeczeństwo usług”, „trzęcia fala”, „społeczeństwo sieciowe”¹.

W określeniu społeczeństwa informacyjnego na podkreślenie zasługuje znaczenie rozwoju środków przetwarzania informacji i komunikowania się w tworzeniu dochodu narodowego oraz ich decydujący wpływ na źródło utrzymania większości społeczeństwa, przy czym podstawowe znaczenie w gospodarce odgrywa produkt cyfrowy i usługa cyfrowa, informacja jest towarem niematerialnym, a przy jej przetwarzaniu zatrudnionych jest ponad 50 % czynnych zawodowo. Warunek podstawowy uznania społeczeństwa jako informacyjne, stanowi rozbudowana nowoczesna sieć telekomunikacyjna, obejmująca zasięgiem wszystkich obywateli, a zasoby informacyjne są dostępne publicznie.

W charakterystyce społeczeństwa informacyjnego wskazuje się, między innymi, na:

- rozbudowę sektora usług, szczególnie usług nowoczesnych (bankowość, finanse, ubezpieczenia, teleinformatyka, zdrowie, oświata, nauka);
- wzrost znaczenia wiedzy w gospodarce stanowiącej główne źródło innowacji.

W działaniach o praktycznym znaczeniu dla budowania społeczeństwa informacyjnego wyprzedzającą inicjatywę wykazały Stany Zjednoczone przed Europą; w roku 1979 amerykańska Narodowa Akademia Nauk opublikowała raport proklamujący początek ery cywilizacji informacyjnej, w latach dziewięćdziesiątych opracowano założenia dotyczące Narodowej Infrastruktury Informacyjnej i Struktury Światowej Elektronicznej Gospodarki, przy czym ten ostatni dokument staje się źródłem kierunków praktycznych działań i haseł – „Globalna Infrastruktura Informacyjna” i „Globalna Elektroniczna Gospodarka”[12].

¹ Podano za opracowaniami: www.pldg.pl, www.pl.wikipedia.org/wiki, www.infoobywatel.gov.pl
– pod hasłem *Spółeczeństwo informacyjne*.

W Europie idea społeczeństwa informacyjnego znajduje swój wyraz w opublikowanym w 1994 roku Raporcie Bangemanna: „Zalecenia dla Rady Europejskiej. Europa i społeczeństwo globalnej informacji”[9]. Raport w rozległej warstwie teoretycznej zawiera również zalecenia, między innymi, dla preferencji mechanizmów rynkowych jako mocy napędowej, przenoszącej społeczeństwo Unii Europejskiej w wiek informacji. Oznacza to wsparcie dla przedsiębiorczości i konkurencji na europejskim rynku usług informacyjnych, partnerstwo pomiędzy prywatnymi i publicznymi sektorami gospodarki. Wśród elementów budowy społeczeństwa informacyjnego o kluczowym znaczeniu wymienia się systemy telekomunikacji połączone z zaawansowanymi technologiami informacji, otwierającymi drogę do nowych usług, takich jak: poczta elektroniczna, transfer plików, interaktywne multimedia. Priorytetowe ich zastosowania zorientowane są, między innymi, na: telepracę, naukę na dystans, wzmocnienie potencjału badawczego, usługi telematyczne (poczta elektroniczna, transfer plików, telekonferencje, nauka na dystans itp.) małych średnich przedsiębiorstw, podwyższanie jakości życia i środowiska, opiekę zdrowotną, zdolność reagowania na potrzeby społeczne oraz podniesienie sprawności i efektywności kosztu usług publicznych. Mimo, że Raport nie uzyskał jednoznacznie pozytywnej opinii polityków Unii Europejskiej (technokratyczne podejście i liberalizm ekonomiczny), to jednak stanowił podstawę do wypracowania wizji polityki Unii, dotyczącej społeczeństwa informacyjnego, wyrażonej w planie działania „e-Europe”, czyli Europy elektronicznej [2].

Trzy główne cele zostały przyjęte jako podstawa realizacji koncepcji e-Europe:

1. Wprowadzenie obywateli Europy, szkół, przedsiębiorstw i administracji publicznej w wiek cywilizacji informacyjnej;
2. Wspieranie rozwoju nowych technologii informatycznych i komunikacyjnych;
3. Wzmocnienie spójności socjalnej.

W ramach dziesięciu obszarów stanowiących podstawę realizacji celów (Internet i środki multimedialne w edukacji, tani dostęp do Internetu, intensyfikacja działań w dziedzinie e-gospodarki, szczególnie w sferze zamówień publicznych, handlu elektronicznego oraz wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw, szybki Internet dla potrzeb naukowców i studentów, karty elektroniczne dla bezpieczeństwa dostępu do informacji, zapewnienie możliwości kapitałowych innowacyjnego podejścia dla małych i średnich przedsiębiorstw, zapewnienie warunków osobom niepełnosprawnym do korzystania z założeń rozwoju społeczeństwa informacyjnego, upowszechnienie usług sieciowych w służbie zdrowia, inteligentny transport) znajdują się składniki dotyczące bezpośrednio lub pośrednio usług publicznych. Ich realizacja powinna zapewnić mieszkańcom Unii Europejskiej możliwość komunikacji z władzą w formie elektronicznej, pobieranie formularzy podatkowych, zadawania pytań, korzystania z informacji publicznych i kulturalnych, o sytuacji na drogach itp.

E-Government i elektroniczna administracja – są terminami odnoszącymi się do administracji publicznej, używającej technologii teleinforma-

tyki na wszystkich szczeblach **państwa**, stanowią podstawę praktycznej realizacji idei społeczeństwa informacyjnego.

Termin e-Government może być tłumaczony dosłownie jako rząd elektroniczny/wirtualny, również „zbliżenie administracji do mieszkańców, przedsiębiorców”², a także elektroniczne rządzenie. Pełna zawartość informacyjna tego terminu obejmuje dwa pojęcia w zasadzie nierozdzielne: z informatyzowaną administrację i elektroniczną demokrację³.

Powyższy termin, w rozumieniu „**z informatyzowaną administracją**”, jest stosunkowo pojemny co do zakresu i łączy się z nim rządowe programy i projekty, wprowadzające do administracji publicznej nowoczesne technologie informacyjne, zapewniające informację (jednostronny przepływ), konsultację i dialog (dwustronne relacje) oraz aktywne uczestnictwo (partnerski układ) obywateli w procesie decyzyjnym. Można wyodrębnić pewne kategorie (etapy) usług publicznych, jak: 1/ informacyjne (w trybie on-line); 2/ komunikacyjne, rozumiane jako interakcyjne – z rozróżnieniem: 2a/ dostępu do formularzy, 2b/ dostępu do formularzy z możliwością ich złożenia on-line oraz autoryzacji podpisem elektronicznym; 3/ transakcyjne z możliwością finalizowania usługi, np. dokonania opłaty.

Znacznie trudniejszy do zrealizowania niż usługi, ale istotnie ważny, jest zakres e-Governmentu określany jako **e-demokracja**, stanowiący informatyczne narzędzie wspomagania demokracji w skali lokalnej (wzmacniający lokalność). Obejmuje inicjatywy służące poznaniu i wyrażaniu opinii mieszkańców (panele obywatelskie, sondaże, petycje), konsultacje, wymiana informacji oraz aktywny udział w procesach decyzyjnych. W dużym uproszczeniu e-demokracja oznacza zastosowanie technologii komunikacyjnych i informacyjnych zorientowanych na zwiększenie partycypacji obywateli w procesach politycznych państwa, ze szczególnym uwzględnieniem procedur demokracji bezpośredniej⁴.

Znacznie szerzej problem e-Governmentu prezentuje A.W. Przybylski, wskazując na użyteczność systemu CRM (Customer Relationship Management) w usługach administracji państwowej (państwo przyjazne obywatelowi), jako *Obywatelocentryczna wizja przestrzeni funkcjonowania państwa..* W myśl tej koncepcji obywatel zajmuje pozycję centralną, na rzecz którego działają trzy siły: S1 – Siła państwa (narodowego), obejmująca cztery atrybuty: egzekucyjności, empiki, empatii i estetyki; S2 – Siła użyteczności służby, obejmująca atrybuty: ekskluzywności, efektywności, elastyczności i ekonomiki; S3 – Siła kadr administracyjnych, obejmująca atrybuty: edukacji, emocji, energii i etyki.⁵

Realizacja założeń e-Government zapewni obywatelom usługi publiczne przy udziale nowych technologii i wymaga rozwoju infrastruktury

² Podano za: P. Swianiewicz: *Wirtualny samorząd i demokracja lokalna*, „Samorząd Terytorialny” 4/2006. Autor artykułu powołuje się przy tym na Komisję Europejską.

³ Szerszą interpretację tego terminu przedstawia: Z. Stempowski: *Administracja wirtualna a relacje z klientami*, www.crm-abc.pl

⁴ Zob. szerzej: L. Porebski: www.winntbg.bg.agh.edu.pl

⁵ A.W. Przybylski, *System CRM na usługach organów administracji państwowej. Państwo przyjazne obywatelowi*, „Elektroniczna Administracja”, listopad – grudzień 2006 i styczeń – luty 2007.

teleinformatycznej, wprowadzenia taniego, szybkiego i bezpiecznego Internetu, rozwoju radiofonii i telewizji cyfrowej.

Praktyczne znaczenie w realizacji idei społeczeństwa informacyjnego oraz założeń e-Government i elektronicznej administracji dla Europy i Polski mają inicjatywy i plany działania, wynikające z Raportu Bangemanna, występujące pod ogólnym hasłem: „eEurope”. W odniesieniu do usług publicznych zasadnicze znaczenie ma „pro-usługowy” plan „eEurope 2005”, przyjęty na szczycie Unii Europejskiej w Sewilli 2002 r. Zgodnie z tym planem do 2005 r. Unia Europejska powinna mieć „Nowoczesne elektroniczne usługi publiczne” z uwzględnieniem: e-administracji, e-lerningu, e-zdrowia, a także „Dynamiczne i dojrzałe środowisko dla e-biznesu” [2].

W Polsce inicjatywa dotycząca społeczeństwa informacyjnego znajduje potwierdzenie w Uchwale Sejmu z dnia 14 lipca 2000 r. zobowiązującej rząd do koordynacji i realizacji polityki w tym zakresie we wszystkich działach i na wszystkich szczeblach administracji rządowej [12]. Wśród szczegółowo określonych zagadnień znajdują się wszystkie składniki usług publicznych (administracyjnych, społecznych, technicznych, bezpieczeństwa). Konsekwencją Uchwały Sejmu RP jest dokument przedstawiony przez Komitet Badań Naukowych pt.: „Cele i kierunki rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce”[1], uwzględniający zagadnienia określone przez Sejm i sformułowane jako cele, z podaniem odpowiedzialnych za ich realizację ministrów. Następnie 11.09. 2001 r. Rada Ministrów przyjmuje do realizacji dokument pt.: „ePolska – Plan działań na rzecz rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce na lata 2001 – 2006” o zakresie działań wynikających z Uchwały Sejmu, ale znaczącym uszczegółowieniem w stosunku do poprzedniego dokumentu.

Kontynuacją zamierzeń inicjowanych przez Unię Europejską i uchwałę sejmową jest opracowana „Strategia informatyzacji Rzeczypospolitej Polskiej – ePolska na lata 2004 – 2006”. obejmująca trzy obszary [13]:

- „powszechność dostępu do treści i usług udostępnianych elektronicznie,
- tworzenie szerokiej i wartościowej oferty treści i usług dostępnych w Internecie,
- powszechna umiejętność posługiwania się teleinformatyką”.

Wśród priorytetowych działań, mających znaczenie krytyczne dla informatyzacji Polski, koniecznych do zrealizowania w ciągu trzech lat, zostały wymienione:

- szerokopasmowy dostęp do Internetu w każdej szkole,
- „Wrota Polski” (zintegrowana platforma usług administracji publicznej dla społeczeństwa informacyjnego),
- powszechna edukacja informatyczna” [jak wyżej].

Częścią powyższej strategii jest „Narodowa strategia rozwoju dostępu do Internetu szerokopasmowego na lata 2004 – 2006”, przyjęta do realizacji przez Radę Ministrów 23 grudnia 2003 r. [8].

Podstawowe znaczenie dla informatyzacji administracji publicznej (e-administracja) i elektronicznych usług publicznych ma Ustawa z dnia 17 lutego 2005 r. o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne [17]. Jej praktyczna realizacja ma zapewnić podstawy informatyzacji państwa w kluczowych obszarach jego działalności. Zgodnie z opinią środowisk odpowiedzialnych za jej realizację, jak również korzystających z jej ustaleń, jest to krok w kierunku istotnej poprawy poziomu informatyzacji usług publicznych, jednak przy wielu obawach co do praktycznej realizacji.

Strategiczne i prawne „ramy” informatyzacji stanowią podstawę konkretnych działań, związanych z praktycznym wykorzystaniem technologii i systemów informatycznych w sektorze publicznym, w tym również w usługach publicznych. W ocenie Ministerstwa Nauki i Informatyzacji – odpowiedzialnego do roku 2005 za informatyzację – Ustawa z dnia 17 lutego 2005 r. o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne określa zasady funkcjonowania elektronicznej administracji. Jej uchwalenie było również przyczynkiem do przedstawienia działań podejmowanych przez Ministerstwo – „zarówno realizowanych przed wejściem w życie ustawy, jak i tych, które z niej wynikają” [18]. Wśród 19 przedstawianych umownie określonych tematów/działania można wyróżnić te, które rozszerzają możliwości elektronicznych usług publicznych, jak:

1. Wrota Małopolski i Wrota Opolszczyzny – jako część realizowanego projektu dotyczącego elektronicznego dostępu do administracji Wrota Polski. Obecnie znane są inne propozycje i projekty regionalne (również lokalne) stanowiące podstawę elektronicznej administracji samorządowej (np. System SEKAP na Śląsku). Ważne miejsce w tym temacie stanowi Cyfrowy Urząd (realizuje 52 sprawy, wykorzystuje podpis elektroniczny, sprawdza stan sprawy, wewnętrzny obieg dokumentów).
2. Platforma ePUAP – zapewniająca elektroniczne dostarczanie usług dla przedsiębiorstw i obywateli. Jej celem jest zwiększenie efektywności administracji publicznej poprzez zbudowanie informatycznej wersji procedur administracyjnych.
3. Metastandard Dokumentów Elektronicznych – opisuje ogólne zasady tworzenia standardów dokumentów elektronicznych zgodnie z wytycznymi w projekcie Wrota Polski i zbieżne z planami Elektronicznej Platformy Usług Administracji Publicznej (ePUAP).

Zasygnalizowane tematy/działania jako część większej całości prezentowanej przez Ministerstwo Nauki i Informatyzacji (odpowiedzialne do 2005 roku za działania związane z budową społeczeństwa informacyjnego) nie uwzględniają aktualnego stanu wdrożeń systemów informatycznych w urzędach administracji samorządowej i rządowej ze względu na dużą dynamikę zmian. Dominuje wdrażanie systemów związanych z zarządzaniem informacją i obiegiem dokumentów oraz obsługą interesantów, np.:

- Zintegrowany System Zarządzania Informacją i Obiegiem Dokumentów – EI-DokSYSTEM, oferowany przez ZETO Lublin [20]

- System „GMINA – NOWA GMINA-SQL”/”PRO POWIAT – NOWY PRO-POWIAT-SQL” – platforma elektronicznej obsługi interesanta dla urzędów administracji publicznej i państwowej: Urząd+, oferowany przez ZETO Olsztyn [16];
- System mis-Partner21/Urzędy – zintegrowany system do zarządzania dokumentami, sprawami i ich obiegiem w urzędach [7];
- Elektroniczny Urząd „e-Urząd.eu” – system informatyczny kompleksowej obsługi interesanta w urzędach administracji publicznej [3].

Zdecydowanie inny zakres informatyzacji wdrażają urzędy dużych miast, np. Wrocław jako pierwszy urząd miejski zdecydował się na wdrożenie systemu klasy ERP (Enterprise Resource Planning) – wspierający kompleksowe zarządzanie miastem i jednostkami komunalnymi w zakresie finansów, budżetowania, podatków, nieruchomości, naliczania płac. Poza tym systemem Wrocław ma wdrożony system obiegu dokumentów, system informacji przestrzennej – SIP (z ang. GIS – Geographical Information System), obejmujący zarządzanie drogami, mostami, budynkami oraz platformę kontaktów z mieszkańcami i przygotowuje wdrożenie innych nowoczesnych systemów teleinformatycznych [15]. Projekt klasy ERP planuje wdrażać również Warszawa (także inne samorządy), niektóre duże miasta mają systemy nienależące do tej klasy.

Przedstawione w zarysie działania nie spowodowały zasadniczych zmian. Z raportu NIK wynika, że nie został zrealizowany projekt informatyczny Wrota Polski, który miał usprawnić wszystkie dziedziny administracji (Wrota Polski nie otworzyły się przed obywatelami). Ogólnie negatywnie oceniono stopień przygotowania administracji rządowej do świadczenia usług publicznych drogą elektroniczną. Z wielkim trudem też upowszechnia się „kultura elektroniczna” wśród obywateli, i nie ma powszechnego nacisku społecznego na władze, aby proces elektronicznej życia społeczno-gospodarczego zdynamizować.

POTRZEBA I MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA KAPITAŁU LUDZKIEGO ORGANIZACJI POZARZĄDOWYCH W BUDOWIE SPOŁECZEŃSTWA INFORMACYJNEGO W POLSCE

Kapitał ludzki to: 1/ cechy wnoszone do organizacji przez człowieka (inteligencja, energia, pozytywna postawa, wiarygodność, zaangażowanie), 2/ zdolność do uczenia się (chłonność umysłu, wyobraźnia, zdolności twórcze, zdrowy rozsądek), 3/ motywacja do dzielenia się informacjami i wiedzą (duch zespołowy, orientacja na cel).

Nie jest to jedyne określenie kapitału ludzkiego. Należy również przy tym dodać, że kapitał ludzki nie zawsze też znajduje powszechne uznanie, jako podstawowy czynnik sukcesu współczesnych organizacji. Inwestowanie w kapitał rzeczowy, jak wyposażenie i maszyny, ma priorytet przed inwestowaniem w kapitał ludzki, a wynagrodzenie pracowników stanowi

rekompensatę za ich pracę; ludzie dalej są postrzegani jako źródło kosztów. Inwestowanie w rozwój kapitału ludzkiego jest często ograniczone do szkolenia zapewniającego sprawne wykorzystanie inwestycji rzeczowych. Jest to pogląd nie z tej epoki.

Nowego znaczenia nabiera kapitał ludzki w warunkach współczesnych – w erze informacji, wiedzy i społeczeństwa informacyjnego. Staje się on siłą napędową gospodarki opartej na wiedzy i budowy społeczeństwa informacyjnego. W tych warunkach nowego znaczenia nabiera satysfakcja z wykonywanej pracy: „...praca dająca poczucie spełnienia samego siebie jest nagrodą” (stwierdza autor pracy pt. *Rentowność inwestycji w kapitał ludzki* – Jac Fitz-enz, s. 9). Informacja i wiedza o naszych osiągnięciach, o zadowoleniu z naszej pracy innych osób jest źródłem satysfakcji osobistej. Człowieka współczesnego cechuje aktywność w poszukiwaniu miejsca w organizacji zapewniającej satysfakcję, nie zawsze jest to miejsce będące źródłem dochodu.

W państwach demokratycznych powstaje możliwość podejmowania wielu niezależnych inicjatyw i tworzenia organizacji wypełniających przestrzeń pomiędzy organizacjami działającymi z mocy prawa, w interesie publicznym, zapewniającymi właściwe funkcjonowanie państwa i jego różnorodnych instytucji – stanowiącymi sektor publiczny oraz organizacjami biznesowymi – prywatnymi, działającymi z własnej inicjatywy w interesie prywatnym, podstawę ich funkcjonowania stanowi kryterium rynkowe – stanowiącymi sektor prywatny/biznesowy. Organizacje wypełniające przestrzeń pomiędzy wymienionymi sektorami są określane jako „organizacje pozarządowe” i stanowią sektor trzeci, działający z własnej inicjatywy w interesie publicznym, łączy wolne środki prywatne i publiczne, służące do podejmowania zadań niekomercyjnych. Ich działanie ma charakter zasadniczo odmienny od tego, czym zajmują się firmy i biznes. Produktem organizacji pozarządowej jest „zmiana, która zachodzi w człowieku pod wpływem jej działania”; **wywoływanie zmiany w jednostce i społeczeństwie stanowi sens istnienia organizacji pozarządowych**⁶. Stąd organizacje tego sektora stwarzają szczególną możliwość twórczej i pożytecznej aktywności jednych osób na rzecz innych lub dla ogółu. Jest to miejsce „pracy” dla osób poszukujących satysfakcji osobistej, a kapitał ludzki tych organizacji może stanowić potencjał społeczny i intelektualny o istotnym znaczeniu w budowaniu społeczeństwa informacyjnego w Polsce. Jest to jedna z możliwości wywołania i wspierania zmian koniecznych w sytuacji, gdy: 1/ nasza pozycja w zakresie praktycznego stosowania technologii teleinformatycznych jest żenująco niska – 25 miejsce w Unii Europejskiej, 2/ istnieje konieczność zdynamizowania działań na rzecz budowania społeczeństwa informacyjnego i praktyki stosowania instrumentów teleinformatycznych.

Fatalny stan działań dotyczących budowania społeczeństwa informacyjnego w Polsce (i zwiększający się dystans w stosunku do

⁶ Jest to pogląd prezentowany przez Petera F. Druckera w pracy pt.: *Zarządzanie organizacją pozarządową. Teoria i praktyka*. Wyd. Fundusz Współpracy, Program Phare Dialog Społeczny – NGOs, Warszawa 1995.

większości krajów europejskich) oraz „drzemiały” potencjał społeczny i intelektualny kapitału ludzkiego organizacji pozarządowych, to jedna z inspiracji prezentowanej wypowiedzi. Drugie źródło inspiracji stanowi doświadczenie przodujących krajów w tej dziedzinie. Szczególnie interesujące są doświadczenia Wielkiej Brytanii⁷.

Początkowo w Wielkiej Brytanii przy budowaniu społeczeństwa informacyjnego zasadnicze znaczenie przypisywano działaniom propodażowym – odgórnym. Nie doceniano popytu – zapotrzebowania na szerokie stosowanie technologii teleinformatycznym przez społeczeństwo. Jest to sytuacja wskazująca na pewne podobieństwo do działań w Polsce (dominuje powszechne przekonanie o braku możliwości załatwienia sprawy w urzędzie w sposób elektroniczny, brak potrzeby korzystania ze środków elektronicznych).

W Wielkiej Brytanii uznano, że wytwarzanie popytu na stosowanie technik telekomunikacyjnych przebiega dłużej niż działanie podażowe, ale zapewnia trwalsze efekty. Zdecydowano się na działania zorientowane na uświadamianie społeczeństwa o znaczeniu Internetu i korzyściach z jego stosowania. Naturalnym staje się koncentracja na zapewnieniu społeczeństwu edukacji dotyczącej Internetu i jego zastosowań. Po tych działaniach pojawiła się podaż jako odpowiedź na zapotrzebowanie społeczne. Orientację na powszechną edukację połączono z popularyzacją Internetu poprzez kampanie reklamowe, organizowanie darmowych kursów, tworzenie warunków powszechnego dostępu do Internetu szerokopasmowego (w 2006 roku dostęp gospodarstw domowych do szerokopasmowego Internetu wynosił: Dania – 29,6 %, Wielka Brytania – 19,6 %, Polska – 3,9 %). Szczególną uwagę zwrócono na edukację dzieci w połączeniu z zainteresowaniem osób starszych, np. zorganizowano konkurs dla dzieci o nazwie „Grab a Granny – dosłownie „złap babcię” z nagrodami dla dzieci, którym udało się zachęcić dziadków do zakupu komputera i podłączenia do Internetu. Osoby starsze starano się zainteresować Internetem poprzez prezentowanie historii lokalnych środowisk na tworzonych stronach internetowych.

Szeroko rozwinięte działania edukacyjne połączono z ułatwieniami dotyczącymi dostępu do usług publicznych oraz koordynacją działań na szczeblu rządowym. Rozszerzono zakres możliwości, utworzonej już w 1999 roku, instytucji o nazwie „Biuro e-Envoy’a (e-ambasadora) odpowiedzialnego za gospodarkę wiedzy i powołanie „e-ministra” oraz urzędu E-government Unit, zobowiązanego do składania comiesięcznych raportów z efektów pracy.

Autorzy prezentowanego artykułu przedstawiają rekomendacje dla Polski, wskazane przez wieloletniego e-Envoy’a, Andrew Pindera, z których na podkreślenie zasługuje, między innymi, potrzeba:

- Istnienia ośrodka koordynującego działania zorientowane na gospodarkę opartą na wiedzy i budowanie społeczeństwa

⁷ Zob. K. Piech, M. Stadnik: Jak budowano społeczeństwo informacyjne w Wielkiej Brytanii. Czego polscy politycy gospodarczy powinni się nauczyć od brytyjskiego e-ambasadora? E-Mentor Nr 1(18) 2007.

informacyjnego oraz powołanie osoby na stanowisko koordynatora będącego pasjonatem tej dziedziny;

- Zaangażowania całego społeczeństwa w proces powszechnego stosowania instrumentów teleinformatycznych, co łączy się z powszechną edukacją z tego zakresu.

W ostatniej rekomendacji dostrzegam możliwość zaangażowania kapitału ludzkiego organizacji pozarządowych. Sugestie dotyczące tych możliwości zawiera Program Operacyjny KAPITAŁ LUDZKI⁸.

Celem Programu Operacyjnego jest, między innymi, umożliwienie pełnego wykorzystania potencjału zasobów ludzkich, podniesienie poziomu wykształcenia społeczeństwa, zmniejszenie obszarów wykluczenia oraz wsparcie dla budowy struktur administracyjnych państwa. Jest to odpowiedź (jak podkreśla się we Wstępie) na wyzwania odnowionej Strategii Lizbońskiej⁹, z ideą, w której są spójne założenia dotyczące społeczeństwa informacyjnego. W ramach tego Programu wskazuje się na potrzebę współpracy organizacji pozarządowych z administracją publiczną, zorientowaną na dostarczanie obywatelom usług społecznych.

Powierzchniowa analiza Programu Operacyjnego – z punktu widzenia roli kapitału ludzkiego w budowie społeczeństwa informacyjnego – wskazuje na możliwość współuczestnictwa organizacji pozarządowych w zespołach doradczych i inicjatywnych wspólnie z administracją publiczną, organizowanie i prowadzenie szkoleń z obszarów objętych założeniami dotyczącymi społeczeństwa informacyjnego, szczególnie zorientowanych na powszechną edukację teleinformatyczną, wymuszającą oddolnie potrzebę zdynamizowania działań administracji rządowej i samorządowej.

ZAMIAST ZAKOŃCZENIA

Treść niniejszej wypowiedzi ma charakter bardzo uproszczonego spojrzenia na trudny, złożony i zarazem ważny problem, jakim jest budowa społeczeństwa informacyjnego w Polsce. Jest to spojrzenie alarmujące potrzebę szerokiego włączenia się wszystkich środowisk w zdynamizowanie działań w tym obszarze życia społecznego naszego kraju, aby zapobiec wykluczeniu cyfrowemu określonych grup społeczeństwa.

Należy mieć przekonanie, że opracowane strategie i programy operacyjne (sektorowe i regionalne), stanowiące podstawę uzyskania środków

⁸ Zob. Program Operacyjny KAPITAŁ LUDZKI. Narodowe strategiczne Ramy Odniesienia 2007 – 2013. Dokument przyjęty przez Radę Ministrów. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 29 listopada 2006 r.

⁹ W marcu 2005 roku na Szczycie Rady Europejskiej przyjęto dokument „Wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Nowy początek Strategii Lizbońskiej” modyfikujący oryginalną strategię. Jako priorytet działań Unii Europejskiej i państw członkowskich do 2010 roku zaproponowano:

- uczynienie z Europy bardziej atrakcyjnego miejsca do lokowania inwestycji i podejmowania pracy;
- rozwijanie wiedzy i innowacji dla wzrostu;
- tworzenie większej liczby trwałych miejsc pracy.

finansowych na realizację założeń społeczeństwa informacyjnego, istotnie zintensyfikują działania propodażowe. Konieczne jest przy tym wzmocnienie działań popytowych wszystkich środowisk o różnym przekroju wieku, różnych organizacji – w tym pozarządowych oraz systemu edukacji ustawicznej – w tym również uniwersytetów trzeciego wieku.

Ważne znaczenie w działaniach, zorientowanych na wzrost popytu na usługi elektroniczne w administracji, mają do spełnienia uczelnie, wprowadzając do programów studiów treści z e-administracji oraz elektrolizując proces dydaktyczny.

Nie zastąpi to władz we wdrożeniach konkretnych systemów teleinformatycznych oraz w koordynującej roli i inicjowaniu działań zorientowanych na wykorzystanie na ten cel środków z Unii Europejskiej.

LITERATURA:

- [1] *Cele i kierunki rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce*, www.kbn.gov.pl.
- [2] *eEurope realizacja idei Społeczeństwa Informacyjnego w Unii Europejskiej i w Polsce*, www.warszawa.mazowsze.pl.
- [3] *Elektroniczny Urząd*, www.e-urząd.eu.pl.
- [4] Filipiak B., *Rola kadr sektora publicznego w kreowaniu społeczeństwa informacyjnego*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, nr 3-4/2006.
- [5] Grytner R.A., *Zintegrowane Biblioteki Procedur narzędzie do budowy taniej, sprawnej i nowoczesnej administracji publicznej*, „Elektroniczna Administracja”, 2(3) 2006.
- [6] Kaczmarek-Śliwińska M., *Stan e-government w Polsce*, „E-mentor”, nr 5(7).
- [7] *mis-Partner21/Urzędy w Urzędzie Miasta Tychy*, www.mis.com.pl.
- [8] *Narodowa strategia rozwoju dostępu do szerokopasmowego Internetu na lata 2004-2006*, MNiI, Warszawa 2003.
- [9] Porębski W., *Perspektywy wprowadzenia elektronicznej administracji w działalności uczelni*, www.winntbg.bg.agh.edu.pl.
- [10] Przybylski A.W., *System CRM na usługach organów administracji państwowej. Państwo przyjazne obywatelowi*, „Elektroniczna Administracja”, listopad – grudzień 2006 i styczeń – luty 2007
- [11] *Raport Bangemanna. Zalecenia dla Rady Europejskiej. Europa i społeczeństwo globalnej informacji*, www.cyberbadacz.republika.pl.

- [12] Rybiński T., *Systemy informatyczne wspomagające zarządzanie w administracji publicznej*, „Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości” 1(2005).
- [13] Sartorius W., *Spółeczeństwo informacyjne w Narodowym Planie Rozwoju*, „Elektroniczna Administracja” nr 1 2005.
- [14] *Spółeczeństwo informacyjne*, www.infoport.pl.
- [15] *Strategia informatyzacji Rzeczypospolitej Polskiej – ePolska na lata 2004-2006*, MNiI, Warszawa 2003.
- [16] Swianiewicz P., *Wirtualny samorząd i demokracja lokalna*, „Samorząd Terytorialny” nr 4/2006.
- [17] *System ERP dla ratusza*, www.erp-view.pl.
- [18] *System „GMINA – NOWA GMINA – SQL”/”PRO POWIAT – NOWY PRO – POWIAT – SQL”*, ZETO Olsztyn 2006.
- [19] Ustawa z dnia 17 lutego 2005 r. o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne, Dziennik Ustaw Nr 64, poz. 564 i 565.
- [20] *W kierunku społeczeństwa informacyjnego*, MNiI, Warszawa 2005.
- [21] Zieliński M., *Wzorzec systemu informatycznego w zarządzaniu gminą*, „Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości” 1(2005).
- [22] *Zintegrowany System Zarządzania Informacją i Obiegiem Dokumentów El-Dok SYSTEM*, ZETO Lublin 2006.
- [23] Zwierzchowski Z., *Informatyka wciąż kuleje*, „Rzeczpospolita” nr 178 (7472).



Franciszek Mroczo

Deprywacja a pomoc społeczna

1. DEPRYWACJA SPOŁECZNA

Deprywacja* to pojęcie, które – niestety – musimy często (zbyt często) używać opisując naszą rzeczywistość społeczną. Zbyt wielu naszych rodaków egzystuje w samotności, bez dachu nad głową, cierpiąc na niedostatek środków i jednocześnie jest wielu owładniętych alkoholizmem, narkomanią czy też przemocą. Ludzie dotknięci niedostatkiem, biedą i ubóstwem są upośledzeni społecznie z silną **depriwacją społeczną**, rozumianą jako stan braku możliwości zaspokajania swoich podstawowych, egzystencjalnych, biologicznych, kulturowych i społecznych potrzeb.

Deprywacja społeczna nie jest zjawiskiem ani nowym, ani tym bardziej charakterystycznym dla Polski. Patrząc retrospektywnie na rozwój społeczeństw, łatwo można dostrzec w literaturze głębokie obszary biedy i niedostatku w różnych społeczeństwach – niezależnie od epoki i regionu świata. Jednakowoż występują duże różnice w stopniu jej nasilenia, świadczące o relatywnym charakterze tego fenomenu społecznego.

Bieda zawsze znajdowała swoje miejsce w życiu społecznym i w średniowieczu prowadziła do zbawienia, a ludzie bogaci mogli realizować się poprzez pokazywanie i podejmowanie różnych aktów dobroczynnych i miłosierdzia. Również Kościół i zakony pozwalały pozostać przy życiu ubogim, którzy otrzymywali pomoc w postaci dobrowolnych datków, jałmużny i innego rzeczowego wsparcia. Ubodzy wywodzili się z kręgów społecznych wykluczonych najczęściej z powodu niesprawności fizycznej lub umysłowej. W okresie gospodarki naturalnej człowiek biedny był nieodłącznym elementem pejzażu wsi polskiej, któremu należało pomóc – nakarmić i zapewnić dach nad głową.

*depriwacja prawn. pozbawienie (kogoś) praw podmiotowych; psychol. stan psychiczny wynikający z braku zaspokojenia jakiejś istotnej potrzeby człowieka – biologicznej, sensorycznej, emocjonalnej, kulturowej czy społecznej. (Słownik języka polskiego, PWN, Warszawa 1996)

Wraz z rozwojem gospodarki kapitalistycznej i migracją ludności wiejskiej do miast, pojawiają się nowe problemy społeczne, związane z wysokim bezrobociem, nadmierną eksploatacją „siły roboczej”. Rzesze ludzi poszukujących środków do przeżycia, w obliczu braku pracy, zaczynają zajmować się żebractwem, a gdy i to nie przynosi wystarczających środków do życia, bieda staje się źródłem kryminalizacji i penalizacji. Na przełomie gospodarki feudalnej i kapitalistycznej w sferę biedy została zepchnięta większość społeczeństwa, tworząc bardzo szeroki, pogardzany i wykorzystywany przez właścicieli środków produkcji, tzw. margines społeczeństwa. Ubóstwo* zaczęło dotyczyć nową grupę ludzi, byłych pracowników, którzy na skutek różnego rodzaju wypadków w fabrykach, stawali się inwalidami, co przy braku ubezpieczeń oznaczało wykluczenie i nędzę.

Również i współcześnie świat nie jest wolny od deprivacji społecznej. W wielu państwach Afryki, Azji, jak również na innych kontynentach, odnajdujemy obszary masowej biedy, skutkującej śmiercią głodową** epidemiami, brakiem dostępu do podstawowych środków egzystencjalnych, nie mówiąc już o spełnieniu fundamentalnych potrzeb kulturowych. W Polsce także istnieją duże obszary biedy, ale deprivacja społeczna jest zjawiskiem dotyczącym mniejszości społeczeństwa. Zjawisko biedy powoduje określony rodzaj dysfunkcji, z całą pewnością dezorganizuje życie dotkniętej jednostki, rodziny jak i całego społeczeństwa. Ubóstwo przecież często leży u podstaw rozpadu więzi i funkcjonowania rodziny. Zjawisko to niesie ze sobą falę przestępczości oraz innych zachowań nieakceptowanych społecznie np. prostytutkę wśród nieletnich, narkomanię, przemoc i brutalizację życia. Jak głęboko muszą być zdeterminowani rodzice, jak bardzo nie potrafią rozwiązywać swoich problemów, kiedy „po cichu” akceptują nawet prostytutkę własnych dzieci. Transformacja ustrojowa, co prawda przyniosła wolność, ale równocześnie pionierskie reformy przeprowadzone bez zabezpieczeń socjalnych spowodowały, że wiele grup społecznych znalazło się w bardzo trudnej sytuacji materialnej. Ucierpiał w pierwszej kolejności wielodzietne rodziny, ale także nastąpił kryzys finansów publicznych, który przyniósł obniżenie nakładów na służbę zdrowia, edukację, kulturę i na inne sfery wydatków publicznych.

W nielicznych opracowaniach dotyczących ubóstwa można zaobserwować dwa ujęcia tego zjawiska. Rozumienie absolutne ubóstwa – jako stanu niezaspokojenia podstawowych potrzeb życiowych, uznanych za minimalne

*Ubóstwo to złożone zjawisko społeczne, powodowane czynnikami społeczno-ekonomicznymi, a zwłaszcza problemem bezrobocia, liczbą rodzin wielodzietnych i niepełnych, wskaźnikiem rodzin żyjących z osobą niepełnosprawną lub długotrwale chorą oraz bezdomności. Ubóstwo to inaczej bieda, niedostatek czyli brak dostatecznych środków materialnych do życia [http.gda.pl].

**Okolo 815 mln ludności świata cierpi na głód; okolo 10 % ludzi na świecie choruje z niedożywienia, w tym 160 mln dzieci poniżej piątego roku życia (FAO); 1/3 ludności świata jest dobrze odżywiona, 1/3 jest niedożywiona, a 1/3 głoduje; na subkontynencie indyjskim żyje blisko połowa głodujących na świecie, w Afryce i pozostałej części Azji – okolo 40 %, reszta głodujących żyje z Ameryce Łacińskiej i innych częściach świata; co roku umiera z głodu 15 mln dzieci; niedożywienie powoduje 55 % wszystkich zgonów dzieci na świecie (żadna choroba nie pochłania tyle istnień) [http://www.prawda.neostrada.pl].

w danym społeczeństwie i czasie. W ujęciu względnym ujmuje się ubóstwo jako naruszenie zasad sprawiedliwości społecznej przez istnienie nadmiernego dysonansu pomiędzy poziomem życia poszczególnych grup ludności. Przyjmując przyczyny zapoczątkowania ubóstwa jako kryterium podziału, można określić kategorie ubóstwa: *losowe* (zdarzenia niezależne od woli człowieka np. wypadki, choroby, klęski żywiołowe), *subiektywne* (brak zaradności i aktywności człowieka, słabe wykształcenie, niechęć do pracy, narkomania, alkoholizm, uzależnienie od pomocy społecznej), *strukturalne* (zewnętrzne przyczyny gospodarcze, bezrobocie, niskie płace, wysokie ceny).

Deprywacja społeczna to niezwykle istotne, ale i ciekawe z badawczego punktu widzenia, zjawisko. Wielu teoretyków poszukiwało przyczyn powstawania biedy w cechach indywidualnych ludzi, w „skażonym charakterze” tych, którzy zostali dotknięci biedą. Inni akcentowali przyczyny społeczne, a szczególnie nierówność dostępu do szkół czy miejsc pracy. Pogląd zasadzający się na indywidualnych źródłach biedy przetrwał do wielkiego kryzysu gospodarczego z lat trzydziestych ubiegłego wieku. W moim przekonaniu zjawisko deprywacji społecznej nie ma jednego, wyraźnie określonego źródła, lecz na jej powstanie zwykle składa się wiele przyczyn. Współcześnie, wśród przyczyn wywołujących to zjawisko, należy widzieć pełne lub częściowe bezrobocie, ale także nagminna nieadekwatność wysokości płac do wykonywanej pracy. Brak pracy wynika często z dużej dynamiki zmian zachodzących w gospodarce, które przekraczają zdolności adaptacyjne pracowników. „Gołym okiem” widać niedoskonałość systemu podziału dochodu narodowego czy też ułomność systemu ubezpieczeń. Istniejący system podatkowy nie umacnia niezależność ekonomiczną wielodzietnej rodziny. Występują duże obszary bezradności w sprawach opiekuńczo-wychowawczych, czy włączenie do życia społecznego człowieka po opuszczeniu zakładu karnego. Przyczyn deprywacji należy współcześnie doszukiwać się także w niewydolności systemu szkolnictwa, służby zdrowia, niepełnosprawności, w rozpadzie tradycyjnej rodziny, a także w różnych formach dyskryminacji na rynku pracy.

Łatwo sobie wyobrazić taki oto przykładowy scenariusz rozwoju zdarzeń. W ubogiej rodzinie urodził się Andrzej, który okazał się dzieckiem chorowitym, mało zdolnym, a rodzice nie byli w stanie dziecku zapewnić szczególnych, indywidualnych warunków nauczania. Po osiągnięciu pełnoletniości Andrzej nie posiadał wyuczonego zawodu, więc podejmował różne sezonowe prace. Niestety, po śmierci rodziców, Andrzej utracił środki na utrzymanie siebie i mieszkania. Stał się osobą bezdomną – klientem pomocy społecznej. Przypadków takich może być bardzo wiele, ale przecież mogą być i gorsze: choroby psychiczne, upośledzenia umysłowe, ograniczenia genetyczne, kalectwo – które w prostej linii prowadzą do deprywacji społecznej. Przypadki te dotyczą często całych rodzin, w których kumuluje się jednocześnie wiele negatywnych czynników: brak dochodów, złe warunki mieszkaniowe, zły stan zdrowia, alkoholizm, przemoc, brak perspektyw rozwiązania tych problemów oraz perspektyw rozwojowych dla dzieci. W określonych środowiskach kształtuje się swoista, dziedziczona

kultura biedy, w której dzieci biednych rodziców stają się rodzicami biednych dzieci*.

2. DEPRYWACJA A RYNEK

Niestety, eksponowany współcześnie rynek, jako mechanizm napędzający gospodarkę, nie rozwiązuje problemów deprywacji – przeciwnie ekspozuje ludzi utalentowanych, pracowitych, przedsiębiorczych, słowem, ludzi, którzy potrafią coś dać od siebie dla społeczeństwa. Wynika to z istoty gry rynkowej pomiędzy popytem i podażą. Ludzie nieprzystosowani do wymagań rynku, niezaradni życiowo, o niskiej sprawności intelektualnej, niczego nie są w stanie zaproponować i właśnie dlatego nie znajdą na nim rozwiązania swoich podstawowych problemów. Przeciwnie, rynek podtrzymuje i wzmacnia istniejące nierówności. Przykładowo, prędzej rynek „obdaruje” bogatego kolejnym mieszkaniem, samochodem... niż bezdomnego skromnym „kątem”.

Z powyższego wynika, że źródeł deprywacji nie należy poszukiwać tylko w wewnętrznej konstrukcji człowieka, w jego ułomnościach, w braku jego przystosowania do życia społecznego. Źródeł tych należy także poszukiwać w – niesprzyjającym ludziom słabszym – stosunkach społecznych i organizacji życia społecznego. Bardzo wyraźnie widać i w naszej rzeczywistości, że określone silne grupy, przejmujące władzę w państwie – sprawują ją zgodnie z własnym interesem, koncentrując się na realizacji programów służących oczekiwaniom własnego środowiska. Na zajęcie się najslabszymi, niestety, zawsze brakuje środków, czasu, ale chyba najbardziej chęci. W ten sposób następuje jeszcze większe rozwarstwienie społeczne. Silna grupa zamożnych staje się coraz bogatszą warstwą społeczną, zaś biedni są systematycznie spychani w sferę ubóstwa i obszar biedy zakreśla coraz szersze kręgi. Nawet w typowych usługach cywilizowanych społeczeństw obserwuje się wyraźnie utrudniony dostęp do oświaty, służby zdrowia, bezpieczeństwa, pomocy dla ludzi dotkniętych deprywacją społeczną. W sprzyjających okolicznościach, gdy te usługi znajdują się w zasięgu ludzi biednych, są mało efektywne, a często niepełnowartościowe.

Skoro społeczeństwo nie potrafi stworzyć systemu polityczno-prawnego czy gospodarczego, który nie generowałby biedy, to rozwiązywaniem podstawowych problemów egzystencjalnych grupy społecznej, dotkniętej deprywacją, powinno zająć się państwo. Państwo powinno przejąć na siebie rolę redystrybucji zasobów, kierując się zasadą potrzeb ludzi odtraconych. Pomoc społeczna jest właśnie sformalizowaną i niekwestionowaną formą rozdziału dóbr ludziom słabym, ubogim i cierpiącym. Rozdział ten jest

*W Polsce 16% dzieci żyje w rodzinach gdzie poziom dochodów jest niższy od poziomu gwarantującego minimum egzystencji. Biedne dzieci skazane są na klęskę, bo wychowują się w środowisku, w którym zanikają wzory pełnienia ról społecznych. W przypadku rodzin patologicznych ich dysfunkcja pogłębia się z pokolenia na pokolenie. Dzieci z rodzin biednych wyposażone są w niski kapitał materialny, emocjonalny, społeczny, edukacyjny, co zamyka je w błędnym kole, bo zazwyczaj już jako dorośli nie umieją i nie chcą przeciwdziałać swojej trudnej sytuacji [<http://www.idg.pl/> 2006-01-16].

realizowany wbrew mechanizmom rynkowym, które doprowadzają do nierówności i deprywacji społecznej. Pomoc społeczna jest instytucją polityki społecznej państwa, mającą na celu umożliwienie osobom i rodzinom przezwyciężanie trudnych sytuacji życiowych, których nie są one w stanie pokonać, wykorzystując własne uprawnienia, zasoby i możliwości. Pomoc społeczna wspiera osoby i rodziny w wysiłkach zmierzających do zaspokojenia niezbędnych potrzeb i umożliwia im życie w warunkach odpowiadających godności człowieka¹. Trzeba zdawać sobie sprawę z faktu, iż alternatywną reakcją na brak pomocy może być kryminalizacja i penalizacja deprywacji². Zatem pomoc społeczna nie wynika tylko z potrzeby chrześcijańskiego ulżenia cierpiącym i potrzebującym, lecz także (a może przede wszystkim) ze względów bezpieczeństwa i spokoju społecznego.

3. MODELE POMOCY SPOŁECZNEJ

Istnieją dwie koncepcje pomocy społecznej: rezydualna i instytucjonalna, które różnie sytuują pomoc społeczną w życiu społeczeństwa. Koncepcje te nie występują bardzo klarownie i ulegają ciągłym zmianom, rozwijając się w kierunku społeczeństwa obywatelskiego.

Koncepcja rezydualna postrzega pomoc społeczną jako narzędzie wzmacniające jednostkę lub rodzinę, celem stworzenia warunków wyjścia z sytuacji krytycznej, w jakiej się znaleźli. W myśl tej koncepcji rynek i rodzina są tymi elementami naszej rzeczywistości, które zaspokajają potrzeby ludzi. Jeżeli człowiek z różnych powodów (choroba, uzależnienie, brak pracy...) nie radzi sobie na rynku – pozostaje rodzina, która może udzielić pomocy bez potrzeby wytwarzania ekwiwalentnych świadczeń przez potrzebującego. Gdy i ten czynnik zawodzi – pozostaje pomoc państwa. Pomoc jednostce lub rodzinie jest udzielana do czasu wyjścia z sytuacji kryzysowej. Zatem pomoc ma charakter selektywny, czasowy i zastępczy. Pomoc ta powoduje uruchomienie procesów naznaczenia społecznego. Świadczeniobiorca zyskuje stygmat klienta niezaradnego, niezdolnego do samodzielnego pełnienia funkcji, samo świadczenie zaś – stygmat jałmużny³.

W innej koncepcji – instytucjonalnej – pomoc społeczna jest rozumiana jako system instytucji i usług społecznych, zorganizowany w celu udzielania pomocy dla osób i grup społecznych w osiągnięciu satysfakcjonującego standardu życia. Pomoc społeczna traktowana jest jako równoważny wobec rynku i rodziny system zaspokajania potrzeb. Zatem zaspokajanie potrzeb następuje już w momencie odczuwania pewnego deficytu dóbr. W tej sytuacji świadczenia mają charakter permanentny, usługi socjalne

¹ Ustawa o pomocy społecznej z dnia 12 marca 2004 r.

² T. Kaźmierczak, M. Łuczyńska, Wprowadzenie do pomocy społecznej, BPS Katowice 1998, s. 17.

³ T. Kaźmierczak, M. Łuczyńska, op. cit., s. 74.

ułatwiają realizację określonych dążeń i aspiracji, a korzystanie z nich nie nosi znamion stygmatyzacji – ma charakter uniwersalny.

4. ROZWÓJ I ZADANIA INSTYTUCJI POMOCY SPOŁECZNEJ W POLSCE

Instytucja pomocy społecznej w Polsce posiada tradycje przedwojenne. Podkreślić należy, że młode państwo już w 1923 roku podjęło problem prawnego uregulowania opieki społecznej w formie ustawy. Ustawa ta po wielu nowelizacjach dotrwała do roku 1991, kiedy weszła w życie nowa ustawa o pomocy społecznej. Odejście od terminu: „opieka społeczna” i przyjęcie w nowej ustawie terminu: „pomoc społeczna”, wyraźnie sugeruje odejście od biernego sprawowania opieki nad ludźmi potrzebującymi w kierunku udzielania pomocy, polegającej na czasowym wsparciu umożliwiającym wydobyć się z trudnej sytuacji życiowej. Gruntowne zmiany ustawodawstwa, dotyczącego pomocy społecznej, nastąpiły w 1996 roku. Zmieniony został katalog świadczeń oraz zasady ustalania uprawnień i wysokości zasiłków. Wychodząc naprzeciw potrzebom zapewnienia stałych dochodów inwalidom od dzieciństwa, wprowadzono rentę socjalną, zaś dla niektórych kategorii bezrobotnych wprowadzono zasiłek okresowy gwarantowany. Kolejna nowelizacja ustawy o pomocy społecznej wynikała z konieczności jej dostosowania do „czterech reform”: administracji, opieki zdrowotnej, edukacji i ubezpieczeń społecznych. Powołane do życia powiaty, jako szczebel samorządu terytorialnego, otrzymały zadania o charakterze ponadgminnym między innymi w zakresie: pomocy społecznej, polityki prorodzinnej, wspierania osób niepełnosprawnych, przeciwdziałania bezrobociu oraz aktywizacji lokalnego rynku pracy⁴. W 1999 r. zaczęto organizować powiatowe placówki pomocy społecznej, zaś pomoc społeczna przejęła przede wszystkim administrowanie siecią rodzin zastępczych, traktowanych jako instytucje alternatywne wobec domów dziecka. Powiat także przejął od gminy opiekę nad uchodźcami oraz – w pewnym zakresie nad bezdomnymi⁵.

Zadania samorządu

Obowiązująca ustawa o pomocy społecznej (z dnia 12 marca 2004 r.) akcentuje potrzebę udzielania pomocy osobom i rodzinom w celu przezwyciężenia trudnych sytuacji życiowych oraz podejmowanie działań zmierzających do życiowego ich usamodzielnienia i integracji ze środowiskiem. Chodzi o to, ażeby osoby i rodziny korzystające z pomocy, mobilizować do rozwiązywania ich trudnej sytuacji życiowej, a tym samym nie uzależnić je od tej właśnie pomocy. Brak współdziałania osoby lub rodziny z pracownikiem socjalnym w rozwiązywaniu trudnej sytuacji życiowej, odmowa zawarcia kontraktu socjalnego, niedotrzymanie jego postanowień, nieuzasadniona odmowa podjęcia pracy przez osobę

⁴ Ustawa o samorządzie powiatowym z dnia 5 czerwca 1998 r.

⁵ S. Golinowska, I. Topińska., *Pomoc społeczna – zmiany i warunki skutecznego działania*, CASE Warszawa 2002, s. 21.s.

bezrobotną lub nieuzasadniona odmowa podjęcia leczenia odwykowego przez osobę uzależnioną, mogą stanowić podstawę do odmowy przyznania świadczenia lub wstrzymania świadczeń pieniężnych⁶. W ustawie o pomocy społecznej wyraźnie zostały sprecyzowane zadania własne gminy o charakterze obowiązkowym oraz zadania własne i zlecone z zakresu administracji rządowej, na realizację których budżet państwa zapewnia niezbędne środki. Powiatowy szczebel samorządu terytorialnego otrzymał zadania, między innymi, opracowania i realizacji powiatowej strategii rozwiązywania problemów społecznych. Na szczególne podkreślenie zasługuje cała sfera obowiązków powiatu w zakresie organizowania opieki nad dziećmi w rodzinach zastępczych, zapewnienia opieki i wychowania dzieciom całkowicie lub częściowo pozbawionym opieki rodziców. Zadania te powiat realizuje poprzez prowadzenie ośrodków adopcyjno-opiekuńczych, placówek opiekuńczo-wychowawczych, w tym placówek wsparcia dziennego o zasięgu ponadgminnym, a także tworzenie i wdrażanie programów pomocy dziecku i rodzinie.

Zadaniem samorządu województwa jest opracowanie i realizacja strategii województwa w zakresie polityki społecznej, będącej integralną częścią strategii rozwoju województwa. W strategii tej ujęte są programy: przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu, wyrównywania szans osób niepełnosprawnych, pomocy społecznej oraz profilaktyki i rozwiązywania problemów alkoholowych. Do realizacji tej strategii samorząd województwa ma obowiązek zadbania o rozwój swojego potencjału intelektualnego – przygotowania kadr pomocy społecznej oraz organizowania niezbędnego szkolenia. Stosowne zadania zostały sprecyzowane także dla wojewody (art. 22.), który powinien ustalać sposób wykonywania zadań z zakresu administracji rządowej – realizowane przez jednostki samorządu terytorialnego.

Zadania administracji rządowej

Wojewoda odpowiada za realizację zadań określanych w art. 22 ustawy o pomocy społecznej oraz stawianych przez ministra Pracy i Polityki Społecznej (PiPS). Do najważniejszych zadań wojewody należałoby zaliczyć: ustalanie sposobu wykonywania zadań z zakresu administracji rządowej realizowanych przez jednostki samorządu terytorialnego; nadzór nad domami pomocy społecznej oraz placówkami całodobowej opieki nad osobami niepełnosprawnymi, przewlekłe chorymi lub w podeszłym wieku; wyznaczanie ośrodka prowadzącego bank danych o dzieciach oczekujących na przysposobienie i kandydatkach zakwalifikowanych do pełnienia funkcji rodziny zastępczej oraz o rodzinach zgłaszających gotowość przysposobienia dziecka. Bardzo ważnym zadaniem kontrolnym wojewody jest nadzór nad realizacją zadań samorządu gminnego, powiatowego i województwa, w tym nad jakością działalności jednostek organizacyjnych pomocy społecznej oraz nad jakością usług, dla których minister PiPS określił standardy, w tym standardy opieki i wychowania, a także nad zgodnością zatrudnienia

⁶ Ustawa o pomocy społecznej z dnia 12 marca 2004 r., art. 11.2.

pracowników jednostek organizacyjnych pomocy społecznej z wymaganymi kwalifikacjami. Ponadto wojewoda ma obowiązek kontroli palcówek zapewniających całodobową opiekę osobom niepełnosprawnym, przewlekłe chorym lub w podeszłym wieku, w zakresie standardów usług socjalno-bytowych i przestrzegania praw tych osób.

Minister Pracy i Polityki Społecznej tworzy koncepcje i określa kierunki rozwoju w obszarze pomocy społecznej oraz prowadzi ogólny nadzór nad realizacją tej polityki. Przeprowadza różnego rodzaju badania i analizy: skuteczności pomocy społecznej, monitoruje opracowane standardy pomocy, opieki i wychowania. Ministerstwo opracowuje i finansuje różnorodne programy osłonowe oraz programy realizowane przez jednostki samorządu terytorialnego, które zostały zlecone tym organom przez ministerstwo PiPS. Ważnym zadaniem ministerstwa jest opracowanie standardów dla poszczególnych rodzajów usług oraz określenie kwalifikacji osób wykonujących te usługi. Standardy te uwzględniają aspekty etyczne oraz wysoką jakość świadczonych usług.

Rada Ministrów, mając na celu ochronę poziomu życia osób, rodzin i grup społecznych oraz rozwój specjalistycznego wsparcia, może przyjąć rządowy program pomocy społecznej.

Organy administracji rządowej i samorządowej mogą zlecać realizację zadań z zakresu pomocy społecznej organizacjom pozarządowym i osobom prywatnym prowadzącym działalność w zakresie pomocy społecznej. W tym celu powinien być przeprowadzony konkurs ofert uwzględniający zasady: pomocniczości, efektywności, uczciwej konkurencji i jawności. Organ zlecający musi udzielić dotacji na finansowanie lub dofinansowanie realizacji zleconego zadania. Pewnego wyjaśnienia wymaga wspomniana zasada pomocniczości zwana też zasadą subsydiarności, która oznacza, że pomoc wymagająca redystrybucji dochodów ma być wyjątkiem, stanowić wyłącznie subsydium udzielane zastępczo, wobec nieprzezorności własnej i grupowej. Akcentuje ona minimalizację pomocy z zewnątrz, co oznacza, że najpierw pomocy udziela rodzina, następnie środowisko (wspólnota sąsiedzka, religijna, pracownicza, zawodowa), a zupełnie na końcu – państwo.

Występujące w Polsce chroniczne ograniczenia budżetowe powodują, że pomoc społeczna jest traktowana bardzo restrykcyjnie, a jednostkowe wartości świadczeń mają często wartość symboliczną. Przykładowo, kwota zasiłku stałego nie może być niższa niż zaledwie 30 zł miesięcznie (nie wyższa niż 418 zł). Warto przypomnieć, że zasiłek stały przysługuje osobie pełnoletniej, całkowicie niezdolnej do pracy.

LITERATURA:

- [1] Golinowska S., Topińska I., *Pomoc społeczna – zmiany i warunki skutecznego działania*, CASE Warszawa 2002.
- [2] <http://www.gsd.gda.pl/2006-01-20/>.

- [3] <http://www.idg.pl/2006-01-16/>.
- [4] <http://www.prawda.neostrada.pl/2006-01-30/>.
- [5] Kaźmierczak T., Łuczyńska M., *Wprowadzenie do pomocy społecznej*, BPS Katowice 1998.
- [6] *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 1996
- [7] Ustawa o pomocy społecznej z dnia 12 marca 2004r.
- [8] Ustawa o samorządzie powiatowym z dnia 5 czerwca 1998r.

STRESZCZENIE

Deprywacja a pomoc społeczna

W opracowaniu przedstawiono deprywację jako ważny problem społeczny dotyczący dużej grupy naszych obywateli. Naświetlono jej historyczny rozwój, mechanizmy powstawania oraz wycinkowo skalę ubóstwa w Polsce i na świecie. Na tym tle krótko omówiono zadania samorządu i administracji rządowej, wynikające z obowiązującej ustawy o pomocy społecznej.

SUMMARY

Social outcast and social care

In the review the social outcast was presented as a social problem concerning a large group of our citizens. The historical development and poverty in Poland and other countries have been presented as a background, which helped to present the tasks of a local council and the government.



Aneta Salus

Wpływ partnerstwa publiczno-prywatnego na innowacyjność regionu w aspekcie polityki regionalnej Unii Europejskiej

W ostatnim czasie w Polsce bardzo dużo mówi się na temat innowacyjności. Przyczyn tego można upatrywać w m.in. fakcie, iż Polska jest obszarem znacznie opóźnionym w porównaniu z najbardziej rozwiniętymi państwami UE, pod względem badań, rozwoju technologii, innowacyjności gospodarki, a także stymulującej tą ostatnią – współpracy między uczestnikami rynku. Tymczasem pojawiła się istotna szansa eliminowania wspomnianych problemów przy wykorzystaniu instrumentów finansowych, jakie dają programy unijne. Największy nacisk w ramach polityki regionalnej Unii Europejskiej kładzie się w związku z tym na eliminację różnic w zakresie innowacyjności regionów.

Innowacje od zawsze pełniły niezmiennie istotną funkcję w kreowaniu zmian w gospodarce. Za prekursora badań nad innowacjami uznaje się H.G. Baneta. Zaproponował on definicję innowacji, która została powszechnie przyjęta. Według niego innowacja to: „wszelka myśl, zachowanie się lub rzecz jakościowo różna od istniejących dotychczas”. [6, s. 8]

Bardziej szczegółową definicję zaproponował Zbigniew Pietrasiński, twierdząc, że „są to zmiany celowo wprowadzone przez człowieka lub zaprojektowane (przezeń układy cybernetyczne), które polegają na zastępowaniu dotychczasowych stanów rzeczy innymi, ocenianymi dodatnio w świetle określonych kryteriów i składającymi się w sumie na postęp” [6, s. 9]. Przyjmując, taką definicję, należy zwrócić uwagę, że w jej ujęciu nie wszystkie celowe zmiany są innowacjami, a postęp w danej dziedzinie możemy najlepiej ocenić po jakimś czasie (z dystansu), natomiast zaraz po wprowadzeniu taka ocena jest bardzo trudna. Dlatego należy przyjąć, że gdy mówimy o zmianach, mamy na myśli „zmiany, które składają się na postęp”. [6, s. 10]

Prostą i krótką definicję innowacji proponuje nam Władysław Kopaliński, według którego innowacja to „wprowadzenie czegoś nowego, rzecz nowo wprowadzona, nowość reforma”. [5, s. 118]

Mimo że Europa jest jednym z najlepiej rozwiniętych regionów świata, nadal istnieją wyraźne różnice w dochodach i szansach pomiędzy 250 regionami Unii Europejskiej. Dotychczas polityka regionalna UE skoncentrowana była na transferze funduszy z bogatszych państw członkowskich do uboższych krajów i regionów, celem wyrównywania istniejących różnic.

Polityka regionalna ma przynieść korzyści obywatelom i regionom, którzy w porównaniu ze średnimi dla całej UE, są w gorszej sytuacji gospodarczej i społecznej oraz doprowadzić do zmniejszenia dysproporcji dochodów i zamożności, na czym skorzystają wszyscy. U podstaw polityki regionalnej UE leży zatem solidarność i spójność. Polityka regionalna UE jest nie tylko narzędziem finansowania solidarności, ale jest to także potężna siła napędowa integracji gospodarczej. [1, s. 19]

Polityka UE, zmierzająca do zmniejszenia dysproporcji regionalnych, osadzona jest na funduszach strukturalnych oraz Funduszu Spójności. Środki z funduszy strukturalnych przeznaczone są na inwestowanie w kluczowe elementy, stanowiące o europejskiej konkurencyjności – kapitał ludzki oraz rozwój infrastruktury, innowacyjność, telekomunikację, technologie informatyczne, badania i rozwój. Pomoc z Funduszu Spójności ma zasięg krajowy a nie regionalny, jak w przypadku funduszy strukturalnych, a środki służą do finansowania infrastruktury transportowej oraz infrastruktury ochrony środowiska.

Od 2007 roku Unia Europejska rozpoczyna stosowanie zmodernizowanej i bardziej zintegrowanej polityki regionalnej. Obejmuje ona okres 2007-2013. Zachowując główny cel polityki regionalnej, jakim jest zmniejszenie dysproporcji między regionami ubogimi a bogatymi, znaczne środki zostają przeznaczone na poprawę konkurencyjności regionów biednych i tworzenie w nich nowych miejsc pracy.

U podstaw zmian w podejściu do polityki regionalnej leży orientacja na realizację założeń strategicznych rozwoju społeczno-gospodarczego Unii do 2010 roku, przyjętych na szczycie przywódców państw UE w marcu 2000 r. w Lizbonie, znanych pod nazwą Strategii Lizbońskiej. [1, s. 20]

Głównym celem Strategii Lizbońskiej jest przekształcenie Unii Europejskiej do 2010 r. w najbardziej konkurencyjną gospodarkę na świecie, w gospodarkę opartą na wiedzy, a także zdolną do długofalowego wzrostu gospodarczego w połączeniu z ilościową i jakościową poprawą na rynku pracy i wyższą spójnością społeczną.

Osiągnięciu wszystkich celów Strategii Lizbońskiej mają służyć następujące działania systemowo-regulacyjne:

- szybkie przechodzenie do gospodarki opartej na wiedzy, w tym rozwój społeczeństwa informacyjnego, badań i innowacji oraz kształcenie odpowiednich kwalifikacji i umiejętności;

- liberalizacja i integracja tych rynków i sektorów, których wspólny rynek de facto nie objął: telekomunikacja, energetyka, transport, poczta, a także usługi finansowe oraz całość rynku usług;
- rozwój przedsiębiorczości: deregulacja i lepsze wsparcie ze strony administracji (likwidacja barier administracyjno-prawnych), łatwiejszy dostęp do kapitału i technologii, ograniczanie zakłócającej konkurencji pomocy publicznej, tworzenie równego pola konkurencji;
- wzrost zatrudnienia i zmiana modelu społecznego: wzrost aktywności zawodowej, uelastycznienie rynku pracy, poprawa edukacji, unowocześnienie systemu zabezpieczeń społecznych, ograniczanie biedy i wykluczenia społecznego;
- dbałość o trwałe fundamenty rozwoju i środowisko naturalne: ograniczanie zmian klimatycznych, zachowanie zasobów naturalnych.[11]

U podstaw Strategii Lizbońskiej odnajdujemy ofensywne dążenie do efektywniejszego wykorzystania dostępnych zasobów (pracy, wiedzy, kapitału, środowiska) oraz aktywne kształtowanie nowych przewag konkurencyjnych europejskiego obszaru konkurencyjnego. Strategia Lizbońska jednoznacznie wskazała na związek pomiędzy wzrostem konkurencyjności a innowacyjnością i konieczność przechodzenia do gospodarki opartej na wiedzy obejmującego rozwój społeczeństwa informacyjnego, wzrost znaczenia nauki i badań, stymulowanie zdolności innowacyjnych oraz kształtowanie kwalifikacji i umiejętności pod potrzeby przyszłych rynków pracy. [1, s. 20-21]

W 2005 roku, na skutek – dokonanej – okresowej oceny realizacji celów Strategii Lizbońskiej, Unia Europejska zdecydowała, że nie chce już dogonić Ameryki pod względem tempa rozwoju gospodarczego, gdyż zadanie to okazało się zbyt ambitne i niewykonalne. Nowa wersja Strategii Lizbońskiej nie mówi już o przekształceniu zjednoczonej Europy w najbardziej konkurencyjną gospodarkę na świecie do 2010 roku. Nowe cele stawiane przez Komisję Europejską krajom członkowskim są mniej ambitne, m.in.: osiągnięcie 3-procentowego tempa wzrostu gospodarczego, stworzenie 6 milionów nowych miejsc pracy w ciągu 5 lat, otwarcie rynku usług we Wspólnocie oraz zwiększenie wydatków na badania i rozwój.

Kluczowym jej elementem jest wiedza. „Trójkąt wiedzy” – badania, edukacja oraz innowacja – stanowi zasadniczy element dążeń Europy chcącej sprostać ambitnym celom lizbońskim. Na poziomie Unii Europejskiej realizowane są liczne programy, podejmowane inicjatywy oraz przedsięwzięte środki wspierające wiedzę.[3]

Jednym z tego typu programów jest 7 Program Ramowy (7PR), który skupia wszelkie inicjatywy UE związane z badaniami, odgrywając kluczową rolę w realizacji celów wzrostu, konkurencyjności i zatrudnienia, wraz z nowym Programem ramowym na rzecz konkurencyjności i innowacji (CIP), programami edukacyjnymi i szkoleniowymi, oraz funduszami strukturalnymi i spójności na rzecz konwergencji i konkurencyjności regionalnej. Stanowi on również kluczowy filar europejskiej przestrzeni badawczej.

W obszernym zakresie celów 7PR wyodrębniono następujące cztery kategorie: Współpraca, Pomysły, Ludzie oraz Możliwości. Dla każdej z powyższych grupy celów opracowano program szczegółowy, odpowiadający głównym obszarom polityki badawczej UE. Wszystkie programy szczegółowe współdziałają na rzecz promocji i wspierania tworzenia obszarów (naukowej) doskonałości.

Programem komplementarnym w stosunku do 7PR jest Program ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji (CIP), który ma stanowić jednolitą i spójną bazę dla wszystkich działań wspólnotowych w zakresie konkurencyjności i innowacji w ramach strategii lizbońskiej. Obejmuje on kwestie przedsiębiorczości, polityki w zakresie MŚP, konkurencyjności przemysłu, rozwoju i wykorzystania technologii telekomunikacyjnych i informatycznych, technologii ochrony środowiska oraz inteligentnej energii. Owocem programu na rzecz konkurencyjności i innowacji ma być większa spójność i synergia pomiędzy różnymi wspólnotowymi środkami wsparcia. [3]

Istotą wszystkich tych programów jest wzrost konkurencyjności w wymiarze europejskim i regionalnym poprzez bardziej efektywne i skoordynowane tworzenie wiedzy na najwyższym poziomie światowym oraz jej przekształcanie w przedsiębiorstwach w innowacyjne produkty i technologie.

Pierwszym krokiem do osiągnięcia tego celu są Regionalne Strategie Innowacji, których głównym zamierzeniem jest budowa regionalnego systemu innowacyjnego stymulującego rozwój regionalny i przyczyniającego się do wzrostu konkurencyjności i atrakcyjności regionu poprzez tworzenie i wykorzystanie wiedzy i innowacji.

Wykorzystując dofinansowanie zarówno z 6 programu ramowego UE badań, rozwoju technologicznego oraz środków Komitetu Badań Naukowych, we wszystkich regionach (województwach) Polski zostały podjęte działania mające na celu opracowanie Regionalnych Strategii Innowacji. W 15 regionach (wyjątkiem jest województwo mazowieckie) proces ten został zakończony – strategie zostały zdefiniowane i zatwierdzone przez władze samorządowe. Rozpoczął się etap implementacji strategii poprzez przygotowanie i realizację konkretnych projektów. [12]

Aby RSI nie pozostały martwym kawałkiem papieru, a stały się procesem, należy uzupełnić je o plany działania, zawierające harmonogram realizacji poszczególnych celów strategii. I tak, jak w każdej strategii, należy również ustalić źródła finansowania oraz sposoby realizacji celów.

Noblista Douglas North opisuje sześć wielkości, które muszą zadziałać, w zasadzie równocześnie, aby innowacja zaistniała. Są to [7]:

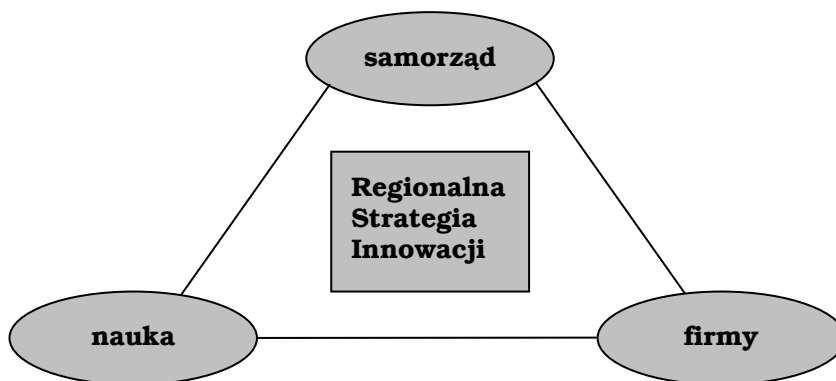
- badania i nowa wiedza,
- wynalazki i nowe rozwiązania,
- wysokie kwalifikacje, kształcenie pracowników i całego społeczeństwa,
- motywacja do podejmowania zmian i ryzyka,
- takie zarządzanie, by pomóc przebić się „Nowemu”,

- administracja, która wspiera „Nowe”.

Władze publiczne mają tu do odegrania istotną rolę, co wynika z funkcji, jaką pełnią w rozwoju społeczno-gospodarczym. I nie chodzi tu tylko o finansowanie przedsięwzięć, ale raczej o tworzenie takich warunków, które będą sprzyjały podejmowaniu działalności innowacyjnej, a więc takie działania, które będą wspierały „Nowe” i taka polityka samorządowa/regionalna, która będzie pomagała przebić się „Nowemu”.

Nie chodzi tu o wsparcie finansowe ze strony administracji publicznej. W globalnej, konkurencyjnej gospodarce innowacyjnej obowiązują bowiem inne kryteria. Znaczenia nabierają takie cechy regionów, jak: wysokie kwalifikacje i silna motywacja ludności, sprawne zaplecze naukowo-badawcze, niezawodna infrastruktura wiążąca region ze światem, dobrze rozbudowana sieć instytucji wspierania przedsiębiorczości, zróżnicowane i bogate możliwości kooperacji miejscowych firm oraz dobre warunki życia, w tym bezpieczeństwo, czyste i atrakcyjne środowisko, dobry system edukacyjny, dostęp do interesującej oferty kulturalnej i handlowej. Traci na znaczeniu finansowa pomoc publiczna (...), ma ona bowiem z reguły charakter przejściowy i w dłuższym czasie nie jest w stanie zrekompensować niedostatków otoczenia. [2, s. 12]

Nie można więc zapomnieć o pozostałych ogniwach otoczenia. RSI nie przyniosą oczekiwanych efektów, jeżeli nie będą tworzone i weryfikowane w oparciu o partnerstwo publiczno-prywatne. Kooperacja wszystkich kluczowych partnerów, a więc: jednostek naukowych, władz samorządowych i przedsiębiorstw na poziomie regionalnym może przyczynić się do budowy regionu wiedzy. Nie można więc tworzyć, uaktualniać i wdrażać RSI bez współpracy tych podmiotów (por. rys. 1).



Rysunek 1. Współdziałanie w trójkącie: władze publiczne, badania, przedsiębiorstwa.

Źródło: A. Bakowski, A. Siemaszko, M. Snarska-Świdorska, Jak zostać regionem wiedzy i innowacji, s. 61.

Samorządy lokalne (gminne i powiatowe) odpowiadają za całokształt spraw związanych z bieżącymi i przyszłymi potrzebami społeczności. Przewidują kierunki i zapobiegają powstawaniu barier rozwoju. Powinny więc tworzyć system współpracy między sektorem publicznym i prywatnym oraz mieszkańcami w celu ustalenia priorytetów rozwoju oraz uzgadniania standardów świadczonych usług, uwzględniając stan budżetu.[10]

Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP) można zdefiniować jako partnerstwo, w którym administracja (rządowa i samorządowa) oraz sektor prywatny realizują wspólne przedsięwzięcia, dzieląc się zarówno zyskiem, jak i ryzykiem oraz odpowiedzialnością za podejmowaną działalność. [8, s. 138]

Według E. Wojciechowskiego sensem partnerstwa publiczno-prywatnego jest formuła własnościowa łącząca własność publiczną z własnością prywatną. W wymiarze praktycznym, ten mieszany model współdziałania oznacza współpracę sektora publicznego z sektorem prywatnym, na bazie wspólnych interesów i połączenia wyników. [9, s. 104]

Dotychczas partnerstwo między samorządami, szkolnictwem i przedsiębiorstwami powstawało raczej spontanicznie. Raz na jakiś czas pojawiał się entuzjasta-wizjoner, który widział w tym sens. Skala tego typu inicjatyw była jednak znikoma. Obecnie, przy sprzyjającej finansowo polityce regionalnej Unii Europejskiej, która dostarcza tak wielu narzędzi w ramach funduszy strukturalnych i społecznych, poważnym błędem byłoby nie skorzystać z możliwości, jakie niesie. Zwiększenie skali PPP staje się więc racjonalne, a tym samym przyczyni się do poprawy konkurencyjności regionów.

Zarówno w Polsce, jak i za granicą, można znaleźć wiele przykładów takiego partnerstwa. Chociażby Wydział Gospodarki Regionalnej i Turystyki w Jeleniej Górze, Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, który w ramach innowacyjnego projektu Pomosty organizuje spotkania informacyjne i organizacyjne, seminaria oraz konsultacje indywidualne z udziałem Praktyki Gospodarczej. Głównym celem tego przedsięwzięcia jest lepsze dostosowanie oferty naukowej i dydaktycznej do potrzeb Praktyki Gospodarczej Regionu, a pośrednio – studentów Wydziału. Ponadto poprzez intensywne działania promocyjne, w tym szczególnie informacyjne oraz public relations, kreowanie wizerunku Wydziału jako prężnej jednostki naukowo-dydaktycznej, ważnego źródła kapitału intelektualnego, atrakcyjnego i łatwo dostępnego źródła nowoczesnej wiedzy ekonomicznej, wspomagającej działalność jednostek gospodarczych Regionu. Ostatecznie Wydział będzie postrzegany jako strategiczny partner przedsiębiorstw Regionu w zakresie zarządzania wiedzą, w dążeniu do podnoszenia poziomu kapitału intelektualnego i społecznego Regionu. Jak wynika z powyższego, korzyści są obopólne. Na tego typu inicjatywie skorzysta zarówno Uczelnia (zyskując lepszy wizerunek), jak i przedsiębiorstwa czy jednostki administracji publicznej (zyskują kadrę wykwalifikowaną zgodnie z ich oczekiwaniami).

Nikt nie zakłada, że proces zwiększania innowacyjności będzie procesem prostym. Już teraz możemy zaobserwować wiele problemów, jak choćby fakt, iż w Polsce, mimo braku dużych polskich koncernów,

a w związku z tym także znaczących działów badań i rozwoju, duże przedsiębiorstwa charakteryzują się wyższym poziomem innowacyjności. Utrzymują one, w ograniczonej często formie, ośrodki badawczo-rozwojowe oraz sporadyczne kontakty z uczelniami. Potrafią, gdy są rozsądnie zarządzane, uruchomić niezbędne środki, aby nowe rozwiązania wprowadzić w życie. Małe i średnie przedsiębiorstwa mają duże trudności z identyfikacją oraz dotarciem do odpowiednich rozwiązań. Nawet gdy zdobędą nowe technologie, pozostaje problem finansowania innowacji – bez kapitału niemożliwa jest jakakolwiek innowacja. A bez innowacji trudno być konkurencyjnym, zarówno teraz – na rynku krajowym, jak i za kilka lat – na europejskim. Kolejny problem to opór i strach przed zmianą, co szczególnie widoczne jest w skostniałych strukturach administracji publicznej.

Problematyka innowacyjności znajduje ostatnio coraz większe odbicie w polityce rządu. Komitet Badań Naukowych opracował założenia polityki innowacyjnej państwa. W programie rozwoju gospodarczego Polski, przygotowanym przez Ministerstwo Gospodarki, innowacyjność uznano za kluczowy czynnik. Zarówno Agencja Techniki i Technologii, jak i Polska Agencja Promocji Przedsiębiorczości statutowo wspierają politykę innowacyjną państwa. Hasła „innowacyjność”, „wsparcie dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw”, „transfer nowych technologii” czy też „komercjalizacja wyników prac badawczych” są stale podnoszone przez polityków oraz wysokiej rangi przedstawicieli świata gospodarki i nauki. Wskaźniki poziomu innowacyjności gospodarki kraju pozostawiają jednak nadal wiele do życzenia i budzą wątpliwości co do skuteczności polityki państwa w tym zakresie. [4]

LITERATURA:

- [1] Bąkowski A., Siemaszko A., Snarska-Świdorska M., *Jak zostać regionem wiedzy i innowacji*, TWIGER, Warszawa 2007, s. 19.
- [2] Gorzelak G., Jałowiecki B., *Metodologiczne podstawy strategii rozwoju regionu na przykładzie województwa lubuskiego*. Studia Regionalne i Lokalne, Nr 3(3)/2000.
- [3] <http://cordis.europa.eu>
- [4] Komitet Badań Naukowych; <http://kbn.icm.edu.pl>
- [5] Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem*, Świat Książki, Warszawa 2000
- [6] Pietrasiński Z., *Ogólne i psychologiczne zagadnienia innowacji*, PWN, Warszawa 1970, s. 8

-
- [7] Warnecke H.J., Bullinger H.J., Kunststück Innovation, Berlin, Heidelberg, Springer - Verlag, 2003., za J. Koch, *O innowacjach, wiedzy i kreatywności*, Wrocławskie centrum Transferu technologii 2005.
 - [8] Wasiak A., *Partnerstwo publiczno-prywatne w rozwoju lokalnym i regionalnym. Szansa czy zagrożenie?*, PN AE we Wrocławiu nr 1161, Wrocław 2007, s. 138.
 - [9] Wojciechowski E., *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, Diffin, Warszawa 2003, s. 101-104
 - [10] www.infoport.pl z dnia 17 sierpnia 2005
 - [11] www.mg.gov.pl
 - [12] www.pi.gov.pl



Franciszek Mroczo, Paweł Skowron

Aspekty zarządzania wartościami niematerialnymi przedsiębiorstwa

WPROWADZENIE

Wartości niematerialne mają coraz większe znaczenie w rozwoju przedsiębiorstwa. Zasoby oparte na wiedzy, obejmujące prawa własności intelektualnej, relacje z klientami, markę, doświadczenie pracowników, zdolności innowacyjne, czy specyficzne rozwiązania organizacyjne stanowią kluczowy czynnik konkurencji. Zasoby te przyczyniają się do wyróżniania się przedsiębiorstw na rynku, a ich obecność w przedsiębiorstwie stanowi źródło jego wartości i sukcesu.

KLASYFIKACJA I ZNACZENIE WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH

Literatura dotycząca badania zagadnienia, jakim są wartości niematerialne, nie jest zbyt obszerna. Trudno jest więc jednoznacznie określić, czym są wartości niematerialne.

Wartości niematerialne zyskują na znaczeniu kosztem aktywów materialnych. Nie oznacza to jednak, że aktywa/zasoby materialne nie odgrywają żadnej roli w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa. Zasoby te, wspólnie z wartościami niematerialnymi, tworzą podstawowe kompetencje przedsiębiorstwa, umożliwiają budowanie strategii, są źródłem zysków oraz przewagi konkurencyjnej.¹

Autorzy prac związanych z rozszerzaniem wiedzy na temat identyfikacji i roli wartości niematerialnych w działalności przedsiębiorstw wypracowali

¹ Mroczo F., Skowron P., Wartości niematerialne a wartość przedsiębiorstwa, [w:] M. Czerwińska (red.) Zarządzanie kapitałem intelektualnym Istota, pomiar i instrumenty wdrażania, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, s. 103,

kilka sposobów ich charakterystyki, odróżniania od wartości tradycyjnych oraz klasyfikowania. W tabeli 1. zaprezentowano kryteria różnicujące wartości niematerialne od zasobów materialnych.

Tabela 1. Porównanie zasobów materialnych i niematerialnych

Kryterium	Zasoby materialne	Zasoby niematerialne
Miejsce w konwencjonalnych systemach rachunkowości	Widoczne; Składnik bilansu; Skrupulatnie kwantyfikowane; Znany zwrot z inwestycji;	Niewidoczne; Niewykazywane przez księgowość; Niewymierne; Ocena oparta na założeniach;
Dostępność	Wykorzystywanie ich przez jedną grupę, uniemożliwia jednocześnie korzystanie z nich przez innych; Ograniczone zastosowanie; Kojarzone z „obfityością”;	Wykorzystywanie ich przez jedną grupę nie uniemożliwia jednocześnie korzystanie z nich przez innych; Różnorodne zastosowania, które nie zmniejszają ich wartości; Kojarzone z „rzadkością”;
Stopień deprecjacji	Wyczerpują się; mogą tracić na wartości szybko lub wolno; Amortyzują się z czasem;	Nie wyczerpują się, lecz zwykle gwałtownie tracą na wartości; Zyskują na wartości, jeśli są właściwie wykorzystywane;
Możliwość pomnażania i gromadzenia	Łatwo pomnażane; Mogą być gromadzone i magazynowane;	Nie można ich w całości kupić ani skopiować; Dynamiczne – zanikają, jeśli się ich nie używa;
Koszty transportu	Łatwiejsze do kalibracji (koszty zależne od kosztów transportu i związanych z transferem);	Trudne do kalibracji (koszty wzrastają wraz ze wzrostem udziału wiedzy cichej);
Ochrona poprzez prawa własności oraz możliwość egzekwowania tych praw	Generalnie pełna i ścisła ochrona poprzez prawa własności; Stosunkowa łatwość w egzekwowaniu praw własności;	Ograniczone i nieścisłe uregulowania prawne; Stosunkowo duże trudności w egzekwowaniu praw własności;

Źródło: B. Kaczmarek, *Koncepcje klasyfikacji i zarządzania kapitałem intelektualnym przedsiębiorstwa* [w:] M. Czerwińska (red.) *Zarządzanie kapitałem intelektualnym. Istota, pomiar i instrumenty wdrażania*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, s. 17

Stosowana w literaturze terminologia sprawia, że pojęcie wartości niematerialnych utożsamiane jest z szeroko rozumianym kapitałem intelektualnym. Zamiennie stosowanie obu pojęć, zdaniem autorów, nie jest rozwiązaniem słusznym. Wartości niematerialne, przez niektórych nazywane wartościami niewidzialnymi, stanowią część składową kapitału intelektualnego.

Wartości niematerialne można klasyfikować w różny sposób. W tabeli 2. przedstawiono kilka typologii wartości niematerialnych.

Tabela 2. Klasyfikacja zasobów niematerialnych według różnych autorów

Nazwisko	Rodzaje zasobów niematerialnych
Hall	• zdolności „posiadane” (zasoby) oraz zdolności „wypracowywane” (umiejętności) • zdolności zależne od ludzi (np. reputacja) oraz zdolności niezależne od ludzi (np. bazy danych) • zasoby niematerialne, które mogą być chronione prawem (np. znaki handlowe) oraz zasoby niechronione prawem (np. sieci kontaktów)
Bratnicki	• zasoby ludzkie • zasoby organizacyjne • zasoby rynkowe • zasoby relacyjne • własność intelektualna
Brooking	• zasoby pochodzące od ludzi pracujących w organizacji, obejmujące ich wiedzę, kompetencje, doświadczenie itd. – kategoria ta odpowiada zdolnościom funkcjonalnym. Odnoszą się one do możliwości podejmowania określonych działań w sposób bardziej efektywny niż u konkurentów i wynikają – niezależnie od kompetencji samych pracowników – z umiejętności korzystania z wiedzy wszystkich partnerów przedsiębiorstwa (doradców, dostawców, klientów, kooperantów itd.) • zasoby, które dają przedsiębiorstwu wewnętrzną siłę, takie jak kultura organizacyjna, zdolności zarządcze, systemy informacyjne itp. – kategoria ta odpowiada zdolnościom kulturowym. Dotyczą one sposobu funkcjonowania organizacji jako całości, a w szczególności norm postępowania i przestrzeganych wartości przejawiających się w zwyczajach, postawach i wierzeniach, znacząco determinujących sposób współdziałania pracowników • zasoby, które dają przedsiębiorstwu siłę na rynku, czyli marki produktów, lojalność klientów, reputację itd. – kategoria ta odpowiada zdolnościom (zasobom) pozycyjnym. Są one rezultatem przeszłych działań i okoliczności, w jakich funkcjonowało przedsiębiorstwo. Obecna dobra reputacja, dotycząca np. wysokiej jakości produktów, zaufanie klientów do marki, rozwinięta sieć kontaktów z dostawcami i odbiorcami stanowią wynik wcześniejszych działań i decyzji menedżerskich • zasoby reprezentujące własność intelektualną, takie jak: patenty, znaki towarowe, licencji itp. – kategoria ta odpowiada zdolnościom (zasobom) regulacyjnym. Zdolności te wynikają z prawnej ochrony działań umożliwiających monopolizowanie korzyści z posiadanych aktywów intelektualnych i ograniczanie możliwości naśladownictwa lub przejmowania przez konkurentów
Jurek, Kornacka	• aktywa, czyli elementy stanowiące własność firmy, w tym własność intelektualną: patenty, prawa autorskie, znak towarowy oraz kontrakty, bazy danych i tajemnice handlowe • umiejętności (kompetencje), stanowią know-how pracowników i zbiorowe postawy, które przesadzają o kulturze firmy

Koltveit	• wartości niematerialne trwale – nie mogą być amortyzowane, lecz poddawane są „testowi dewaluacji” • wartości niematerialne nietrwale – pozostałe wartości generowane przez czynniki o ograniczonym czasie użytkowania, amortyzowane są najczęściej liniowo, odpowiednio do czasu amortyzacji czynników z nimi związanych
Eustace, Goldfinger i Storving	Wartości niematerialne stanowią sumę dwóch elementów: • dóbr niematerialnych (licencje, kontyngenty, franchising, prawa autorskie, patenty, znaki handlowe, marki, projekty, know-how, sekrety handlowe) to aktywa, których niepodważalne prawa własności posiada organizacja, czyli takie, które mogą być przedmiotem kupna, sprzedaży czy transakcji giełdowych, a także podlegają ochronie prawnej; ta forma kapitału intelektualnego jest więc w pewnym zakresie mierzalna • kompetencji niematerialnych (kompetencje innowacyjne, kompetencje strukturalne, kompetencje rynkowe, zasoby ludzkie), dotyczą specyficznych czynników decydujących o przewadze konkurencyjnej firmy i odróżniających organizację od jej rynkowych rywali: ta składowa kapitału intelektualnego dotyczy miękkich sfer zarządzania, dlatego trudno ją zidentyfikować i szacować

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Głuszek E., *Zarządzanie zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 62-66, Senkus P. *Różne podejścia do wartości niematerialnych i ich znaczenie na przykładzie globalnych przedsiębiorstw gospodarki żywnościowej*, [w:] Skrzypek E. (red.) *SUCCESS 2004 Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa w gospodarce opartej na wiedzy. Materiały z konferencji naukowej Kazimierz Dolny 26-28 XI 2004*, Lublin 2004, s. 289, Kowalczyk A., Nogalski B., *Zarządzanie wiedzą Koncepcja i narzędzia*, Difin, Warszawas. 77, Jurek M., Kornacka D. *Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem – ciągłość i zmiana*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 851, Wrocław 2000, s. 175

M. Bratnicki wskazuje również na dynamiczne ujmowanie wartości niematerialnych. Dwoiste (statyczne i dynamiczne) postrzeganie wartości niematerialnych wydaje się być zasadnym podejściem do ich definiowania.² Wartości niematerialne określone są więc jako suma wszystkich ich składników oraz ogół relacji zachodzących pomiędzy ich częściami składowymi.

Przedstawione poglądy, opisujące wartości niematerialne, nie obejmują z pewnością wszystkich wypracowanych klasyfikacji oraz sposobów definiowania. W najbliższych latach problematyka ta będzie niewątpliwie przedmiotem dalszych badań.

OCENA WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH

Począwszy od lat 90. ubiegłego stulecia, powstało wiele metod i modeli szacowania wartości niematerialnych. Wiele z nich dotyczy kapitału

² Por. Bratnicki M., *Podstawy współczesnego myślenia o zarządzaniu*, Wydawnictwo Triada, Dąbrowa Górnicza 2000, s. 102

intelektualnego. Można jednak przyjąć stwierdzenie, że stanowią one źródło rozwoju i doskonalenia nowych koncepcji pomiaru wartości niematerialnych.

Do wyceny wartości niematerialnych proponuje się następujące podejścia:

1. Podejście I – rachunkowe, zakłada, iż wartości niematerialne to nadwyżka ceny nabycia przedsiębiorstwa nad jego wartością wynikającą z zapisów w księgach rachunkowych wg stanu na dzień zawarcia transakcji,
2. Podejście II – bazuje na inwestycjach w badania i rozwój przedsiębiorstwa; oprogramowanie i dane; budowanie marki oraz inne wartości niematerialne,
3. Podejście III – bazuje na środkach wypłacanych „kreatywnym pracownikom”: kluczowemu szczeblowi zarządzania oraz zespołom badawczym, czyli tym, którzy generują przyrost wartości niematerialnych,
4. Podejście IV – bazuje na marży operacyjnej przedsiębiorstwa, czyli różnicy pomiędzy wynikiem ze sprzedaży a kosztami sprzedaży,
5. Podejście V – „niefiskalne” – zakłada, iż nie można mierzyć „nowego” za pomocą powszechnie stosowanych narzędzi rachunkowych, nie powinno się również przypisywać poszczególnym składnikom wartości pieniężnych, podobnie jak nie poddaje się wycenie użyteczności dóbr. Wartości niematerialne powinny się natomiast poddać ocenie, przypisując im określone wskaźniki, a dopiero wówczas należy odnieść je do wartości przedsiębiorstwa, wielkości przychodów lub przyrostu wielkości przychodów, by określić wagę wartości niematerialnych w kreowaniu poszczególnych wartości,
6. Podejście VI – zakłada, iż wartości niematerialne to różnica pomiędzy wartością zorganizowanej jednostki gospodarczej, oszacowaną na podstawie szczegółowo przeprowadzonej wyceny (wycena przedsiębiorstwa), a wartością tą pomniejszoną o wartość aktywów netto, obliczoną na podstawie danych ujętych w księgach rachunkowych wg stanu na dzień sporządzania wyceny.³

Szacowanie wartości niematerialnych nie może zostać oderwane od podstawowych zasad pomiaru. W założeniach tych wskazuje się na to, by:

- metoda pomiaru była jak najprostsza. Wystarczy po jednym kryterium dla każdego z typów kapitału intelektualnego (ludzkiego, strukturalnego i klienckiego) oraz jeden dodatkowy wskaźnik, odnoszący się do obrazu całości,

³ Senkus P. *Różne podejścia do wartości niematerialnych i ich znaczenie na przykładzie globalnych przedsiębiorstw gospodarki żywnościowej*, [w:] Skrzypek E. (red.) *SUCCESS 2004 Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa w gospodarce opartej na wiedzy*. Materiały z konferencji naukowej Kazimierz Dolny 26-28 XI 2004, Lublin 2004, s 289-290

- mierzyć to, co jest istotne z punktu widzenia strategii przedsiębiorstwa,
- mierzyć działania, prowadzące do stworzenia kapitału intelektualnego.⁴

Proces szacowania wartości zasobów wiedzy składa się z dwóch etapów. Pierwszy polega na ukazaniu zmian, jakie zaszły w zasobach wiedzy przedsiębiorstwa, drugi – na zinterpretowaniu tych zmian w odniesieniu do założonych celów zarządzania wiedzą. W tym miejscu może dojść do wielu nieporozumień. Ocena zasobów wiedzy nie polega, jak się często sądzi, na określaniu jej finansowej wartości, ale na określeniu, czy cele zarządzania wiedzą zostały osiągnięte czy też nie. Bez oceny zasobów wiedzy i dynamiki ich zmian cykl zarządzania wiedzą jest niepełny. Brakuje bowiem informacji zwrotnej, która mogłaby posłużyć jako punkt wyjścia do doskonalenia procesów zarządzania wiedzą.⁵

K.E. Sveiby proponuje następującą klasyfikację metod pomiaru wartości niematerialnych:

1. Metody bezpośredniego pomiaru kapitału intelektualnego (DIC – Direct Intellectual Capital methods). Metody pozwalają na oszacowanie pieniężnej wartości zasobów niematerialnych poprzez identyfikację ich różnych komponentów. Zidentyfikowane części składowe mogą zostać ocenione za pomocą jednego wskaźnika lub miernika zagregowanego.

2. Metody oparte o kapitalizację rynkową (MCM – Market Capitalization Methods). Metody te umożliwiają wskazywanie różnicy pomiędzy wartością rynkową przedsiębiorstwa a wartością jego zasobów niematerialnych.

3. Metody oparte o zwrot na aktywach (ROA – Return on Assets methods). Metody dzielą średnie zyski przed opodatkowaniem dochodu przedsiębiorstwa za dany okres przez średnią wartość zasobów materialnych w danym okresie. Otrzymany wynik jest porównywany ze średnią w branży. Uzyskana różnica mnożona jest przez średnią wartość zasobów materialnych przedsiębiorstwa, w celu wyznaczenia średnich rocznych dochodów z zasobów niematerialnych. Wartość zasobów niematerialnych otrzymuje się poprzez podzielenie dochodów przez średni koszt zasobów.

4. Metody kart punktowych (SC – Scorecard Methods) pozwalają na identyfikację różnych części wartości niematerialnych, a wskaźniki są generowane w postaci kart punktowych oraz wykresów. Metody kart punktowych są podobne do metod bezpośrednich, poza szacowaniem wartości pieniężnej zasobów niematerialnych.⁶ W tabeli przedstawiono 33 metody szacowania wartości niematerialnych.

⁴ Cascio W.F., *Kalkulacja kosztów zasobów ludzkich*, Oficyna Wydawnicza – Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2001

⁵ Probst G., Raub S., Romhardt K., *Zarządzanie wiedzą w organizacji*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 255

⁶ <http://www.sveiby.com/Portals/0/articles/IntangibleMethods.htm> (strona dostępna w dniu 10 grudnia 2007)

Tabela 3. Charakterystyka metod pomiaru wartości niematerialnych

Nazwa metody	Charakterystyka metody
Metody należące do grupy miar SC	
<i>National Intellectual Capital Index</i>	Zmodyfikowana wersja Navigatora Skandii dla krajów: Krajowe bogactwo mieści w sobie bogactwo finansowe oraz kapitał intelektualny (kapitał ludzki + kapitał strukturalny)
<i>Business IQ</i>	Kombinacja czterech mierników: wskaźnik tożsamości, wskaźnik kapitału ludzkiego, wskaźnik kapitału wiedzy, wskaźnik reputacji.
<i>MAGIC</i>	Metody wynikają z modelu Skandii wskazując na kapitał ludzki, kapitał organizacyjny, kapitał rynkowy oraz kapitał innowacyjny
<i>Danish guidelines</i>	Wartości niematerialne składają się z wiedzy jawnej, wyzwani zarządczych, liczby patentów oraz stosownych wskaźników
<i>IC-dVAI™</i>	Dynamiczne wartościowanie kapitału intelektualnego. Wskaźniki są obliczane w czterech wymiarach konkurencyjności: zasoby i umiejętności, procesy, wartości produkcyjne i niematerialne,
<i>IC Rating</i>	Metoda stanowi rozszerzenie strukturę Navigatora Skandii o monitoring wartości niematerialnych, wskaźnik efektywności, odnowienia, ryzyka
<i>Value Chain Scoreboard™</i>	Macierz złożona z niefinansowych wskaźników uporządkowanych w trzy w kategorii oparte o cykl doskonalenia: Odkrycie/Uczenie się, Wdrożenie, Komercjalizację
<i>Meritum guidelines</i>	Projekt, który dostarcza strukturę do zarządzania i ujawnienia wartości niematerialnych w trzech krokach: 1) definiowanie strategicznych celów, 2) identyfikacja zasobów niematerialnych, 3) rozwijanie zasobów niematerialnych.
<i>Knowledge Audit Cycle</i>	Metoda służąca oszacowaniu sześciu wymiarów wiedzy możliwości organizacji w czterech krokach: 1) definiowanie kluczowych zasobów wiedzy, 2) identyfikowanie kluczowych procesów wiedzy, 3) planowanie mechanizmów w procesach wiedzy, 4) wdrożenie i monitorowanie doskonalenia a potem powrót do kroku pierwszego.
<i>Value Creation Index (VCI)</i>	Metoda zapoczątkowana przez Wharton Business School we współpracy z Cap Gemini Ernst & Young Center. Metoda szacuje znaczenie różnych niefinansowych mierników w wyjaśnianiu wartości rynkowej przedsiębiorstwa. Różne czynniki dla różnych przemysłów. Metoda ta skupia się na czynnikach, które rynek uważa za istotne, nie zaś na tych, które zarządzający uznają za ważne.
<i>IC-Index™</i>	Metoda zawiera wszystkie indywidualne wskaźniki reprezentujące dobra intelektualne w pojedynczym wskaźniku. Zmiany w indeksie są odnoszone do zmian wartości rynkowej firmy.
<i>Holistic Accounts</i>	Metoda oparta jest na modelu doskonałości EFQM. Opisuje 9 kluczowych obszarów łącznie ze wskaźnikami: wartości i zarządzanie, procesy strategiczne, zasoby ludzkie, zasoby strukturalne, doradztwo, relacje z klientami, relacje z zatrudnionymi, relacje ze społeczeństwem, wyniki finansowe
<i>Skandia Navigator™</i>	Kapitał intelektualny jest mierzony poprzez analizę ponad 164 mierników (91 opartych o wiedzę i 73 tradycyjnych), które tworzą 5 składników: 1) finansowe, 2) klienci, 3) procesy, 4) rozwój, 5) człowiek
<i>Intangible Basset Monitor</i>	Metoda selekcjonuje wskaźniki w oparciu o strategiczne cele firmy do mierzenia 4 aspektów tworzenia wartości z 3 klas zasobów niematerialnych, określanych w sposób następujący: kompetencje ludzi, struktura wewnętrzna, struktura zewnętrzna. Sposobami kreacji wartości są: 1) wzrost, 2) rozwój, 3) efektywność i 4) redukcja ryzyka

<i>Balanced Score Card</i>	Rozwój przedsiębiorstwa mierzony jest poprzez wskaźniki zawierające cztery ważne perspektywy: 1) perspektywę finansową, 2) perspektywę klientów, 3) perspektywę procesów wewnętrznych oraz 4) perspektywę uczenia. Wskaźniki oparte są na strategicznych celach firmy.
Metody należące do grupy miar DIC	
<i>FiMIAM</i>	Stanowi kombinację pomiaru wartości materialnych i niematerialnych. Metoda zbliżona do wartości kapitału intelektualnego, stanowiącego różnicę pomiędzy wartością rynkową a księgową
<i>The Value Explorer™</i>	Księgowa metoda zaproponowana przez KPMG w celu szacowania i alokowania wartości pięciu typów zasobów niematerialnych: 1) wartości i wyposażenia, 2) umiejętności i wiedzy cichej, 3) wartości i norm, 4) technologii i formalnej wiedzy, 5) procesów podstawowych i zarządczych
<i>Intellectual Basset Valuation</i>	Metoda służąca oszacowaniu wartości intelektualnych
<i>Total Value Creation TVC™</i>	Metoda wykorzystuje zdyskontowane przepływy pieniężne do zbadania w jaki sposób rezultat oddziałuje na zaplanowane działanie.
<i>Inclusive Valuation Methodology</i>	Metoda wykorzystuje rangę wagi wskaźników, które są agregowane i oparte na wartościach relatywnych nie zaś na absolutnych. Wytworzona wartość dodana = pieniężna wartość dodana wytworzona z niematerialnej wartości dodanej.
<i>Accounting for the Future (AFTF)</i>	System pomiaru oparty o zdyskontowane przepływy pieniężne. Różnica pomiędzy wartością przyszłą na początku i końcu okresu stanowi wartość dodaną podczas tego okresu.
<i>Technology Broker</i>	Wartość kapitału intelektualnego w firmie oceniana jest na podstawie diagnostycznej analizy odpowiedzialności przedsiębiorstwa za pomocą dwudziestu pytań zawierających cztery ważniejsze składniki kapitału intelektualnego: zasoby ludzkie, prawa własności intelektualnej, zasoby rynkowe (klienckie) i zasoby infrastrukturalne
<i>Citation Weighted Patents</i>	Zasoby niematerialne i stopień ich wykorzystania mierzone są na podstawie wpływu działań badawczo-rozwojowych na wyniki przedsiębiorstwa, takie jak: liczba patentów i koszt patentów w odniesieniu do sprzedaży.
<i>Human Resourse Costing & Accouting (HRCA)</i>	Metoda szacuje ukryty wpływ zasobów ludzkich w odniesieniu do kosztów, które redukują zyski firmy. Kapitał wiedzy mierzony jest poprzez kalkulację udziału zasobów ludzkich, utrzymywanych przez przedsiębiorstwo, podzielonego przez skapitalizowane wydatki na wynagrodzenia.
<i>HR statement</i>	Księgowy zysk lub strata zasobów ludzkich dzieli koszty personalne na trzy klasy kosztów zasobów ludzkich: koszty odnowienia, koszty rozwoju oraz koszty wyczerpania.
Metody należące do grupy miar ROA	
<i>Knowledge Capital Earnings</i>	Dochody kapitału wiedzy są szacowane jako część standardowych dochodów w odniesieniu do dochodów oczekiwanych i przypisana jest wartościom księgowym.
<i>Economic Value Added (EVA™)</i>	Metoda służąca oszacowaniu przez korygowanie ujawnionych zysków firmy z kosztami odniesionymi do wartości niematerialnych. Zmiany w EVA wskazują, czy zakładowy kapitał intelektualny jest produktywny czy nie
<i>Calcutated Intagible Value</i>	Metoda szacuje nadwyżkę zwrotu w twardych zasobach, a następnie wykorzystuje te obliczenia jako podstawę do wskazywania proporcji w określeniu zwrotu z wartości niematerialnych.
<i>Value Added Intellectual Coefficient (VAIC™)</i>	Bilans, który mierzy jak dużą i jak efektywną wartość opartą na relacjach trzech ważniejszych składników, kreują: kapitał wiedzy i kapitał zatrudniony: 1) kapitał zatrudniony, 2) kapitał ludzki i 3) kapitał strukturalny.

Metody należące do grupy miar MCM	
<i>Investor assigned market value (IAMV™)</i>	Metoda wskazuje, że prawdziwa wartość przedsiębiorstwa stanowi wartość rynkową oraz wydzielone w niej kapitał materialny + rzeczywiste wartości niematerialne + wartości utraconych zasobów niematerialnych + kluczowe czynniki konkurencji
<i>Market-to-Book Value</i>	Wartość zasobów niematerialnych jest uznawana jako różnica pomiędzy wartością rynkową zasobów firmy a wartością księgową przedsiębiorstwa
<i>The Invisible Balance Sheet</i>	Różnica pomiędzy wartością rynkową firmy a jej czystą wartością księgową jest wyjaśniana przez trzy wewnętrznie powiązane kapitały: kapitał ludzki, kapitał organizacyjny, kapitał klientów.
<i>Tobin's q</i>	Wskaźnik „q” to stosunek wartości rynkowej firmy podzielonej przez koszt odtworzenia jej zasobów. Zmiany w wskaźniku „q” dostarczają informacji do mierzenia efektywnych lub nieefektywnych zmian w kapitale intelektualnym przedsiębiorstwa.

Źródło: <http://www.sveiby.com/Portals/0/articles/IntangibleMethods.htm>
(strona dostępna w dniu 10 grudnia 2007)

Przedstawione metody pomiaru wartości niematerialnych zawierają indeksy określające zależność wartości niematerialnych od wartości materialnych. W praktyce metody te są odwzorowaniem sposobów pomiaru wartości materialnych. Warto w tym momencie wspomnieć fakt, że wskazane metody nie prezentują w systemie pomiaru związków przyczynowo-skutkowych, w obszarze wartości niematerialnych. Zarządzanie relacjami w zakresie wartości niematerialnych polega na identyfikowaniu rentownych zasobów niematerialnych. Wartość kreowana jest więc przez związki, jakie tworzą ze sobą kluczowe wartości niematerialne.

Pomiar wartości niematerialnych zależy od przyjętych kryteriów ich szacowania oraz możliwości samego przedsiębiorstwa.

ROZWÓJ WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH

Budowanie relacji pomiędzy wartościami niematerialnymi oparte jest na tworzeniu długotrwałej przewagi konkurencyjnej. Trwałość przewagi konkurencyjnej w zakresie potencjału innowacyjnego, którego źródłem są wartości niematerialne, zależy od zdolności identyfikowania przyszłych, kluczowych zasobów i rozwijania tych, które przyczyniają się do ich powstawania. Zarządzanie relacjami w obszarze wartości niematerialnych polega więc na inwestowaniu w rozwój pracowników, działalność badawczo-rozwojową i innowacyjną, technologię informatyczną oraz tworzeniu pozytywnych związków z klientami i interesariuszami.

Rozwijanie wartości niematerialnych (zasobów wiedzy) to wyjątkowo ważny proces, polegający na powiększaniu zestawu umiejętności, wprowadzaniu nowych produktów, korzystniejszych rozwiązań i bardziej efektywnych mechanizmów. Obejmuje on wszystkie świadome działania kierownictwa zmierzające do pozyskania brakujących kompetencji lub do stworzenia całkiem nowych, nieistniejących jeszcze w firmie ani poza nią.⁷

⁷ G. Probst, S. Raub, K. Romhardt, *Zarządzanie wiedzą...*, op. cit. s. 142

Pomnażanie wartości niematerialnych łączy się z zarówno z ich tworzeniem, jak i odkrywaniem ich części składowych. Zarządzanie wartościami niematerialnymi powinno sprowadzać się w głównej mierze do pozyskiwania i gromadzenia wiedzy cichej pracowników, a następnie wykorzystywania jej dla dobra przedsiębiorstwa, w postaci udzielania licencji czy korzystania z przywilejów posiadania patentów.⁸

Można więc w tym momencie postawić hipotezę, że najistotniejszym zasobem jest wiedza. Stanowi ona swoistego rodzaju tło dla pozostałych wartości niematerialnych. Wiedza jest tym zasobem, który kreuje i rozwija wartości niematerialne, z kolei każda z pozostałych wartości niematerialnych nieustannie wzbogaca wiedzę i przyczynia się do budowania jej podstawy.⁹

ZAKOŃCZENIE

Problematyka zarządzania wartościami niematerialnymi staje się coraz częściej przedmiotem dyskusji i badań. Nie ulega wątpliwości, że wartości niematerialne stanowią źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Zasoby niematerialne, chociaż nie są ujmowane w księgach rachunkowych przedsiębiorstw, to jednak są bardzo ważne z punktu widzenia ich obecnej i przyszłej wartości.

Zarządzanie wartościami niematerialnymi to ciągły proces polegający na oddziaływaniu na poszczególne ich komponenty, determinujący zmianę, tworzenie nowych wartości oraz ich pomiar. Rzetelne wartościowanie zasobów niematerialnych jako tych, dzięki którym możliwe jest wytworzenie aktywów rzeczowych i finansowych, stanowi podstawę wyceny przedsiębiorstw.

LITERATURA

- [1] Bratnicki M., *Podstawy współczesnego myślenia o zarządzaniu*, Wydawnictwo Triada, Dąbrowa Górnicza 2000,
- [2] Cascio W.F., *Kalkulacja kosztów zasobów ludzkich*, Oficyna Wydawnicza – Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2001
- [3] Głuszek E., *Zarządzanie zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2004

⁸ Por. Kozłowski J., Intellectual Capital, knowledge Management and Intelligent Products in the light of catalogue and abstract data basis, [w:] Kwiatkowski S., Stowe C. (red.) Knowledge Café for Intellectual Products and Intellectual Capital, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2002, s. 41-45

⁹ F. Mroczo, P. Skowron, Wartości niematerialne ..., op. cit., s. 111-112

- [4] Jurek M., Kornacka D., *Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem – ciągłość i zmiana*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 851, Wrocław 2000
- [5] Kaczmarek B., *Koncepcje klasyfikacji i zarządzania kapitałem intelektualnym przedsiębiorstwa* [w:] M. Czerwińska (red.) *Zarządzanie kapitałem intelektualnym. Istota, pomiar i instrumenty wdrażania*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007
- [6] Kowalczyk A., Nogalski B., *Zarządzanie wiedzą. Koncepcja i narzędzia*, Difin, Warszawa 2007
- [7] Kozłowski J., *Intellectual Capital, knowledge Management and Intelligent Products in the light of catalogue and abstract data basis*, [w:] Kwiatkowski S., Stowe C. (red.) *Knowledge Café for Intellectual Products and Intellectual Capital*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2002
- [8] Mroczko F., Skowron P., *Wartości niematerialne a wartość przedsiębiorstwa*, [w:] M. Czerwińska (red.) *Zarządzanie kapitałem intelektualnym. Istota, pomiar i instrumenty wdrażania*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007
- [9] Probst G., Raub S., Romhardt K., *Zarządzanie wiedzą w organizacji*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004
- [10] Senkus P. *Różne podejścia do wartości niematerialnych i ich znaczenie na przykładzie globalnych przedsiębiorstw gospodarki żywnościowej*, [w:] Skrzypek E. (red.) *SUCCESS 2004 Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa w gospodarce opartej na wiedzy*. Materiały z konferencji naukowej Kazimierz Dolny 26-28 XI 2004, Lublin 2004
- [11] <http://www.sveiby.com/Portals/0/articles/IntangibleMethods.htm>

STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono wybrane aspekty zarządzania wartościami niematerialnymi w przedsiębiorstwie. Autorzy wskazali na sposoby klasyfikacji i pomiaru wartości niematerialnych. Zarządzanie wartościami niematerialnymi powinno być ciągłym procesem, z uwagi na fakt szybkiej ich deprecjacji.

SUMMARY

Feature of management of company's intangible assets

This article introduce selected feature of management of intangible assets in company. Authors describe methods of classification and

measuring intangible assets. Management of intangible assets should be a permanently process, because they lose their value very fast.



Elżbieta Sobczak, Roman Sobczak

Zróżnicowanie krajów Unii Europejskiej w obszarze aktywności ekonomicznej i bezrobocia

1. WPROWADZENIE

Globalizacja wyzwala procesy wzrostu dysproporcji rozwojowych zarówno w układzie międzynarodowym, jak i międzyregionalnym, prowadzi do powstawania krajów wygrywających i przegrywających. Kraje konkurencyjne, lepiej powiązane ze światem zewnętrznym stanowią atrakcyjny rynek dla przedsiębiorstw dokonujących ekspansji zewnętrznej. Istnieją jednak kraje cechujące się przestarzałą strukturą gospodarczą, niedorozwojem infrastruktury technicznej i społecznej, nie potrafiące dostosować się do zmieniającego się otoczenia zewnętrznego i wyzwań globalizacji. Kraje takie skazane są na marginalizację i powinny stanowić przedmiot zainteresowania polityki gospodarczej prowadzonej na szczeblu krajowym oraz międzynarodowym.

Wyraźne zróżnicowania międzynarodowe implikują piętrzące się problemy dotyczące zarówno sfery społeczno-gospodarczej jak i politycznej. Obecnie koniecznością stało się kreowanie polityki gospodarczej, prowadzącej do redukcji dysproporcji międzynarodowych. Uznano, że zbyt duże zróżnicowania są niekorzystne zarówno dla Unii Europejskiej jak i dla krajów członkowskich ją tworzących. Istotne znaczenie dla podejmowania skutecznych działań w tym zakresie mają informacje statystyczne i analizy porównawcze, umożliwiające ocenę istniejących dysproporcji międzynarodowych.

Celem opracowania jest identyfikacja zróżnicowań międzynarodowych występujących w krajach Unii Europejskiej ze względu na poziom i dynamikę produktu krajowego brutto i bezrobocie, ze szczególnym uwzględnieniem pozycji Polski.

2. POZIOM I DYNAMIKA PRODUKTU KRAJOWEGO BRUTTO

Produkt krajowy brutto jest miarą aktywności ekonomicznej. Jest to wartość wszystkich dóbr i usług wytworzonych w danym kraju lub regionie w określonej jednostce czasu (najczęściej w ciągu roku), pomniejszona o wartość dóbr i usług zużytych do tej produkcji.

Ogólny poziom PKB nie powinien być stosowany w porównaniach międzynarodowych, ponieważ jest wyznacznikiem wielkości gospodarki i nie uwzględnia liczby mieszkańców. Stąd też do pomiaru poziomu dobrobytu społecznego lub poziomu życia w danym kraju stosuje się PKB *per capita* czyli PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca.

Pomiędzy różnymi krajami występują różnice cen. Dlatego, aby możliwe było międzynarodowe porównywanie poziomu dobrobytu należy te różnice wyeliminować. Można tego dokonać wyrażając wartość PKB /1 mieszkańca w jednej wspólnej walucie, eliminującej różnice w poziomie cen między krajami.

W tym celu dokonuje się analizy porównywalnego i reprezentatywnego „koszyka” dóbr i usług w każdym z krajów. Wynik PKB /1 mieszkańca nie podaje się w narodowej walucie, lecz we wspólnej sztucznej walucie, nazywanej „standardem siły nabywczej” (*Purchasing Power Standards*).

Uporządkowanie liniowe krajów Unii Europejskiej ze względu na poziom produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca w PPS zestawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Wartość produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca w krajach europejskich w 2006 r. (w PPS)

L.p.	Kraje	PKB/1 mieszkańca
1	Luksemburg	66100
2	Irlandia	34100
3	Niderlandy	31000
4	Austria	30500
5	Dania	30000
6	Belgia	29000
7	Szwecja	28600
8	Wielka Brytania	28000
9	Finlandia	27800
10	Francja	26800
11	Niemcy	26800
12	Włochy	24600
13	Hiszpania	24200
14	Cypr	22100
15	Grecja	21000
16	Słowenia	20532
17	Republika Czeska	18700

18	Malta	18200
19	Portugalia	17700
20	Estonia	15900
21	Węgry	15500
22	Słowacja	14900
23	Litwa	13700
24	Łotwa	13300
25	Polska	12500
26	Rumunia	8900
27	Bułgaria	8800

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostatu,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Z analizy zamieszczonych danych wynika, że zróżnicowanie międzynarodowe badanych krajów europejskich ze względu na poziom aktywności ekonomicznej, mierzonej wartością produktu krajowego brutto /1 mieszkańca jest bardzo duże. Zdecydowanie najzamożniejszym krajem jest Luksemburg, odbiegający zdecydowanie ze względu na poziom PKB *per capita* od wszystkich pozostałych.

Poza Luksemburgiem, do najzamożniejszych krajów członkowskich Unii Europejskiej (poziom PKB *per capita* wynosi lub przekracza 30 tys. PPS) należą: Irlandia, Niderlandy, Austria i Dania.

Kraje najuboższe (poziom PKB *per capita* poniżej 15 tys. PPS) to: Bułgaria, Rumunia, Polska, Łotwa, Litwa i Słowacja. Spośród krajów nowego rozszerzenia najwyższy poziom PKB *per capita* odnotowano w 2006 r. na Cyprze (22100 PPS), w Słowenii (20532 PPS) i Republice Czeskiej (18700 PPS). Najuboższe spośród piętnastu krajów członkowskich tzw. „starej” Unii Europejskiej to Portugalia (17700 PPS) i Grecja (21000 PPS). Polska zajmuje odległą, dwudziestą piątą pozycję.

W tabeli 2. zaprezentowano parametry opisowe analizowanej zmiennej.

Tabela 2. Parametry opisowe produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca w krajach europejskich w 2006 r. (w PPS)

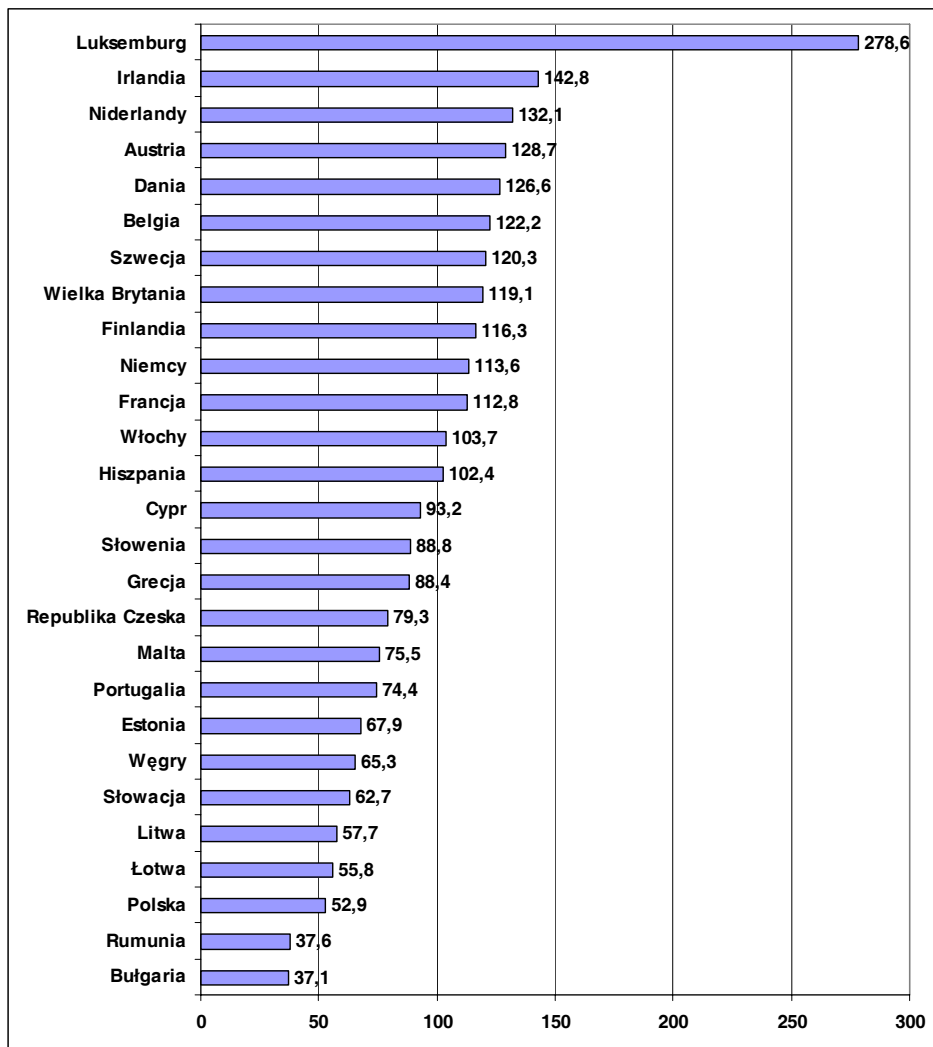
L.p.	Parametry opisowe	Wartość
1	Średnia arytmetyczna	23304,9
2	Odchylenie standardowe	11163,0
3	Współczynnik zmienności	47,9%
4	Rozstęp	57300,0
5	Max/Min	7,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1

O ogromnych dysproporcjach rozwojowych w krajach Unii Europejskiej może świadczyć wartość wskaźnika wartości maksymalnej PKB /1 miesz-

kańca do wartości minimalnej wynosząca 7,5, co oznacza, że wartość PKB /1 mieszkańca w Luksemburgu jest około 7,5 raza wyższa niż w Bułgarii. Różnica absolutna to 57300 PPS, a współczynnik zmienności wynosi około 47,9%.

Wskaźnik ilościowy PKB /1 mieszkańca wg PPS może być wyrażony w relacji do wartości średniej w Unii Europejskiej, traktowanej jako 100 %. Jeżeli indeks dla danego kraju jest większy niż 100, wówczas poziom PKB/1 mieszkańca jest wyższy niż średni unijny i odwrotnie. Odpowiednie zestawienie prezentuje wykres 1.



Wykres 1. Wartość produktu krajowego brutto/1 mieszkańca w krajach europejskich w 2006 r. w PPS (UE-25=100)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostatu,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

W trzynastu spośród analizowanych krajów poziom PKB *per capita* przekracza średnią unijną (UE=25). Są to kraje tzw. „starej” Unii Europejskiej. Jedynie Grecja i Portugalia nie znalazły się w tej grupie.

Poziom PKB *per capita* niższy niż 50 % średniej unijnej (UE=25) wystąpił jedynie w dwóch krajach ostatniego rozszerzenia: Rumunii (37,6 %) i Bułgarii (37,1 %). W Polsce PKB *per capita* w 2006 r. stanowił 52,9 % średniej unijnej.

Dla porównania w tabeli 3. zestawiono odpowiednie dane dotyczące Stanów Zjednoczonych i Japonii. W USA PKB *per capita* stanowi 154,5 % średniej unijnej, co plasuje ten kraj na drugiej pozycji po Luksemburgu. Natomiast w Japonii wskaźnik ten wynosi 113,7%, tzn. mniej więcej na poziomie Niemiec. Jak wynika z wykresu 1. i tabeli 3., aż dziewięć krajów UE wypracowało w 2006 r. wyższy poziom PKB na jednego mieszkańca niż Japonia.

Wskaźnik dynamiki wartości PKB pozwala porównać tempo wzrostu gospodarczego krajów Unii Europejskiej. Wskazuje procentowe zmiany produktu krajowego w danym roku w porównaniu do roku poprzedniego. Odpowiednie informacje statystyczne przedstawiono w tabeli 4. Dla porównania zaprezentowano również lokaty poszczególnych państw ze względu na poziom produktu krajowego brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca w PPS w 2006 roku.

Tabela 3. Produkt krajowy brutto/1 mieszkańca w USA i Japonii w 2006 r. (UE-25=100)

Kraje	PKB/1 mieszkańca
USA	154,5
Japonia	113,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostatu,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Najwyższą dynamiką wzrostu produktu krajowego brutto cechowały się kraje o relatywnie niskim poziomie PKB *per capita*. Wyjątek w tym względzie stanowi Luksemburg. Dziewięć spośród analizowanych krajów charakteryzowało tempo wzrostu PKB w 2006 r. w stosunku do 2005 r. przekraczające 6%. Osiem spośród nich to kraje nowego rozszerzenia Unii Europejskiej (poza Malta, Cypr, Węgry i Słowenia). Najwyższą dynamiką PKB cechowały się Łotwa (11,9 %) i Estonia (11,2 %), a najniższą Portugalia (1,3%) i Włochy (1,9 %). Dynamika PKB w Polsce, podobnie jak w Luksemburgu, wynosiła 6,1 %. Generalnie, kraje o niższym poziomie PKB *per capita* cechuje wyższa dynamika wzrostu gospodarczego niż kraje bogatsze. Utrzymywanie się tej tendencji w dłuższym okresie może rokować zmniejszanie się dysproporcji rozwojowych w krajach Unii Europejskiej. Wyjątek w tym względzie stanowi Luksemburg (wysoki poziom i dynamika PKB) oraz Węgry i Portugalia, zajmujące stosunkowo odległe lokaty w obu rankingach.

Tabela 4. Dynamika produktu krajowego brutto w 2006 r. w relacji do 2005 r. (w %) i pozycja wg poziomu PKB na 1 mieszkańca w PPS

L.p.	Kraje	2006/2005	Lokata wg poziomu PKB/1mieszkańca w PPS
1	Łotwa	11,9	24
2	Estonia	11,2	20
3	Słowacja	8,3	22
4	Litwa	7,7	23
5	Rumunia	7,7	26
6	Republika Czeska	6,4	17
7	Bulgaria	6,1	27
8	Luksemburg	6,1	1
9	Polska	6,1	25
10	Irlandia	5,7	2
11	Słowenia	5,7	16
12	Finlandia	5,0	9
13	Wielka Brytania	4,8	8
14	Grecja	4,3	15
15	Szwecja	4,2	7
16	Hiszpania	3,9	13
17	Węgry	3,9	21
18	Cypr	3,8	14
19	Dania	3,5	5
20	Austria	3,3	4
21	Belgia	3,2	6
22	Malta	3,2	18
23	Niderlandy	3,0	3
24	Niemcy	2,9	11
25	Francja	2,0	10
26	Włochy	1,9	12
27	Portugalia	1,3	19

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostatu,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

W tabeli 5. przedstawiono dynamikę PKB w Stanach Zjednoczonych i Japonii. Jest ona relatywnie niska w porównaniu do krajów europejskich. Jedynie Portugalie, Włochy i Francję cechowało niższe tempo wzrostu gospodarczego.

Tabela 5. Dynamika produktu krajowego brutto w USA i Japonii w 2006 r. w relacji do 2005 r. (w %)

Kraje	2006/2005
USA	2,9
Japonia	2,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostatu,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Analogiczny monitoring zróżnicowania krajów Unii Europejskiej ze względu na poziom i dynamikę PKB, prowadzony systematycznie w relatywnie długim okresie pozwoli na analizę i ocenę tendencji zmian zróżnicowań międzynarodowych.

3. ZRÓŻNICOWANIE KRAJÓW EUROPEJSKICH ZE WZGLĘDU NA STOPE BEZROBOCIA

Stopa bezrobocia to wielkość statystyczna opisująca nasilenie zjawiska bezrobocia w danej populacji. Stopa bezrobocia jest to stosunek liczby osób bezrobotnych do liczby ludności w wieku produkcyjnym (pracujących i niepracujących). Uporządkowanie liniowe krajów Unii Europejskiej według malejących wartości stopy bezrobocia zarejestrowanego w 2006 r. oraz bezrobocie w USA i Japonii zestawiono w tabelach 6 i 7.

Tabela 6. Stopa bezrobocia w krajach europejskich w 2006 r. (w %)

L.p.	Kraje	Stopa bezrobocia w %	L.p.	Kraje	Stopa bezrobocia w %
1	Polska	13,8	15	Szwecja	7,1
2	Słowacja	13,4	16	Łotwa	6,8
3	Francja	9,5	17	Włochy	6,8
4	Bułgaria	9,0	18	Słowenia	6,0
5	Grecja	8,9	19	Estonia	5,9
6	Hiszpania	8,5	20	Litwa	5,6
7	Niemcy	8,4	21	Wielka Brytania	5,3
8	Belgia	8,2	22	Austria	4,7
9	Finlandia	7,7	23	Luksemburg	4,7
10	Portugalia	7,7	24	Cypr	4,6
11	Węgry	7,5	25	Irlandia	4,4
12	Malta	7,3	26	Dania	3,9
13	Rumunia	7,3	27	Niderlandy	3,9
14	Republika Czeska	7,1			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostatu,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Zdecydowanie najwyższą stopą bezrobocia, przekraczającą 10 %, cechowała się Polska (13,8 %) i Słowacja (13,4 %). Najniższe bezrobocie

wystąpiło w Danii i Niderlandach (3,9 %) oraz w Irlandii (4,4 %) i na Cyprze (4,6 %).

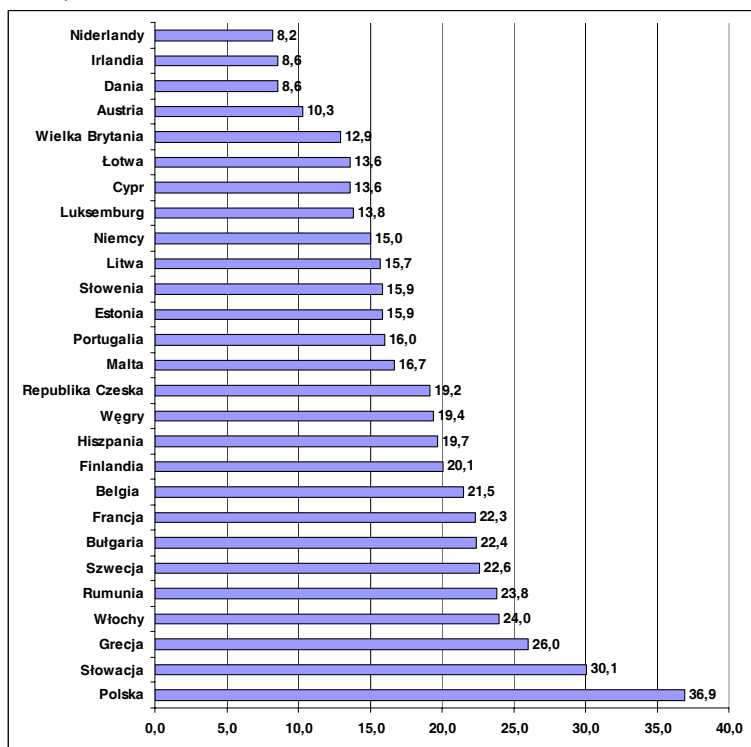
W USA i Japonii stopa bezrobocia przekracza 4 % tzn. jest porównywalna do najniższych w Europie.

Tabela 7. Stopa bezrobocia w USA i Japonii w 2006 r. (w %)

Kraje	Stopa bezrobocia w %
USA	4,6
Japonia	4,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostatu,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Uporządkowanie państw wg stopy bezrobocia wśród młodzieży poniżej 25 roku życia w 2005 r. przedstawia wykres 2. Zdecydowanie najwyższą stopą bezrobocia młodzieży, przekraczającą 30 % cechowały się gospodarki Polski i Słowacji (odpowiednio 36,9 % i 30,1 %). Natomiast najniższe stopy bezrobocia młodzieży odnotowano w Niderlandach (8,2 %), Irlandii (8,6 %) i Danii (8,6 %).



Wykres 2. Stopa bezrobocia wśród młodzieży poniżej 25 roku życia w 2005 r. (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostatu,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Interesująca może być również analiza stopy bezrobocia wg poziomu wykształcenia. Odpowiednie dane zestawiono w tabeli 8. i na wykresie 3.

Tabela 8. Stopa bezrobocia w krajach europejskich w 2006 r. (wśród osób w wieku 25-64 lat) według poziomu wykształcenia

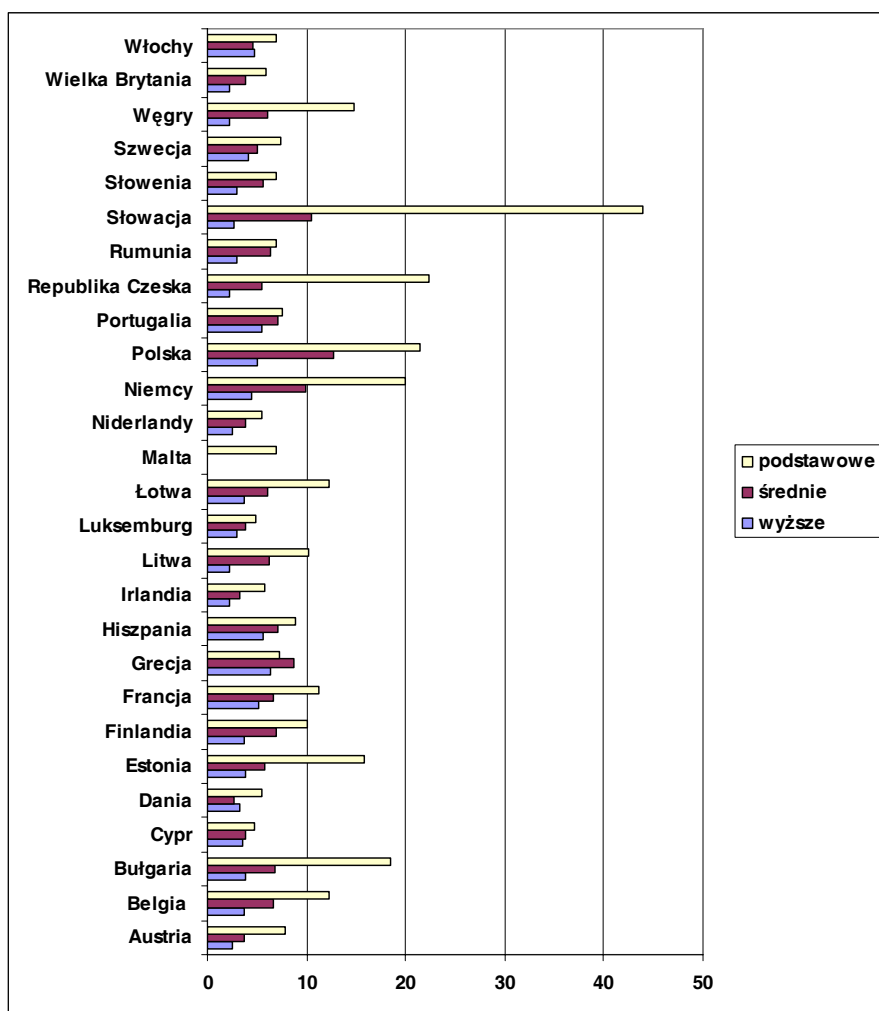
L.p.	Kraje	Wykształcenie					
		wyższe		średnie		podstawowe	
		stopa bezrobocia w %	lokata	stopa bezrobocia w %	lokata	stopa bezrobocia w %	lokata
1	Austria	2,5	20	3,7	24	7,9	14
2	Belgia	3,7	11	6,7	9	12,3	8
3	Bułgaria	3,8	9	6,8	8	18,5	5
4	Cypr	3,5	14	3,9	20	4,8	26
5	Dania	3,2	15	2,7	26	5,5	23
6	Estonia	3,8	10	5,7	15	15,9	6
7	Finlandia	3,7	12	7	7	10,1	12
8	Francja	5,2	4	6,7	10	11,3	10
9	Grecja	6,3	1	8,8	4	7,2	17
10	Hiszpania	5,6	2	7,1	5	8,9	13
11	Irlandia	2,2	22	3,2	25	5,7	22
12	Litwa	2,2	23	6,2	12	10,2	11
13	Luksemburg	2,9	17	3,9	21	4,9	25
14	Łotwa	3,7	13	6	14	12,3	9
15	Niderlandy	2,5	21	3,9	22	5,5	24
16	Niemcy	4,4	7	9,9	3	20	4
17	Polska	5	5	12,7	1	21,5	3
18	Portugalia	5,4	3	7,1	6	7,6	15
19	Republika Czeska	2,2	24	5,5	17	22,4	2
20	Rumunia	2,9	18	6,4	11	6,9	19
21	Słowacja	2,7	19	10,5	2	44	1
22	Słowenia	3	16	5,6	16	7	18
23	Szwecja	4,2	8	5,1	18	7,4	16
24	Węgry	2,2	25	6,1	13	14,8	7
25	Wielka Brytania	2,2	26	3,8	23	5,9	21
26	Włochy	4,8	6	4,6	19	6,9	20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostatu,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

W analizowanych krajach, z wyjątkiem Grecji, najwyższa stopa bezrobocia występowała wśród osób z wykształceniem podstawowym.

W Grecji najwyższą stopę bezrobocia odnotowano wśród osób z wykształceniem średnim.

Również w zdecydowanej większości krajów europejskich najniższą stopę bezrobocia zarejestrowano wśród osób z wykształceniem wyższym. Wyjątek stanowią tutaj takie kraje, jak: Włochy i Dania, gdzie stopa bezrobocia wśród osób cechujących się wykształceniem średnim była nieco niższa.



Wykres 3. Stopa bezrobocia w krajach europejskich w 2006 r. (wśród osób w wieku 25-64 lat) według poziomu wykształcenia

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostatu,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Polska ze względu na stopę bezrobocia wśród osób z wykształceniem wyższym (5 %) uplasowała się na piątej pozycji. Wyższe bezrobocie w tej grupie zarejestrowano w Grecji (6,3 %), Hiszpanii (5,6 %), Portugalii (5,4 %) i Francji (5,2 %). Najniższą stopę bezrobocia w tej grupie odnotowano w Wielkiej Brytanii, Irlandii, Republice Czeskiej oraz na Węgrzech i Litwie (po 2,2 %).

Spośród wszystkich krajów najwyższe bezrobocie wśród osób z wykształceniem średnim wystąpiło w Polsce (12,7 %) i na Słowacji (10,5 %), a najniższe w Danii (2,7 %) i Irlandii (3,2 %).

Zdecydowanie najwyższe bezrobocie wśród osób z wykształceniem podstawowym miało miejsce na Słowacji (44 %), następnie w Republice Czeskiej (22,4 %) i w Polsce (21,5 %). Najniższe bezrobocie w tej grupie wystąpiło na Cyprze (4,8 %), w Luksemburgu (4,9 %) i w Niderlandach (5,5 %).

Jak z tego wynika, wykształcenie nadal pozostaje istotnym atutem na rynku pracy krajów Unii Europejskiej, a szczególnego znaczenia nabiera w krajach o wysokim poziomie bezrobocia.

LITERATURA:

- [1] Baza danych Eurostatu, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

STRESZCZENIE

Zróżnicowanie krajów Unii Europejskiej w obszarze aktywności ekonomicznej i bezrobocia

Celem opracowania jest identyfikacja zróżnicowań międzynarodowych występujących w krajach Unii Europejskiej dotyczących poziomu i dynamiki produktu krajowego brutto i bezrobocia, ze szczególnym uwzględnieniem pozycji Polski. Zakres czasowy badań obejmuje lata 2005-2006.

SUMMARY

Diversification of European Union countries in the perspective of economic activity and unemployment

The objective of the hereby study is to analyze of international diversification referring to European Union countries in the perspective of GDP per capita level and dynamics and unemployment. The position of Poland underwent detailed assessment. Time span of the study covers the period 2005-2006.



Jerzy Ładysz

Korzystne zmiany strukturalne w polskiej gospodarce związane z członkostwem w Unii Europejskiej

1. WPROWADZENIE

Okres od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej jest stosunkowo krótki, by na jego podstawie formułować oceny o charakterze długookresowym, dotyczące bilansu członkostwa i jakości zmian strukturalnych w polskiej gospodarce. Nie ulega wątpliwości, że członkostwo Polski w Unii Europejskiej wiąże się z możliwością osiągnięcia różnorodnych korzyści. Na szczególną uwagę zasługuje objęcie Polski polityką strukturalną Unii, co oznacza dostęp do funduszy strukturalnych. Jak wiadomo, wszystkie szesnaście polskich województw – od 2004 roku – są objęte Celem 1 wspólnotowej polityki strukturalnej, gdyż żadne z nich nie przekracza 75 % średniego unijnego wskaźnika PKB *per capita*, liczonego według parytetu siły nabywczej. Oznacza to m.in., że cały kraj korzysta z najwyższego dostępnego poziomu wsparcia.

W latach 2002-2004 przedmiotem dyskusji i publikacji naukowych była ocena korzyści i zagrożeń związanych z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej¹. Celem prezentowanej analizy jest identyfikacja i charaktery-

¹ Zob. np.: Adwent F., Dlaczego Unia Europejska jest zgubą dla Polski, Wyd. 2, Fundacja Pomocy Antyk, Warszawa 2003; Kotyński J. (red.) Globalizacja i integracja europejska : szanse i zagrożenia dla polskiej gospodarki, PWE, Warszawa 2005; Skawińska E. (red.) Szanse i perspektywy polskiej gospodarki w Unii Europejskiej, PWE, Warszawa 2004; Dziadek S., Lipińska-Słota A (red.) Szanse i zagrożenia funkcjonowania przedsiębiorstw transportu, spedycji i łączności w warunkach jednolitego europejskiego rynku transportowego, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2001; Szanse i zagrożenia na drodze do Unii Europejskiej, Polska Akademia Nauk. Prezydium, Komitet Prognoz "Polska w XXI Wieku", Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1997; Styś A. (red.) Szanse i zagrożenia rynkowe przedsiębiorstw polskich w kontekście procesów integracyjnych, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2004 i inne.

styka różnorodnych korzyści w zakresie zmian strukturalnych polskiej gospodarki związanych z członkostwem Polski w Unii Europejskiej.

2. WYBRANE KORZYŚCI W ZAKRESIE ZMIAN STRUKTURALNYCH ZWIĄZANE Z CZŁONKOSTWEM POLSKI W UNII EUROPEJSKIEJ

W świetle zmian strukturalnych polskiej gospodarki za szczególnie istotne należy uznać następujące tendencje związane z przystąpieniem do UE²:

- 1) przyspieszenie rozwoju gospodarczego, m.in. w efekcie większego transferu nowoczesnych technologii produkcji i zarządzania, inwestycji bezpośrednich oraz znacznych rozmiarów bezzwrotnej pomocy,
- 2) zmniejszenie różnic w poziomie rozwoju gospodarczego między poszczególnymi polskimi regionami,
- 3) unowocześnienie struktury gospodarczej, sprzyja temu przyjęcie *acquis communautaire* (całością dorobku prawnego Wspólnot Europejskich), a w szczególności przepisów dotyczących konkurencji i pomocy publicznej dla przedsiębiorstw,
- 4) rozwój niektórych sektorów gospodarki polskiej, spowodowanych dostępem do chłonnego rynku UE; są to sektory, w których Polska ma wysoką przewagę komparatywną; dotyczy to zwłaszcza sektorów energochłonnych, o dużym nakładzie siły roboczej, stosunkowo niskim nakładzie wiedzy i wysokich wymaganiach technologicznych, jak przemysł tekstylny, chemia podstawowa (produkcja tworzyw sztucznych, gumy itp.) oraz hutnictwo czy przemysł stoczniowy.

Generalnie, po przystąpieniu do UE, w Polsce zaobserwowano wzrost koniunktury gospodarczej, po stronie popytowej – wzrost inwestycji i konsumpcji, a po stronie podażowej – wzrost produkcji przemysłowej i usług. Polska gospodarka powróciła na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego. Dane GUS pokazują, że PKB w 2004 roku wzrósł realnie o 4,4 %, w 2006 – o 6,1 %³. Oznacza to, że urzeczywistniają się prognozy dotyczące tempa wzrostu PKB po przystąpieniu Polski do UE. Jednocześnie nie jest możliwe na tak wczesnym etapie członkostwa wyodrębnienie tzw. „efektu unijnego”, tj. rzeczywistego wpływu akcesji na wzrost gospodarczy.

Jak wynika z raportu *Center for Economic and Business Research*, spośród 40 regionów Unii Europejskiej, które będą rozwijać się najszybciej,

² Zob. także: Oddziaływanie funduszy strukturalnych na poziomie podregionów NUTS 3. Raport zbiorczy, Analiza wykonana na zamówienie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, wykonawca: PROKSEN – PBS DGA, Warszawa 2007; Pierwszy okres wykorzystania funduszy strukturalnych w Polsce. Rodzaje projektów, typy beneficjentów, rozkład przestrzenny udzielonej pomocy UE, RAPORT Instytucji zarządzającej Podstawami Wsparcia Wspólnoty, Departament Koordynacji Polityki Strukturalnej Ministerstwa Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005; Wstępna ocena pierwszych efektów europejskiej polityki spójności w Polsce 2004-2005, Instytucja zarządzająca Podstawami Wsparcia Wspólnoty, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006 i inne.

³ *Polska w Unii Europejskiej*, GUS, Warszawa 2007, s. 6.

35 znajduje się w nowych krajach członkowskich. Jest wśród nich 14 polskich województw. W utrzymaniu szybkiego tempa rozwoju ważną rolę odegrają fundusze strukturalne⁴.

Transfery środków UE oznaczają dla Polski wzrost popytu zagregowanego, stymulację inwestycji infrastrukturalnych, co w rezultacie prowadzi do wzrostu realnego PKB, który według bardzo optymistycznych szacunków z tego tytułu może wzrosnąć w latach 2008-2010 nawet ponad 3 % rocznie⁵. Według oceny sporządzonej przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową (IBnGR) oddziaływanie funduszy strukturalnych na tempo wzrostu gospodarczego w Polsce będzie najsilniejsze w roku 2013 i 2014. W tych latach tempo wzrostu PKB będzie wyższe odpowiednio o 1,2 i 1,4 pkt procentowego niż byłoby, gdyby środki europejskie nie były wdrażane (rys. 1). Z oceny sporządzonej przez WARR wynika z kolei, że fundusze będą najsilniej oddziaływały na tempo wzrostu PKB w 2010 r. W tym roku tempo wzrostu będzie o 2,9 punktu procentowego wyższe niż byłoby, gdyby do Polski nie napływały środki unijne. Obydwa instytuty oceniły również wpływ realizacji Narodowych Strategicznych Ram Odniesień na lata 2007-2013 (NSRO) – na zatrudnienie. Według analizy WARR, unijne fundusze będą miały największy wpływ na rynek pracy w 2013 r. Badania pokazują, że liczba miejsc pracy będzie wówczas o ponad 900 tysięcy wyższa niż byłaby, gdyby Polska nie korzystała z unijnej pomocy. Z kolei wyniki badań IBnGR pokazują, że fundusze będą najsilniej oddziaływały na rynek pracy w roku 2015 r. Wówczas różnica między dwoma scenariuszami (z NSRO i bez NSRO) będzie największa i wyniesie 202 tys. osób⁶ (rys. 1).

Wykorzystanie funduszy unijnych powinno zaowocować: przyspieszeniem dynamiki wzrostu PKB *per capita*, spadkiem stopy bezrobocia oraz jego zróżnicowaniem pomiędzy poszczególnymi województwami, wzrostem zatrudnienia w usługach rynkowych oraz zwiększeniem udziału sektora technologicznego w wartości dodanej przemysłu. Działania wspierane z funduszy strukturalnych powinny przyczynić się do zmniejszenia dysproporcji w poziomie rozwoju regionalnego. Szacuje się, że w 2006 roku różnica między krańcowymi regionami w Polsce wynosiła 53,8 %. Natomiast do roku 2016 różnica ta powinna się zmniejszyć do 51,2 %⁷.

Jedną ze znaczących grup beneficjentów funduszy strukturalnych jest sektor przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa, niezależnie od ich wielkości, mają możliwość uzyskania pomocy strukturalnej na zwiększenie inwestycji, modernizację oraz dostosowanie podmiotu, poprawę produktywności, zwiększenie eksportu i kooperacji międzynarodowej, zwiększenie zatrudnienia czy osiągnięcia standardów UE w zakresie ochrony środowiska. Tym samym, dzięki środkom z funduszy strukturalnych, przedsiębiorstwa

⁴ Zob. *Monitor Unii Europejskiej*, nr 2/2005, s. 11.

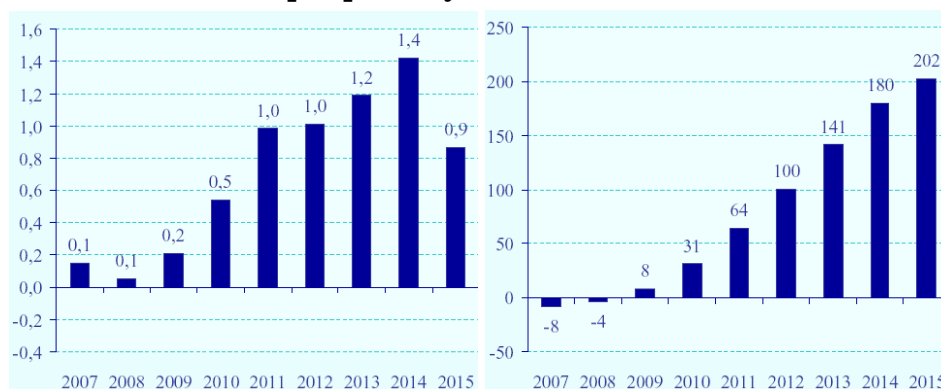
⁵ Barwińska-Małajewicz A., *Miejsce Czech, Polski i Węgier w rozszerzonej Europie. Prezentacja wyników analizy narodowej WIFO* [w:] „Wspólnoty Europejskie”, nr 2/2005, s. 43.

⁶ *Wpływ funduszy UE na sytuację makroekonomiczną Polski*, <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/EWALUACJA+funduszy+w+Polsce/wplywfunduszy250107.htm> (data pobrania 13.03.2007).

⁷ Kaczor T., *Analiza makroekonomicznego wpływu NSRO 2007-2013 na gospodarkę polską...*, s. 38.

zwiększają swoją konkurencyjność, innowacyjność i szanse na jednolitym rynku europejskim.

Rysunek 1. Zwiększenie dynamiki PKB oraz przyrost zatrudnienia z tytułu unijnych transferów dla Polski, w latach 2007-2015, pkt proc., tys. osób.



Źródło: Kaczor T., *Analiza makroekonomicznego wpływu NSRO 2007-2013 na gospodarkę polską i regiony*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2007, s. 24-26.

Akcesji do UE towarzyszył silny impuls modernizacyjny dla polskich przedsiębiorstw. Głównie dotyczy to szybko modernizującej się branży rolno-spożywczej. Od momentu akcesji polscy rolnicy zostali objęci programami wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej: dopłaty bezpośrednie (powierzchniowe i uzupełniające), granty w ramach SAPARD, program dla gospodarstw niskotowarowych, renty strukturalne, program „Młody rolnik”, dopłaty do gospodarstw ekologicznych itd. Beneficjentem tego procesu są przede wszystkim gospodarstwa duże o wyspecjalizowanej strukturze produkcji.

Dopłaty do gospodarstw ekologicznych stanowią jeden z pakietów w ramach tzw. programu rolno-środowiskowego, który ma na celu promocję produkcji rolniczej, prowadzonej zgodnie z wymogami ochrony środowiska. Wnioski mogą składać gospodarstwa, które już wcześniej prowadziły produkcję naturalnym sposobem i posiadały certyfikaty, iż wytwarzają żywność metodami ekologicznymi.

Obserwuje się zmniejszenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej w wielu sektorach (np. w branży transportowej). W strukturze podmiotowej gospodarki coraz większy udział ma sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). W perspektywie 2007-2013 przedsiębiorcy będą mogli uzyskać wsparcie z Programu Innowacyjna Gospodarka oraz z regionalnych programów operacyjnych. Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw (*Small and Medium Enterprises, SME*) jest ważnym elementem polityki przemysłowej Unii Europejskiej. Stanowią one 95 % wszystkich przedsiębiorstw Unii i dają pracę 70 % ogółu zatrudnionych.

Celem działań strukturalnych Unii Europejskiej, adresowanych do sektora MSP, jest promocja przedsiębiorczości, pobudzanie działalności inwestycyjnej firm, aktywizowanie lokalnych społeczności, podnoszenie konkurencyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw, rozszerzanie zasięgu ich działalności na rynku europejskim i w ostatecznym efekcie zwiększenie udziału sektora prywatnego w strukturze własnościowej gospodarki⁸.

W pierwszym okresie po przystąpieniu do UE wzrósł eksport polskich wyrobów na rynek unijny. Jak wynika z badań IBnGR, najsilniej efekty przystąpienia do UE odczuwa przemysł wyrobów z drewna, meblarski, a także przemysł spożywczy. Przyczyniły się do tego ułatwienia eksportowe i redukcja kosztów handlu. Z badań wynika jednak, że najmniej korzyści z akcesji do Unii czerpią małe przedsiębiorstwa⁹.

Wzrost eksportu polskich produktów od momentu akcesji do UE przyniósł znaczną poprawę wyników finansowych polskich przedsiębiorstw. W wyniku m.in. zniesienia granic celnych i związanych z tym faktem formalności, spadły koszty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, przede wszystkim firm eksportowych oraz transportu międzynarodowego. Pozwala to osiągnąć wyższą stopę zysku, co w przyszłości powinno prowadzić do wzrostu inwestycji. Wraz z sukcesywnym uruchamianiem projektów realizowanych przy wsparciu funduszy strukturalnych tempa powinny nabrać inwestycje krajowe, zwłaszcza w sektorze MSP. Dalszy wzrost zaufania inwestorów zagranicznych lokalizacją działalności w Polsce powinien przyczynić się do utrzymania trendu wzrostowego w polskiej gospodarce¹⁰.

Utrwała się tendencja wysokiego dodatniego salda obrotów artykułami rolno-spożywczymi z państwami członkowskimi UE. Członkostwo nie spowodowało „zalewu” żywnością importowaną z UE. Import artykułów rolno-spożywczych utrzymuje się na poziomie niewiele wyższym niż przed akcesją. W większości są to produkty „luksusowe”, niekonkurujące bezpośrednio z produkcją polską. Zwiększony popyt na polskie produkty rolne, a także fundusze z programu SAPARD i dopłaty bezpośrednie, przyczyniły się do umocnienia działań inwestycyjnych i modernizacyjnych w sektorze rolno-spożywczym. Ważnym efektem dostosowań, prowadzonych w przemyśle mleczarskim, mięsny, drobiarskim i rybnym, będzie wyeliminowanie z rynku krajowego żywności niespełniającej standardów unijnych. Biorąc pod uwagę, iż część polskich gospodarstw rolnych zamierza przeznaczyć środki z dopłat bezpośrednich na zwiększenie swojej powierzchni upraw, należy oczekiwać poprawy struktury agrarnej sektora rolniczego. Pierwszy okres członkostwa potwierdził, że Polska będzie beneficjentem netto unijnego budżetu¹¹, a grupą społeczną, która najbardziej skorzysta na członkostwie, będą rolnicy.

⁸ Por. Kienzler I., *Leksykon Unii Europejskiej*, Świat Książki, Warszawa 2003, s. 158.

⁹ Zob. szerzej: Wzrost eksportu do UE [w:] *Monitor Unii Europejskiej*, nr 2/2005, s. 14.

¹⁰ Por. Pierwszy bilans członkostwa [w:] *Monitor Unii Europejskiej*, nr 1/2005, s. 9.

¹¹ Wszelkie koszty, które firmy muszą ponieść w związku ze staraniami o unijne fundusze, ocenia się jako niewielkie w stosunku do potencjalnych korzyści. Zob. Kiecana B., *Unia nie taka straszna* [w:] *Monitor Unii Europejskiej*, nr 2/2005, s. 62.

Ważną rolę w oddziaływaniu funduszy strukturalnych na rozwój gospodarczy odgrywają efekty synergiczne zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Synergia oznacza współdziałanie dwóch czynników, skuteczniejsze niż suma ich oddzielnych działań. W odniesieniu do funduszy strukturalnych, wewnętrzne efekty synergiczne polegają na wzajemnym wspieraniu się Programów Operacyjnych oraz wyodrębnionych w nich działań. Zewnętrzne efekty synergiczne występują wówczas, gdy pozytywne efekty działań funduszy strukturalnych są powiększane w wyniku wdrażania programów, niezawartych w Podstawach Wsparcia Wspólnoty. Efekt synergii zapewnia, że w przypadku działań nastawionych na osiągnięcie podobnego celu, potencjalni beneficjenci będą mieli możliwość skorzystania z szerokiego zakresu pomocy. Warunkiem uzyskania efektów synergii jest właściwa koordynacja prac nad planowaniem Programów Operacyjnych, odpowiedni podział Programów Operacyjnych na działania i subdziałania, ustalenie przejrzystych reguł zarządzania i implementacji środków, właściwy podział kompetencji między instytucje wdrażające oraz szeroka współpraca między nimi. Oprócz efektów synergii działanie funduszy strukturalnych jest związane z występowaniem:

- efektu dźwigni (*Leverage effect*) – efektu zachodzącego wówczas, gdy wraz z uruchomieniem środków publicznych na realizację pewnych działań wzrasta również zaangażowanie sektora prywatnego w ich finansowanie,
- efektu makroekonomicznego (*Macroeconomic effect*) – efektu wywieranego przez realizację programów współfinansowanych z funduszy strukturalnych na podstawowe wskaźniki makroekonomiczne. Instrumentem oceny efektu makroekonomicznego, stosowanym w Unii Europejskiej, jest model HERMIN¹².

Główną wartością efektów synergii jest poprawa efektywności podejmowanych interwencji oraz maksymalizacja ich potencjalnego wpływu. Przykładowo, w wielu przypadkach wykorzystania funduszy strukturalnych w Irlandii, ściśle związki pomiędzy poszczególnymi programami wspomagały osiągnięcie pozytywnych wyników działań¹³. Nie należy jednak zapominać, że efektywność wykorzystania pomocy strukturalnej¹⁴ jest ograniczona przez zakładany z góry niedochodowy charakter wspieranych przedsięwzięć.

W warunkach postępującej integracji gospodarczej w ramach Unii Europejskiej państwa członkowskie tego ugrupowania powinny prowadzić

¹² Model HERMIN jest to makroekonomiczny instrument modelowania wpływu funduszy strukturalnych, który kładzie nacisk na długofalowe bodźce wzrostu, jakie wynikają z wpływających środków WE, głównie poprzez inwestycje w kapitał ludzki (edukacja i systemy szkoleń, poprawę warunków produkcji (infrastruktura) oraz wsparcie sektora produkcyjnego (przede wszystkim MSP), co przyczynia się do zwiększenia wydajności i konkurencyjności. Główny akcent tego modelu położony jest na pozytywnych efektach podażowych – jako rzeczywistych źródłach wzrostu poprawy wydajności i konkurencyjności gospodarki, których efekty ujawniają się w dłuższym horyzoncie czasowym.

¹³ Zob. szerzej: Kowalski A.M., *Polityka regionalna Unii Europejskiej w Irlandii*, „Gospodarka Narodowa” nr 4/2005, s. 83.

¹⁴ Efektywność wykorzystania środków (*Efficiency*) – kryterium ewaluacyjne porównujące wielkość nakładów na rzecz realizacji programu (np. finansowych, administracyjnych, ludzkich) z rzeczywistymi osiągnięciami.

narodowe polityki zmian strukturalnych, z uwzględnieniem nie tylko korzyści, ale także kosztów, które mogą się pojawić po przystąpieniu do kolejnych etapów integracji.

3. PODSUMOWANIE

Postępująca internacjonalizacja i integracja gospodarki polskiej z Unią Europejską stanowi szansę przezwyciężenia barier zmian strukturalnych i słabych stron struktury polskiej gospodarki. Wstąpienie do UE daje Polsce ogromne potencjalne możliwości uzyskania dodatkowych środków na przebudowę i rozwój gospodarki. Ekonomicznie efektywne zmiany strukturalne umożliwią utrzymanie gospodarki polskiej na drodze intensywnego i zrównoważonego rozwoju gospodarczego.

Prowadzenie aktywnej narodowej polityki strukturalnej, wzmocnione instrumentami polityki strukturalnej UE, stanowi szansę dla Polski bycia aktywnym, wykazującym inicjatywę, wiarygodnym i szanowanym partnerem krajów członkowskich i organów Unii Europejskiej, co powinno stopniowo zapewniać jej godną pozycję w grupie krajów nadających kierunek i tempo rozwoju Unii.

Fundusze unijne stanowią ważny element wspomagający wzrost gospodarczy, pomagają uruchomić potencjał gospodarczy, stanowią impuls do rozwoju. Jednak oczekiwania w Polsce wobec funduszy unijnych często są nadmierne. Zdecydowanie większe znaczenie dla rozwoju gospodarki mają mechanizmy rynkowe.

Wobec luki technologicznej, luki menedżerskiej, luki w poziomie wiedzy i kreatywności (które przekładają się m.in. na dysproporcje w poziomie PKB *per capita* między Polską a UE) – zmniejszenie ryzyka kosztu utraconych możliwości Polski w UE jest możliwe przez uaktywnienie nie tylko wewnętrznych źródeł innowacyjności w ramach kompatybilnej strategii proinnowacyjnego rozwoju, lecz przede wszystkim stworzenie zrębów skutecznej absorpcji nowoczesnej technologii i wiedzy. Opcja na wymuszenie procesów innowacyjnych w Polsce tylko przez podłączenie się do programu innowacyjności, zadekretowanego do roku 2010 przez szczyt w Lizbonie, nie wydaje się pomysłem jedynie słusznym. Każdy rok zaniechania w tym względzie, w warunkach szybko postępującego rozwoju branż nowej ekonomii, może okazać się stratą nie do odrobienia. Natomiast proinnowacyjna orientacja w polityce gospodarczej, edukacyjnej i kadrowej jest wyzwaniem dnia dzisiejszego. Innowacyjność wymaga długotrwałej kompatybilnej strategii rozwoju techniki, technologii i wiedzy, opartej na wykorzystaniu wewnętrznych i zewnętrznych źródeł innowacyjności na poziomie makro- i mikroekonomicznym.

Wśród wewnętrznych źródeł innowacyjności priorytet należy przyznać m.in. dokończeniu procesów prywatyzacji, implementacji i przestrzeganiu zasad równości w konkurencji rynkowej, zwiększeniu i uaktywnieniu środków na badania i rozwój, przyspieszeniu reform w zakresie edukacji i wiedzy. Wśród zewnętrznych źródeł innowacyjności szczególna rola przypada bezpośrednim inwestycjom zagranicznym, które są nie tylko

przyczyną sprawczą postępujących procesów globalizacyjnych, ale i źródłem dyfuzji postępu technicznego w świecie, czyli wyrównywania się poziomu technologicznego w przestrzeni. Przykład dyfuzji postępu technicznego za pośrednictwem BIZ, zmniejszenie luki technologicznej, a zatem przejście do substytucyjności branżowej i w rezultacie wzrost intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, jest wyraźnie widoczny w branży samochodowej. Obecny etap transformacji oraz potrzeba modernizacji aparatu wytwórczego i strukturalnego dostosowania do jednolitego rynku UE wymaga dużego zastrzyku kapitału i technologii z zagranicy. Szczególna rola BIZ (poza transferem technologii i wiedzy) to tzw. efekty mnożnikowe autonomicznych inwestycji w warunkach niskiego poziomu krańcowej skłonności do oszczędzania w Polsce.

LITERATURA:

- [1] Adwent F., *Dlaczego Unia Europejska jest zgubą dla Polski*, Wyd. 2, Fundacja Pomocy Antyk, Warszawa 2003.
- [2] Barwińska-Małajewicz A., *Miejsce Czech, Polski i Węgier w rozszerzonej Europie. Prezentacja wyników analizy narodowej WIFO* [w:] „Wspólnoty Europejskie”, nr 2/2005.
- [3] Dziadek S., Lipińska-Słota A. (red.) *Szanse i zagrożenia funkcjonowania przedsiębiorstw transportu, spedycji i łączności w warunkach jednolitego europejskiego rynku transportowego*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2001.
- [4] Kaczor T., *Analiza makroekonomicznego wpływu NSRO 2007-2013 na gospodarkę polską i regiony*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2007.
- [5] Kiecana B., *Unia nie taka straszna* [w:] *Monitor Unii Europejskiej*, nr 2/2005.
- [6] Kienzler I., *Leksykon Unii Europejskiej*, Świat Książki, Warszawa 2003.
- [7] Kotyński J. (red.) *Globalizacja i integracja europejska : szanse i zagrożenia dla polskiej gospodarki*, PWE, Warszawa 2005.
- [8] Kowalski A.M., *Polityka regionalna Unii Europejskiej w Irlandii*, „Gospodarka Narodowa” nr 4/2005.
- [9] *Monitor Unii Europejskiej*, nr 2/2005.
- [10] *Oddziaływanie funduszy strukturalnych na poziomie podregionów NUTS 3. Raport zbiorczy, Analiza wykonana na zamówienie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, wykonawca: PROKSEN – PBS DGA*, Warszawa 2007.
- [11] *Pierwszy bilans członkostwa* [w:] *Monitor Unii Europejskiej*, nr 1/2005.

- [12] *Pierwszy okres wykorzystania funduszy strukturalnych w Polsce. Rodzaje projektów, typy beneficjentów, rozkład przestrzenny udzielonej pomocy UE*, RAPORT Instytucji zarządzającej Podstawami Wsparcia Wspólnoty, Departament Koordynacji Polityki Strukturalnej Ministerstwa Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005.
- [13] *Polska w Unii Europejskiej*, GUS, Warszawa 2007.
- [14] Skawińska E. (red.) *Szanse i perspektywy polskiej gospodarki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 2004.
- [15] Styś A. (red.) *Szanse i zagrożenia rynkowe przedsiębiorstw polskich w kontekście procesów integracyjnych*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2004.
- [16] *Szanse i zagrożenia na drodze do Unii Europejskiej*, Polska Akademia Nauk. Prezydium, Komitet Prognoz "Polska w XXI Wieku", Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1997.
- [17] *Wpływ funduszy UE na sytuację makroekonomiczną Polski*, <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/EWALUACJA+funduszy+w+Polsce/wplywfunduszy250107.htm>
- [18] *Wstępna ocena pierwszych efektów europejskiej polityki spójności w Polsce 2004-2005*, Instytucja zarządzająca Podstawami Wsparcia Wspólnoty, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.
- [19] *Wzrost eksportu do UE [w:] Monitor Unii Europejskiej*, nr 2/2005.

SUMMARY

Benefits and threats for structural changes in polish economy connected with membership in the European Union

In the article have been discussed chosen benefits and threats for structural changes in polish economy connected with membership in the European Union. European structural policy should be only additional one to the market-driving structural changes in the Polish economy.



Stanisław Urban

Reklama zewnętrzna i jej uwarunkowania prawne

1. WSTĘP

W zintegrowanej komunikacji marketingowej reklama zewnętrzna może odegrać ważną rolę. Wobec segmentacji innych mediów pozostaje jedynym powszechnym nośnikiem przekazu reklamowego, z łatwością budującym wizerunek produktów oraz firm. Ponadto dzięki możliwości łączenia jej z działaniami z zakresu marketingu bezpośredniego, może stanowić silne wsparcie dla aktywizacji sprzedaży. Wykorzystanie tych szans zależy zarówno od właścicieli firm, które zajmują się reklamą zewnętrzną, jak i tych, którzy za jej pośrednictwem organizują akcje reklamowe.

Rosnące zainteresowanie reklamą zewnętrzną jest spowodowane nie tylko rosnącą jakością nośników, świadczonych usług, wprowadzaniem badań skuteczności oddziaływania, ale także innowacjami w jej wykorzystaniu, np. łączeniu kampanii plakatowych z akcjami marketingu bezpośredniego. Coraz więcej klientów myśli o reklamie zewnętrznej jako o zbiorze możliwości prezentacji w przestrzeni miejskiej, a nie tylko jako systemie różnych nośników reklamy (Grabowski 2001).

2. FORMY PROMOCJI W PRZESTRZENI

Reklama zewnętrzna jest obecnie wszechobecna na ulicach, drogach i placach. Na każdym kroku spotykamy tablice reklamowe, neony, reklamy na środkach komunikacji i wiele innych form reklamy zewnętrznej. Kryteriami ich podziału są przeważnie: wielkość (powierzchnia), dostępność i lokalizacja.

Kodeks postępowania w dziedzinie reklamy zewnętrznej definiuje nośnik tej reklamy jako: „tablice reklamowe, konstrukcje, ściany lub inne

plaszczyny, budowle, przystanki komunikacyjne, diapazony, flagi, transparenty i inne elementy, wykonane z wszelkich dostępnych surowców i materiałów: plansze, balony, słupy, znaki, szyldy, odznaki, środki transportu (w tym przyczepy i naczepy), efekty wizualne otrzymane przy użyciu nowoczesnych technik i technologii (np. efekty uzyskane w przestrzeni przy użyciu techniki laserowej), grunt oraz wszelkie inne rzeczy mogące służyć do umieszczania na nich reklamy” (Budzyński 2001).

Nośniki reklamy zewnętrznej są lokalizowane w miejscach dobranych pod kątem maksymalnego natężenia ruchu: w centrach miast, przy rondach i skrzyżowaniach dróg, dojazdach do centrów miast, drogach do centrów handlowych i biznesowych oraz dużych osiedli mieszkaniowych, przy trasach wlotowych i wylotowych.

Nośniki reklamy zewnętrznej można podzielić na systemy nośników i nośniki niesystemowe. Systemy nośników to: billboard i citylight.

Nośniki niesystemowe obejmują:

- reklamę na oraz w środkach transportu,
- na stadionach i innych obiektach sportowych,
- nośniki wieloformatowe (np. siatki winylowe),
- nośniki wieloformatowe o wysokiej estetyce (backlight oraz frontlight),
- nośniki parkietowe w miejscach sprzedaży,
- neony i szyldy.

Billboardy są to tablice wolno stojące lub zawieszone na ścianie o wielkości około 12m². W Polsce spotyka się najczęściej tablice o jednym z dwóch poniższych wymiarów: 5,04 x 2,36m lub wieloformatową tablicę reklamową, umieszczoną na ścianach domów i specjalnych konstrukcjach w miejscach dużego ruchu przechodniów i samochodów. Ofertę nośników o powierzchni 12 m² uzupełniają cityboardy, zlokalizowane przy drogach o dużym natężeniu ruchu.

Reklama zewnętrzna występuje w następujących formach (Czarnecki, Korsak 2001):

- Wielkie powierzchnie na ścianach budynków. Są to konstrukcje, na których są rozpinane zadrukowane płachty winylowe lub siatki. Formaty tych reklam zależą od rodzaju i wielkości dostępnej powierzchni.
- Wielkie tablice wolno stojące, zwane supercityboard, megacityboard itp. o formatach 12x4m, 12x3m, 18x6m lub innych, podświetlone od przodu (frontlight), podświetlone od tyłu (backlight) lub bez oświetlenia. Umieszczane są na głównych ciągach komunikacyjnych o dużym natężeniu ruchu.
- Tablice średniej wielkości o formatach 8x4 m, 6x3m lub podobnych, wolno stojące lub montowane na ścianach budynków, najczęściej oświetlone.
- Superside – wieloformatowe, wolno stojąca konstrukcja o powierzchni powyżej 12 m² (o wymiarach 6x3m, 12x3m, 12x4m).

- Blow-up – wieloformatowa plansza reklamowa, wykonana z winylu, rozciągnięta na metalowej konstrukcji, montowanej na ścianach budynków, oświetlona od zewnątrz.
- Citylight – podświetlony od wewnątrz panel o wymiarach 1,2x1,8m, montowany w wiatach przystankowych lub konstrukcjach innych obiektów użyteczności publicznej, wolno stojący lub naścienny.
- Diapoz – nieoświetlona dwustronna tablica, umieszczona w betonowych donicach stojących prostopadle do ulicy, najczęściej stosowany format 1,2x2m. Jest używany do krótkich i intensywnych kampanii lokalnych.
- Drobne plakaty i ogłoszenia uliczne wywieszane na słupach ogłoszeniowych, murach lub ogrodzeniach.
- K-Boord – tablica zwykła dwustronna i oświetlona, umieszczona na dachach kiosków z prasą. Najczęstszy format to 2,19 x 1,62 m.
- Miniboard – małe (70x100cm) powierzchnie reklamowe umożliwiające umieszczenie plakatu także wewnątrz budynków.
- Megatelebimy – nośniki realizujące obraz telewizyjny lub komputerowy.
- Mobil – płaska konstrukcja zbliżona do billbaordu, z dwoma przestrzeniami ekspozycyjnymi, umieszczona na przyczepie ciągniętej przez samochód osobowy.
- Neony sklepowe i na dachach lub elewacjach budynków.
- Plansze na latarniach.
- Porter – konstrukcja o wymiarach 60x80 cm, utrzymująca plakat reklamowy w witrynach sklepowych.
- Sandwich – dwustronna tablica umieszczona na słupach oświetleniowych przy ulicy, najczęściej formatu 1x1,4 m.
- Słupy ogłoszeniowe.
- Strip – podłużny panel umieszczony na budynkach (np. kioskach z prasą) o wymiarach 0,25, 0,3x0,45 m. Ze względu na swoją lokalizację, spełniają one również funkcję promocji w miejscu sprzedaży.
- Nośniki na środkach komunikacji miejskiej i wewnątrz pojazdów.
- Twin – dwa sąsiadujące ze sobą w pionach billboardy o wspólnej powierzchni ekspozycyjnej o formacie 504x500 cm.
- Zegary często stawiane w miejscach, w których jakakolwiek inna forma reklamy jest zabroniona (parki, ogrody, tereny i obiekty zabytkowe). Powierzchnia reklamowa na zegarach jest niewielka i z reguły wynosi 0,96m² i jest podświetlana.
- Nową formą promocji w Polsce są nakładki na pistolety przy dystrybutorach paliw płynnych, oferowanych na polskim rynku przez firmę Akcent Media.

3. UWARUNKOWANIA PRAWNE W STOSOWANIU URZĄDZEŃ REKLAMOWYCH

Istotą reklamy jest skupienie na sobie uwagi widza. Dlatego wszelkie nośniki reklamy, umieszczone w pasie drogowym, stwarzają poważne zagrożenie bezpieczeństwa ruchu drogowego, gdyż koncentrują na sobie uwagę kierowców, ingerują w ich pole widzenia i zasłaniają znaki drogowe. Stąd Ustawa o drogach publicznych w art. 39 ust. 1 pkt. 5 zabrania „umieszczania poza obszarami zabudowanymi w pasie drogowym tablic z hasłami reklamowymi lub propagandowymi” (Stanek 1998).

Ustawianie reklam na terenach zabudowanych odbywa się na takich samych zasadach jak innych urządzeń obcych niezwiązanych z drogą tj. za zezwoleniem Generalnego Dyrektora Dróg Publicznych w odniesieniu do dróg wymienionych w art. 14 ust. 1 tej ustawy lub właściwego zarządu drogi w odniesieniu do innych dróg.

Zgodnie z art.16 Kodeksu postępowania w dziedzinie reklamy zewnętrznej jej nośniki oraz umieszczone na nich reklamy winny:

- być wykonane zgodnie z regułami sztuki budowlanej i przepisami prawa budowlanego,
- uwzględniać przepisy dotyczące zabudowy i wykorzystania dróg oraz pasa przydrożnego,
- uwzględniać wymagania dotyczące wyglądu estetycznego i architektonicznego, stawiane przez osoby i instytucje odpowiedzialne za wygląd miast, gmin i innych terenów,
- być wykonana zgodnie z przepisami dotyczącymi bezpieczeństwa pracy (Budzyński 2001).

Administracja drogowa nie ma wpływu na reklamy umieszczone poza pasem drogowym. Natomiast prawo budowlane, traktujące wolno stojącą reklamę na fundamentach jako obiekt budowlany, pozwala na zastosowanie art.43 ust.1 ustawy o drogach publicznych, tj. odsuniecie reklamy na:

- 50 m od zewnętrznej krawędzi jezdni autostrad w terenie nie zabudowanym i 30 m w terenie zabudowanym,
- 40 m od zewnętrznej krawędzi jezdni dróg krajowych w terenie nie zabudowanym i 20 m w terenie zabudowanym,
- 25 m od zewnętrznej krawędzi jezdni drogi krajowej w terenie nie zabudowanym i 10 m w terenie zabudowanym,
- 20 m od zewnętrznej krawędzi jezdni dróg wojewódzkim w terenie niezabudowanym i 8 m w terenie zabudowanym (Stanek 1998).

Artykuł 18 kodeksu postępowania w dziedzinie reklamy zewnętrznej wskazuje miejsca, w których nie można umieszczać nośników zewnętrznych reklamy:

- na ogrodzeniach parków i skwerów parkowych,

- na ogrodzeniach cmentarzy i obiektów sakralnych oraz w odległości mniejszej niż 50 m od linii muru lub ogrodzenia cmentarzy i obiektów sakralnych,
- w odległości mniejszej niż 30 m od pomników i miejsc pamięci,
- w odległości mniejszej niż 30 m od pomników przyrody,
- na obiektach administracji rządowej, chyba że nośniki te wykorzystywane byłyby do działań promocyjnych przez organy administracji rządowej (Kodeks 1998).

Do kategorii budowli zostały zaliczone urządzenia reklamowe, które są wolno stojące i trwale związane z gruntem. Obie te cechy muszą występować łącznie, aby urządzenie zaliczyć do kategorii budowli. Na wybudowanie takiej budowli potrzebne jest pozwolenie na budowę. Pozwolenie na budowę wymaga też wykonanie robót budowlanych, polegających na instalowaniu i remoncie reklam świetlnych na istniejących obiektach budowlanych.

Zgody organu budowlanego, którym zgodnie z prawem budowlanym jest kierownik urzędu powiatowego, wymaga instalacja wolno stojących urządzeń reklamowych (najczęściej dużych plansz) oraz reklam świetlnych – wolno stojących i instalowanych na budowlach.

Urządzenia wniesione lub instalowane bez pozwolenia są uznawane w świetle art.48 Prawa budowlanego za samowolę i mogą być rozebrane lub usunięte na koszt inwestora.

Nie można dokonać rozbiórki lub usunięcia, jeżeli upłynęło 5 lat od dnia zakończenia budowy obiektu budowlanego lub jego części, a jego istnienie nie narusza przepisów o zagospodarowaniu przestrzennym, w szczególności ustaleń miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Na właścicielu spoczywa wtedy obowiązek uzyskania pozwolenia na użytkowanie obiektu budowlanego (Budzyński 2001).

W art.29 ust.2 prawa budowlanego wymieniono obiekty reklamowe, których budowa nie wymaga takiego pozwolenia jak instalowanie i remont tablic oraz urządzeń reklamowych, z wyjątkiem reklam świetlnych i podświetlanych, usytuowanych poza obszarem zabudowanym zgodnie z przepisami o ruchu drogowym (Prawo budowlane 1994).

Inwestor ubiegający się o pozwolenie na budowę wolno stojących i trwale związanych z gruntem urządzeń reklamowych jest zobowiązany:

- złożyć wniosek o wydanie pozwolenia na budowę w terminie ważności decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu,
- wykazać się prawem do dysponowania nieruchomością na cele budowlane np. w formie prawa własności do nieruchomości, użytkowania wieczystego, zarządu itp.

Wraz z wnioskiem inwestor jest zobowiązany przedstawić też: projekt budowlany wraz z określonymi w przepisach prawnych uzgodnieniami i pozwoleniami, dowodem stwierdzającym prawo do dysponowania nieruchomością na cele budowlane, decyzję o warunkach zabudowy i zagospodarowania. Ustawa – Prawo budowlane – wprowadziła też procedurę uproszczoną, polegającą na pisemnym poinformowaniu właściwego organu

państwowego nadzoru budowlanego i instancji o rodzaju, zakresie i sposobie wykonywania robót. Jeśli w terminie 30 dni organ nie wniesie sprzeciwu, inwestor może rozpocząć prace budowlane. Ale prawo budowlane daje też możliwość nałożenia przez organ nadzoru budowlanego obowiązku uzyskania pozwolenia na budowę mimo, że roboty te wymagają tylko zgody. Sytuacja taka występuje, gdy nadzór budowlany uzna, że roboty te mogą spowodować:

- zagrożenie bezpieczeństwa ludzi lub mienia,
- pogorszenie stanu środowiska lub dóbr kultury,
- pogorszenie warunków zdrowotno-sanitarnych,
- wprowadzenie, utrwalenie lub zwiększenie ograniczeń czy uciążliwości dla terenów sąsiednich.

Zgodnie z art.20 Ustawy o ochronie dóbr kultury i o muzeach, wzniesienie obiektów budowlanych, w tym również urządzeń reklamowych, trwale związanych z gruntem, wymaga zgody wojewódzkiego konserwatora zabytków. Jej uzyskanie jest niezbędne przed instalacją reklam świetlnych. Ustawa ta wprowadza też wymóg projektowania każdego obiektu budowlanego w sposób zapewniający dostosowanie do krajobrazu i otaczającej go zabudowy, z uwzględnieniem bezpieczeństwa ludzi i mienia, ochrony środowiska oraz dóbr kultury (Budzyński 2001).

Ustawa o drogach publicznych wprowadziła zasadę, według której za zajęcia pasa drogowego i za umieszczenie w nim urządzeń niezwiązanych z funkcjonowaniem dróg pobiera się opłaty, a za niedotrzymanie warunków ustalonych w zezwoleniu lub zajęcie pasa drogowego bez zezwolenia płaci się kary pieniężne (Ustawa 1985).

Wysokość opłat za umieszczenie reklamy w pasie drogowym jest uzależniona od miejsca lokalizacji, powierzchni reklamy i czasu, na jaki została umieszczona. Minimalna opłata za 1 m² powierzchni reklamy nie powinna być niższa niż cena 30 litrów etyliny o najniższej liczbie oktanowej, obowiązująca w dniu zawarcia umowy, a jednocześnie nie powinna być wyższa niż cena 500 litrów takiej etyliny.

4. ZAKOŃCZENIE

Reklama zewnętrzna staje się coraz bardziej widoczna na ulicach i drogach w Polsce. Nośników reklamy zewnętrznej jest coraz więcej i są one coraz bardziej różnorodne. Firmy reklamy zewnętrznej prowadzą ostrą konkurencję w stosowaniu nowych formatów, typów lokalizacji oraz form reklamy.

Reklama zewnętrzna może podnieść swój udział w polskim rynku reklamowym kosztem innych mediów, jeśli usprawni system sprzedaży, zaoferuje bardziej atrakcyjne lokalizacje i obniży koszty. Konkurencyjność reklamy zewnętrznej zwiększają nowe metody badań stylów życia i konsumpcji oraz planowania kampanii reklamowych.

Dużym postępem w realizacji reklamy zewnętrznej było zastosowanie komputerowego systemu planowania i rezerwowania nośników reklamy,

który pozwala na błyskawiczny dobór i rezerwację nośników oraz stałą kontrolę realizacji kampanii.

Istotną zmianą w systemie sprzedaży nośników reklamy zewnętrznej może być wprowadzenie na rynek standardu kampanii dwutygodniowych. Największą efektywność wykazują właśnie reklamy dwutygodniowe. W ten sposób firmy reklamy zewnętrznej będą mogły podwoić liczbę oferowanych powierzchni ekspozycyjnych, co ma szczególne znaczenie w okresach największego popytu na to medium reklamowe.

LITERATURA:

- [1] Budzyński W.: Reklama. Techniki skutecznej perswazji. Warszawa, Poltext 2001
- [2] Czarnecki A., Korsak R.: Planowanie mediów w kampaniach reklamowych. Warszawa, PWE 2001
- [3] Grabowski M.: Konsolidacja rynku reklamy zewnętrznej. „Press” dodatek specjalny 2001
- [4] Kodeks postępowania w dziedzinie reklamy zewnętrznej „Press” dodatek specjalny 1998
- [5] Stanek D.: Reklama w mieście. „Aida” 1998 nr 45



Stanisław Dolata*

Harmonizacja podatków i systemów podatkowych w państwach członkowskich Unii Europejskiej

PRZESŁANKI HARMONIZACJI PODATKÓW I SYSTEMÓW PODATKOWYCH

Problematyka harmonizacji podatków stała się w ostatnich latach, a szczególnie po 1993 r. w Polsce, przedmiotem zainteresowania nie tylko zajmujących się zawodowo problematyką podatkową, ale także tzw. „normalnych zjadaczy chleba”. Spowodowane zostało stowarzyszeniem między Rzeczpospolitą Polską, z jednej strony, a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi, z drugiej strony¹, oraz utworzeniem jednolitego rynku wewnętrznego², który opiera się na czterech podstawowych filarach – wolnościach europejskich:

- swoboda przepływu towarów,
- swoboda przepływu osób,
- swoboda przepływu usług,

* profesor doktor habilitowany, Akademia Polonijna w Częstochowie, Wydział Interdyscyplinarny, Instytut Ekonomii i Administracji, Kierownik Katedry Rachunkowości i Finansów, profesor zwyczajny; Wałbrzyska Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wydział Zarządzania Administracji i Informatyki, Kierownik Katedry Finansów Publicznych, profesor zwyczajny.

¹ Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską, z jednej strony, a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi, z drugiej strony, sporządzony w Brukseli dnia 16 grudnia 1991 r. (DzU z dnia 27 stycznia 1994 r.).

² Aby zwiększyć szanse na sukces w tworzeniu jednolitego rynku wewnętrznego dokonano zmiany w traktacie założycielskim EWG. 17 lutego 1986 r. w Luksemburgu został podpisany Jednolity Akt Europejski, który wszedł w życie 1 lipca 1987 r. Uzupełnił on Traktat o EWG o artykuł mówiący, że Wspólnota podejmie działania konieczne do utworzenia rynku wewnętrznego, do 31 grudnia 1992 r. Jednolity rynek wewnętrzny został zdefiniowany jako obszar bez granic wewnętrznych, na którym zostaje zapewniony swobodny przepływ towarów, osób, usług i kapitału.

- swoboda przepływu kapitału.

Nie oznacza to, iż problematyka harmonizacji podatków i systemów podatkowych wcześniej nie występowała. Można przyjąć, iż z harmonizacją podatków i systemów podatkowych mamy do czynienia od momentu powstania podatków.

Harmonizacja w swym podstawowym znaczeniu oznacza zestrojenie poszczególnych elementów w estetyczną całość lub wzajemnie dostosować, koordynować, uzgadniać, zestrajać³. Gdy pojęcie to dookreślimy jako harmonizację systemów podatkowych, to przez to pojęcie rozumieć będziemy ujednolicenie norm prawa podatkowego w skali międzynarodowej.

Generalnie można przyjąć, iż wszystkie organizmy, w tym organizmy społeczne (w tym i regulacje prawne), w dłuższym okresie dążą do doskonalenia, którego wyrazem jest harmonizacja.

Harmonizacja podatków i systemów podatkowych oznacza stosowanie podobnych, zbliżonych rozwiązań w skali kilku, kilkunastu państw czy wprost w wymiarze międzynarodowym.

Mimo, iż nie ma i nie może być uniwersalnego podatku ani grupy podatków oraz uniwersalnego, idealnego systemu podatkowego, który mógłby być wzorcem powielanym w innych państwach, w praktyce społeczno gospodarczej⁴ od dłuższego czasu jesteśmy świadkami upodobniania się systemów podatkowych poszczególnych państw, a przede wszystkim upodobniania się wewnętrznej konstrukcji niektórych podatków wchodzących w skład tych systemów.

Proces ten zapoczątkowany został wraz z otwieraniem się zamkniętych wcześniej gospodarek poszczególnych państw, wyrażający się w swobodzie przepływu osób, usług, towarów i kapitału. Obowiązujące w danym państwie rozwiązania w zakresie systemu społeczno gospodarczego, w tym i systemu podatkowego, znacznie odbiegające od rozwiązań stosowanych w innych państwach, szczególnie, gdy miały one znacznie bardziej rygorystyczny charakter, stawały się przeszkodą w ich rozwoju społeczno-gospodarczym. Szczególnym wyrazem tego zjawiska stała się ucieczka przed podatkiem, wyrażająca się w przeniesieniu działalności powodującej obowiązek do innego państwa, w którym ciężary podatkowe są mniejsze.

Z punktu widzenia zainteresowanych państw jest to szczególnie niekorzystna forma legalnej ucieczki przed podatkiem – i to nie tylko z powodu zmniejszenia wpływów budżetowych, ale także strat ogólnogospodarczych, takich jak na przykład: zwiększenie skali bezrobocia, zmniejszenie rozmiarów inwestycji itp.

Ta forma unikania podatku przybiera przede wszystkim postać korzystania z dobrodziejstw fiskalnych, oferowanych przez tak zwane oazy podatkowe, w których określone podatki w ogóle nie występują, a uciążliwość obowiązujących podatków jest znacznie mniejsza niż w pozostałych państwach. Konsekwencją tej formy unikania podatku są decyzje

³ Słownik języka polskiego, T. 1., Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1978, s. 727.

⁴ Dolata S., Podstawy wiedzy o podatkach i polskim systemie podatkowym, Uniwersytet Opolski, Opole 1999, s. 41.

przeniesienia całości lub części działalności w zakresie inwestycji, produkcji czy też świadczenia usług poza granice państwa.

Podobną rolę, jak oazy podatkowe, chociaż nie w tak szerokim zakresie, odgrywają państwa bardziej stabilne finansowo, w których tym samym system podatkowy jest bardziej stabilny i przewidywalny niż we własnym państwie podatnika.

Zjawiska te, będące jednym z przejawów zaczątków globalizacji w działalności gospodarczej, nasiliły działania, których celem była i jest między innymi harmonizacja podatków i systemów podatkowych.

Globalizacja jest pojęciem używanym, aby opisać zmiany w społeczeństwach i gospodarce światowej, które wynikają z gwałtownego wzrostu międzynarodowej wymiany handlowej i kulturowej. W ekonomii termin ten oznacza głównie zjawiska związane z liberalizacją wymiany handlowej lub „wolnym handlem”. W szerszym znaczeniu odnosi się do rosnącej integracji i współzależności między jednostkami działającymi globalnie, czy to na platformie społecznej, politycznej czy ekonomicznej⁵.

Poszczególne państwa, chcąc zapobiec niekorzystnym z ich punktu widzenia zjawiskom w sferze gospodarczej, dokonywały zmian w obowiązujących na ich terenie regulacjach, eliminując z nich w początkowym okresie rozwiązania najbardziej restrykcyjne, a następnie rozwiązania odbiegające od stosowanych w większości państw. Zmiany te są zmianami o charakterze dobrowolnym, jednak wymuszone zostały prawami rynku. Możemy określić je zatem jako początek niezorganizowanej harmonizacji systemów podatkowych⁶.

Zjawisko samoistnej harmonizacji podatków nasiliło się wraz z procesem postępującej globalizacji gospodarki wymiarze światowym.

Nie oznacza to, iż wcześniej, przed otwieraniem się zamkniętych gospodarek poszczególnych państw, procesy harmonizacji nie miały miejsca. Występowały one również wcześniej w formie zbliżonej, jak i całkowicie odmiennej, to jest w formie przymusowej. Harmonizacja ta odbywał się jako konsekwencja podboju przez państwa silniejsze państw słabszych, które następnie narzucały im swój system prawny, w tym regulacje w zakresie podatkowym. Miały one miejsce na wszystkich etapach rozwoju ludzkości. Szczególnie jednak rozwinęły się w okresie kolonializmu⁷, czyli w okresie, w którym państwa rozwinięte gospodarczo prowadziły politykę polegającą na utrzymywaniu w zależności politycznej i ekonomicznej krajów słabo rozwiniętych. Historia finansów obfituje w przykłady tego typu działań.

Równolegle, lecz z pewnym opóźnieniem, w stosunku do niezorganizowanej harmonizacji systemów podatkowych, rozpoczął się proces ich harmonizacji w formach zorganizowanych, to jest wynikający z umów

⁵ *Finanse międzynarodowe*, red. Berna B., Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 26, <http://pl.wikipedia.org/wiki/Globalizacja>.

⁶ Dolata S., *Problemy harmonizacji podatków i systemów podatkowych*, w: *Gospodarka Polski po wejściu do Unii Europejskiej*, red. Dolata S., Wydawnictwo Akademii Polonijnej w Częstochowie „Educator”, Częstochowa 2007, s. 120.

⁷ Początki kolonializmu wiążą się z okresem wielkich odkryć geograficznych przełomu XV i XVI w.. W 1972 r. Organizacja Narodów Zjednoczonych przyjęła rezolucję uznającą kolonializm jako zagrożenie dla pokoju i bezpieczeństwa światowego, co oznaczało faktyczne zakończenie epoki kolonializmu.

międzynarodowych, przynależności do określonych organizacji gospodarczych, itp.

Podobnie jak w przypadku niezorganizowanej harmonizacji systemów podatkowych proces ten w początkowej fazie obejmował jedynie działania, mające na celu zrównanie warunków prowadzenia działalności gospodarczej, objętej daną umową czy porozumieniem związanym z przynależnością do określonej organizacji gospodarczej i był konsekwencją zapisów zawartych w tych umowach⁸. Należy podkreślić, iż zakres tej harmonizacji był niewielki, gdyż obejmował zazwyczaj niewielką liczbę państw i ograniczał się do wąskiego zakresu zagadnień. Jednak znaczenie tej harmonizacji było zazwyczaj większe niż wynikałoby to z jej zakresu i rozmiarów, gdyż zastosowane w jej ramach rozwiązania po pewnym czasie przenosiły się na obszar nieobjęty umowami i porozumieniami i zwiększały obszar harmonizacji niezorganizowanej.

Szczególną formą harmonizacji zorganizowanej jest zapobieganie podwójnemu opodatkowaniu i uchylaniu się od opodatkowania. Dotyczy ona sytuacji, w których podatnik jest obciążony takim samym lub porównywalnym podatkiem z tego samego tytułu i za ten sam okres nie tylko we własnym państwie, ale także jeszcze w innym lub kilku innych. Podwójne opodatkowanie stanowi istotne ograniczenie nie tylko rozwoju stosunków gospodarczych, ale także współpracy naukowo-technicznej i kulturalnej.

W celu zapobieżenia tym zjawiskom poszczególne państwa zawierały i zawierają umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania, a często umowy o szerszym zakresie – umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania i zapobieganiu uchylaniu się od opodatkowania. W konsekwencji mamy do czynienia z ograniczeniem restrykcyjności systemu podatkowego, a w przypadkach, gdy umowy obejmują również zapobieganie uchylaniu się od opodatkowania, również wprowadzenie regulacji, które wspierają organy podatkowe w działaniach podatników, mających na celu uchylenie się od podatku. Ta forma harmonizacji w zasadzie odnosi się do podatków od dochodu i majątku.

Całkowicie nową, niewystępującą w przeszłości, formą harmonizacji zorganizowanej podatków i systemów podatkowych jest uzupełnianie regulacji podatkowych poszczególnych państw o przepisy w mające na celu przeciwdziałanie korzystaniu z systemu finansowego w celu prania pieniędzy oraz finansowania terroryzmu a także mające na celu przeciwdziałanie korupcji.

Należy przypuszczać, iż proces harmonizacji podatków i systemów podatkowych będzie systematycznie uzupełniany i wzbogacany o nowe regulacje, w odpowiedzi na pojawiające się nowe potrzeby, wynikające z procesów rozwojowych, bądź też z zagrożeń towarzyszących tym procesom.

Harmonizacja podatków i systemów podatkowych, szczególnie w jej formie zorganizowanej, napotyka opory. Poszczególne państwa nie chcą

⁸ Należy zwrócić uwagę, iż w początkowej fazie tego procesu niektóre zmiany dokonywane w systemach podatkowych państw znacznie słabszych ekonomicznie, były dla nich niekorzystne.

rezygnować z suwerenności narodowej w zakresie polityki podatkowej, ponieważ umożliwia im ona realizowanie celów o charakterze gospodarczym i społecznym, które – w zależności od kraju – w danym okresie mogą i zazwyczaj znacznie się od siebie różnić. W konsekwencji harmonizacji bez większych oporów podlegają te elementy systemu podatkowego, a nawet elementy niektórych podatków, które nie wzbudzają większych kontrowersji, a tym samym często nie mają istotniejszego znaczenia dla jego kształtu i wpływu na rodzaj prowadzonej polityki podatkowej⁹.

Procesy harmonizacji podatków i systemów podatkowych realizowane w obu nurtach, tak w formie niezorganizowanej, jak i w formie zorganizowanej, oddziaływały i będą nadal oddziaływać na politykę podatkową poszczególnych państw. Procesy te nie zostały zakończone, niemniej zapewne nigdy nie doprowadzą do pełnego ujednolicenia podatków i systemów podatkowych w ramach wspólnot politycznych i gospodarczych, a tym bardziej w skali gospodarki światowej.

HARMONIZACJI PODATKÓW I SYSTEMÓW PODATKOWYCH W UNII EUROPEJSKIEJ

Znaczenie, rolę i konieczność harmonizacji systemów podatkowych w pełnym zakresie dostrzeżono w ramach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, zapisując już w Traktacie o Wspólnocie Europejskiej zakaz wszelkiej dyskryminacji poprzez podatki, która bezpośrednio lub pośrednio stwarzałaby preferencje dla produktów krajowych w stosunku do produktów z innych krajów członkowskich¹⁰.

Podstawę prawną wprowadzania zasad zorganizowanej harmonizacji podatków i systemów podatkowych stanowią zapisy Traktatu, ustanawiającego Wspólnotę Europejską.

Na podstawie tych zapisów w okresie istnienia Wspólnoty Europejskiej wydano szereg wspólnotowych przepisów regulujących te zagadnienia. Ogólnie biorąc, można w ich ramach wydzielić następujące ich grupy¹¹:

- przepisy ogólne,
- podatki pośrednie,
 - podatek od wartości dodanej,
 - podatek akcyzowy/ akcyza,
 - indywidualne zwolnienia z podatku,
- podatki bezpośrednie,
 - podatek dochodowy,
 - podatek dochodowy od firm,
 - podatek od kapitału i obrotu papierami wartościowymi,
 - zniesienie podwójnego opodatkowania,

⁹ Dolata S., Problemy harmonizacji podatków, s. 122.

¹⁰ Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, wersja skonsolidowana z 29.12.2006, Dziennik Unii Europejskiej, C 321 E/37.

¹¹ Pełny wykaz obowiązujących wspólnotowych przepisów według stanu z 1 sierpnia 2007 r, http://eur-lex.europa.eu/pl/repert/ chap_09.pdf.

- pozostałe podatki,
- zapobieganie uchylaniu się od obowiązków podatkowych.

Analizując zapisy zawarte w Traktacie o Wspólnocie Europejskiej oraz wydane na ich podstawie normy prawa wspólnotowego, można stwierdzić, iż podstawowe cele wspólnej polityki podatkowej obejmują¹²:

- harmonizację poziomu stawek podatkowych oraz likwidację różnic w systemach podatkowych w dziedzinie podatków pośrednich, które mogłyby mieć szkodliwy wpływ na konkurencję w ramach wspólnego rynku;
- usunięcie luk umożliwiających uchylanie się od podatków oraz zapobieganie podwójnemu opodatkowaniu w dziedzinie podatków bezpośrednich;
- zapobieżenie szkodliwym skutkom konkurencji podatkowej.

Harmonizacja podatków we Wspólnocie Europejskiej rozpoczęła się od działań w zakresie harmonizacji podatków pośrednich. W 1967 r. na podstawie art. 93 Traktatu o Wspólnocie Europejskiej przyjęte zostały dwie dyrektywy zmierzające do zastąpienia stosowanych w państwach wchodzących w jej skład różnych podatków obciążających produkcję lub konsumpcję powszechnym podatkiem od wartości dodanej (Value Added Tax – VAT)¹³.

Proces wprowadzania tego powszechnego podatku zakończyła Trzecia dyrektywa Rady Europy z 1969 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw Państw Członkowskich, dotyczących podatków obrotowych – wprowadzenie podatku od wartości dodanej w Państwach Członkowskich¹⁴. Kolejnym istotnym działaniem na rzecz harmonizacji narodowych systemów podatków od wartości dodanej była, obowiązująca również obecnie, Szósta dyrektywa Rady z dnia 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw Państw Członkowskich w odniesieniu do podatków obrotowych¹⁵, która weszła w życie w 1979 r.

Dyrektywa ta została przyjęta m.in. w związku z tym, iż wszystkie Państwa Członkowskie przyjęły system podatku od wartości dodanej zgodnie z pierwszą i drugą dyrektywą Rady z dnia 11 kwietnia 1967 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw Państw Członkowskich, dotyczących podatków obrotowych.

Szósta dyrektywa określała m.in.:

- zakres przedmiotowy podatku,
- zakres terytorialny podatku,
- podatników,

¹² Polityka podatkowa, Ośrodek Informacji i Dokumentacji Europejskiej, Sejm RP, <http://libr.sejm.gov.pl/oide>.

¹³ Dolata S., Problemy harmonizacji podatków, s. 126.

¹⁴ Trzecia dyrektywa Rady Europy z 1969 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw Państw Członkowskich, dotyczących podatków obrotowych – wprowadzenie podatku od wartości dodanej w Państwach Członkowskich (DzU L 320 z 20.12.1969, s. 34–35, Wyd. specj. -09 T.01, s. 16).

¹⁵ Szósta dyrektywa Rady z dnia 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw Państw Członkowskich w odniesieniu do podatków obrotowych – wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednolicona podstawa wymiaru podatku, (77/388/EWG).

- transakcje podlegające opodatkowaniu,
- miejsce transakcji podlegającej opodatkowaniu,
- zdarzenie podatkowe i wymagalność podatku,
- podstawę opodatkowania,
- stawki podatku,
- zwolnienia z podatku,
- odliczenia od podatku,
- osoby zobowiązane do zapłaty podatku,
- obowiązki osób zobowiązanych do zapłaty podatku,
- regulacje specjalne,
- procedury uproszczone.

Wśród regulacji wprowadzonych tą dyrektywą najważniejszą jest zasada pobierania podatku w kraju przeznaczenia (a nie pochodzenia), co pozwala towarom pochodzącym z różnych państw członkowskich konkurować na jednym rynku na tych samych zasadach¹⁶.

W 1991 r. Rada przyjęła dyrektywę, która stanowiła podstawę do zastosowania, począwszy od 1 stycznia 1993 r., systemu przejściowego, umożliwiającego rezygnację z kontroli towarów na granicach między państwami członkowskimi, przy jednoczesnym pobieraniu podatku w kraju przeznaczenia towaru¹⁷. W odniesieniu do osób prywatnych, podróżujących po innych krajach, przyjęto zasadę opodatkowania w kraju pochodzenia towaru, z wyjątkiem sprzedaży nowych samochodów oraz sprzedaży wysyłkowej.

System przejściowy pozostawił swego rodzaju granice fiskalne między krajami członkowskimi, co stoi w sprzeczności z zasadami jednolitego rynku wewnętrznego i stanowi wadę tego systemu.

Harmonizacja podatków pośrednich umożliwiała utworzenie w 1993 r. jednolitego rynku wewnętrznego.

Mimo, iż w okresie obowiązywania w Unii Europejskiej podatku od wartości dodanej, działania na rzecz harmonizacji narodowych systemów podatków od wartości podejmowane były wielokrotnie, nadal systemy te znacznie różnią się.

Wymogi jednolitego rynku wewnętrznego skłaniają do utworzenia wspólnego systemu podatku od wartości dodanej. Po uzyskaniu opinii krajów członkowskich Komisja przedstawiła w 1996 r. propozycje ostatecznego, wspólnego systemu tego podatku. Projekt obejmuje¹⁸:

- stopniowe dochodzenie do powszechnego stosowania zasady kraju pochodzenia,
- ustanowienie jednego miejsca rejestracji podatników podatku od wartości dodanej,

¹⁶ W styczniu 2004 r. Rada przyjęła dyrektywę zmieniającą dyrektywę 77/388/EWG w celu zwiększenia przejrzystości procedury zwalniania z podatku od wartości dodanej. Dyrektywa ta przyznaje Radzie uprawnienie do przyjmowania aktów administracyjnych o charakterze technicznym, w celu implementacji ogólnych zasad ustalonych w VI dyrektywie VAT.

¹⁷ Dyrektywa Rady z dnia 16 grudnia 1991 r. uzupełniająca wspólny system podatku od wartości dodanej i zmieniająca dyrektywę 77/388/EWG w celu zniesienia granic fiskalnych (DzU L 376 z 31.12.1991, str. 1—19) (Wyd. specj. -09 T.01, str. 160).

¹⁸ Projekt ostatecznego wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (COM(96)328).

- ustanowienie mechanizmu redystrybucji wpływów z podatku od wartości dodanej pomiędzy kraje członkowskie na podstawie oficjalnych statystyk, dotyczących konsumpcji w poszczególnych krajach,
- zminimalizowanie różnic w stawkach podatku od wartości dodanej.
Prace nad tym projektem nadal trwają¹⁹.
Obowiązujące w 2007 r. stawki podatków od wartości dodanej (VAT) w poszczególnych państwach Unii Europejskiej przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Stawki podatków od wartości dodanej (VAT) obowiązujące w 2007 r. w państwach członkowskich Unii Europejskiej

L.p.	Państwo członkowskie	Stawka podstawowa
1.	Austria	20
2.	Belgia	21
3.	Bułgaria	18
4.	Cypr	15
5.	Czechy	19 % od towarów i 5 % od usług
6.	Dania	25
7.	Estonia	18
8.	Finlandia	22
9.	Francja	19,6
10.	Grecja	18
11.	Hiszpania	16
12.	Holandia	19
13.	Irlandia	21
14.	Litwa	18
15.	Łotwa	18
16.	Luksemburg	15
17.	Malta	13
18.	Niemcy	16
19.	Polska	22
20.	Portugalia	19
21.	Rumunia	19
22.	Słowacja	19
23.	Słowenia	19
24.	Szwecja	25
25.	Węgry	25
26.	Wielka Brytania	17,5
27.	Włochy	20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Firma w UE,
www.majora.com.pl/dzialalnosc-gospodarcza-w-ue

¹⁹ W kwietniu 2004 r. Komisja Europejska przedstawiła projekt dyrektywy w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (COM(2004)246)

Równoległe z pracami nad utworzeniem wspólnego systemu podatku od wartości dodanej trwały prace w sprawie regulacji zasad współpracy administracyjnej w dziedzinie podatku od wartości dodanej. W efekcie tych prac w 2003 r. Rada Europy przyjęła rozporządzenie w sprawie współpracy administracyjnej w obszarze tego podatku²⁰. Współpraca ta ma na celu ułatwienie zwalczania nadużyć związanych z tym podatkiem oraz umożliwienie państwom członkowskim wymiany w szerszym zakresie informacji dotyczących podatków od premii ubezpieczeniowych.

Konsekwencją zastąpienia – stosowanych w państwach wchodzących w skład wspólnoty europejskiej – różnych podatków obciążających produkcję lub konsumpcję powszechnym podatkiem od wartości dodanej, było wprowadzenie do tego systemu pośredniego, zindywidualizowanego, podatku akcyzowego (excise duty). Podatek ten obciąża konsumpcję tylko niektórych dóbr. Stosowany jest najczęściej ze względu na:

- dobro publiczne,
- ochronę środowiska,
- oszczędność energii,
- kształtowanie modelu konsumpcji,
- zapewnienie dochodów budżetowi państwa.

Stawki tego podatku wyrażone są zazwyczaj kwotowo, a czasem jako procent wartości produktu.

W związku z ustanowieniem jednolitego rynku wewnętrznego 1 stycznia 1993 r., koniecznym stała się również wcześniejsza harmonizacja systemu opodatkowania podatkiem akcyzowym. Harmonizacja obejmuje obecnie następujące grupy produktów:

- alkohole – stawka akcyzy zależy od zawartości alkoholu w napoju²¹,
- wyroby tytoniowe – stawka jest odrębna dla papierosów, cygar i tytoniu²²,
- produkty energetyczne – minimalne stawki opodatkowania produktów energetycznych, tzw. podatek energetyczny obejmujący oleje mineralne, węgiel, gaz naturalny i elektryczność, wiele wyłączeń i okresów przejściowych obejmujących okres do 2013 r.²³.

Regulacje dotyczące podatku akcyzowego zostały uzupełnione w 2003r. regulacjami w sprawie komputeryzacji przepływu wyrobów objętych podatkiem akcyzowym i nadzoru nad nimi²⁴, które mają zapewnić państwom członkowskim natychmiastową informację o partiach towaru

²⁰ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1798/2003 z dnia 7 października 2003 r. w sprawie współpracy administracyjnej w dziedzinie podatku od wartości dodanej i uchylające rozporządzenie (EWG) nr 218/92 (DzU L 264 z 15.10.2003, str. 1–11) (Wyd. specj. -09 T.01, str. 392) Zmienione (przez) 32004R0885 (DzU L 168 z 1.5.2004, str. 1–13) Consolidated text 02003R1798-20040501 Amendment proposed by 52004PC0728(03). Zmienione (przez) 32006R1791 (DzU L 363 z 20.12.2006, str. 1–80)

²¹ Dyrektywy Rady w sprawie harmonizacji systemu opodatkowania podatkiem akcyzowym (92/83/EWG i 92/84/EWG).

²² Dyrektywy Rady w sprawie harmonizacji systemu opodatkowania podatkiem akcyzowym (92/79/EWG i 92/80/EWG).

²³ Dyrektywa Rady 2003/96/WE, która zastąpiła dyrektywy Rady 92/81/EWG i 92/82/EWG).

²⁴ Decyzja Rady i Parlamentu UE w sprawie komputeryzacji przepływu wyrobów objętych podatkiem akcyzowym i nadzoru nad nimi (1152/2003/WE).

znajdujących się w drodze, tak aby umożliwić im zaplanowanie stosownych kontroli. Ponadto w tym samym czasie Komisja Europejska przedstawiła propozycję rozporządzenia, w sprawie ściślejszej współpracy pomiędzy władzami podatkowymi państw członkowskich, w dziedzinie podatku akcyzowego, którego celem jest: zapewnienie właściwego funkcjonowania rynku wewnętrznego, ułatwienie ściągania podatków przez państwa członkowskie, zapewnienie równego traktowania podmiotów handlowych oraz zwalczania oszustw w tym obszarze.

Ze znacznym opóźnieniem, wynoszącym ponad dwadzieścia lat, w stosunku do działań zmierzających do harmonizacji podatków pośrednich, podjęto działania w zakresie harmonizacji w odniesieniu do podatków bezpośrednich. Podstawą prawną tych działań jest wspomniany wcześniej art. 94 Traktatu o Wspólnocie Europejskiej.

Postępy w zakresie harmonizacji podatków bezpośrednich, która rozpoczęła się w 1990 r., są znacznie mniejsze i to nie tylko z powodu tego opóźnienia, ale przede wszystkim z tego powodu, iż w procesie tworzenia jednolitego rynku uznano, że podatki te nie zakłócają bezpośrednio konkurencji²⁵. Mimo tej swobody w zakresie kształtowania podatków bezpośrednich, ich konstrukcja musi być zgodna z czterema formami wolności, o których mowa w Traktacie WE – swobodny przepływ towarów, osób, usług i kapitału) oraz prawo do przedsiębiorczości dla osób fizycznych i prawnych – a więc nie może zakłócać bezpośrednio konkurencji.

W zakresie harmonizacji opodatkowania dochodów i majątku przedsiębiorstw podstawową rolę odgrywają:

- dyrektywa w sprawie wspólnego systemu opodatkowania fuzji, podziałów, wnoszenia majątku i zmiany udziałów dotyczących spółek z różnych krajów członkowskich²⁶ – w dyrektywie tej przyjęto, iż fuzje, podziały, wniesienie majątku, a także zmiany udziałów dotyczące spółek z różnych krajów członkowskich Wspólnoty nie powodują dla żadnej z tych spółek, ani dla ich wspólników, obciążenia podatkowego;
- dyrektywa w sprawie wspólnego systemu opodatkowania stosowanego w przypadku spółek dominujących i spółek zależnych różnych Państw Członkowskich²⁷ – w dyrektywie przyjęto, iż należy tworzyć warunki sprzyjające powstawaniu tzw. firm europejskich, poprzez uregulowanie zasad opodatkowania dywidend (zysków) przekazywanych między spółkami przez granice państwowe;
- dyrektywa dotycząca opodatkowania udziałów i opłat należnych pomiędzy powiązanymi ze sobą firmami²⁸ – jej celem jest zapobieganie skutkom szkodliwej konkurencji podatkowej;

²⁵ Dolata S., Problemy harmonizacji podatków, s. 130.

²⁶ Dyrektywa w sprawie wspólnego systemu opodatkowania fuzji, podziałów, wnoszenia majątku i zmiany udziałów dotyczących spółek z różnych krajów członkowskich 90/434/EWG z 23 lipca 1990 r. (DzU L 225/90).

²⁷ Dyrektywa w sprawie wspólnego systemu opodatkowania stosowanego w przypadku spółek dominujących i spółek zależnych różnych Państw Członkowskich 90/435/EWG z 23 lipca 1990 r. (DzU L 225/90). 2003/123/WE z 22 grudnia 2003 r..

²⁸ Dyrektywa w sprawie opodatkowania udziałów i opłat należnych pomiędzy powiązanymi ze sobą firmami 2003/49/WE z 3 czerwca 2003 r..

- dyrektywa dotycząca opodatkowania dochodów z lokat²⁹ – zapewnia automatyczną wymianę informacji pomiędzy władzami podatkowymi krajów członkowskich;
- kodeks postępowania w dziedzinie opodatkowania biznesu³⁰.

Mimo tych regulacji nadal utrzymują się znaczne różnice w poziomie opodatkowania w różnych krajach członkowskich tymi podatkami.

Aktualnie trwają prace nad przygotowywaniem projektu – wspólnego dla wszystkich państw członkowskich – schematu obliczania podatku dochodowego od osób prawnych. Podstawowym problemem, który w tym projekcie winien zostać rozstrzygnięty dotyczący ujednolicenia podstawy wymiaru podatku, a w zasadzie sposobu jej obliczania na wzór regulacji, dotyczących podatku od wartości dodanej zawartych w szóstej dyrektywie. Obowiązujące obecnie w poszczególnych państwach członkowskich różne sposoby ustalania podstawy opodatkowania zamazują różnice w poziomie opodatkowania, wyrażone w stawkach podatku i w zasadzie uniemożliwiają ich porównanie. Ich ujednolicenie jednoznacznie wykazałoby występujące różnice w zakresie ciężaru tych podatków w poszczególnych państwach członkowskich. Ujednolicenie – a przynajmniej znaczne zbliżenie sposobu ustalania podstawy opodatkowania – umożliwiłoby w przyszłości podjęcie dyskusji nad wprowadzeniem jednej stawki podatku a przynajmniej zmniejszeniem rozpiętości (różnic) pomiędzy obowiązującymi w poszczególnych państwach.

Obowiązujące w 2007 r. stawki podatku dochodowego od osób prawnych (CIT), w poszczególnych państwach Unii Europejskiej, przedstawiono w tabeli 2.

W zakresie harmonizacji opodatkowania dochodów osób fizycznych w państwach członkowskich dotychczas nie podjęto prawie żadnych działań. Jedynie w sprawie opodatkowania dochodów osób pracujących w ramach tzw. małego ruchu granicznego obowiązuje zasada, ukształtowana na bazie orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości, zgodnie z którą nie można stosować w stosunku do tych osób podwójnego opodatkowania.

W zakresie unikania podwójnego opodatkowania harmonizacją objęto jedynie opodatkowanie dochodów z oszczędności w formie wypłacanych odsetek³¹. W związku z tym dla potrzeb harmonizacji w tym zakresie stosuje Konwencje Modelową Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)³².

²⁹ Dyrektywa w sprawie opodatkowania dochodów z lokat 2003/48/WE z 3 czerwca 2003 r.

³⁰ Uchwała Rady ds. Ekonomicznych i Finansowych z 1 grudnia 1997 r. – kodeks postępowania w dziedzinie opodatkowania biznesu.

³¹ Dyrektywa w sprawie opodatkowania dochodów z oszczędności w formie wypłacanych odsetek 2003/48/WE z 3 czerwca 2003 r., (DzU L 157 z 26.6.2003, str. 38–48) (Wyd. specj. -09 T.01 , str. 369), 2003/49/WE z 3 czerwca 2003 r. (DzU L 157 z 26.6.2003, str. 49 -54) (Wyd. specj. -09 T.01 , str. 380).

³² Konwencja Modelowa Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) z 1963 r., zrewidowana w 1997 r. i 1992 r. oraz znowelizowana w 2003 r.

Tabela 2. Stawki podatków dochodowych od osób prawnych (CIT) obowiązujące w 2007 r. w państwach członkowskich Unii Europejskiej

L.p.	Państwo członkowskie	Podstawowa stawka w %
1.	Austria	34
2.	Belgia	33
3.	Bułgaria	10
4.	Cypr	10
5.	Czechy	24
6.	Dania	30
7.	Estonia	22%, 0 % – dochód zatrzymany w spółce
8.	Finlandia	26
9.	Francja	33,33
10.	Grecja	25
11.	Hiszpania	35
12.	Holandia	35
13.	Irlandia	12,5
14.	Litwa	15
15.	Łotwa	15
16.	Luksemburg	30
17.	Malta	35
18.	Niemcy	25
19.	Polska	19
20.	Portugalia	25
21.	Rumunia	16
22.	Słowacja	19
23.	Słowenia	23
24.	Szwecja	28
25.	Węgry	16
26.	Wielka Brytania	30
27.	Włochy	33

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Firma w UE,
www.majora.com.pl/dzialalnosc-gospodarcza-w-ue

Obowiązujące w 2007 r. stawki podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) w poszczególnych państwach Unii Europejskiej przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Stawki podatków dochodowych od osób fizycznych (PIT) obowiązujące w 2007 r. w państwach członkowskich Unii Europejskiej

L.p.	Państwo członkowskie	Podstawowa stawka
1.	Austria	do 3,6 tys. euro - 0%, od 3,6 tys. do 7,2 tys. euro - 21%, od 7,2 tys. do 21,8 tys. euro - 31%, od 21,8 tys. do 50,8 tys. euro - 41%, powyżej 50,8 tys. euro - 50 %
2.	Belgia	do 6,7 tys. euro - 25%, od 6,7 tys. do 8,9 tys. euro - 30%, od 8,9 tys. do 12,7 tys. euro - 40%, od 12,7 tys. do 29,2 tys. euro - 45%, od 29,2 tys. do 43,8 tys. euro - 50%, powyżej 43,8 tys. euro - 52 %
3.	Bułgaria	20%, 22% i 24%.
4.	Cypr	do 10 tys. funtów cypryjskich 0%; od 10 do 15 tys. funtów - 20%; od 15-20 tys. funtów - 25%; pow. 20 tys. funtów - 30%.
5.	Czechy	do 109 tys. koron - 15%; od 109 tys. do 218 tys. - 20%; od 218 tys. do 331 tys. - 25%; pow. 331 tys. koron - 32%
6.	Dania	do 198 tys. koron - 5,5%; od 198 tys. do 295 tys. 6%; powyżej 295 tys. - 15 %.
7.	Estonia	24%, (stawka podstawowa) i 10% (stawka ulgowa)
8.	Finlandia	od 11,7 tys. do 14,5 tys. euro 11% podatku; od 14,5 tys. do 20,2 tys. - 15%; od 20,2 tys. do 31,5 tys. - 21%; od 31,5 tys. do 55,8 tys. - 27%, od 55,8 tys. 34 %
9.	Francja	od 0% (dochody nieprzekraczające 4262 euro rocznie) do 48% (powyżej 47 933 euro).
10.	Grecja	do 10 tys. euro - 0%; od 10 tys. do 13,4 tys. euro - 15%; od 13,4 tys. do 23,4 tys. euro - 30%; pow. 23,4 tys. euro - 40%.
11.	Hiszpania	do 3,6 tys. euro - 18%, od 3,6 tys. do 9 tys. euro - 24%, od 9 tys. do 12,2 tys. euro - 28,3%, od 12,2 do 15,3 tys. euro - 37,2%, od 15,3 do 27 tys. - 45%, powyżej 27 tys. euro - 48,8%.
12.	Holandia	od 32 do 52%.
13.	Irlandia	od 20 do 42%
14.	Litwa	33% Indywidualni przedsiębiorcy 15% od zysku netto (po zapłaceniu podatku od podmiotów gospodarczych).
15.	Łotwa	25%
16.	Luksemburg	od 6 do 46%.
17.	Malta	od 15 do 35%
18.	Niemcy	stawka uzależniona od dochodu i stanu cywilnego od 0 do 47%
19.	Polska	stawka uzależniona od dochodu i stanu cywilnego do 37 024 19% minus kwota zmniejszająca podatek 530 zł 08 gr, 37 024 74 048 6 504 zł 48 gr + 30% nadwyżki ponad 37 024 zł, 74 048 600 000 17 611 zł 68 gr + 40% nadwyżki ponad 74 048 zł
20.	Portugalia	do 4,2 tys. euro stawka podatku wynosi 12%, od 4,2 tys. do 6,4 tys. euro - 14%, od 6,4 tys. do 15,9 tys. euro - 24%, od 15,9 tys. do 36,7 tys. euro - 34%, od 36,7 tys. do 53 tys. euro - 38% i powyżej 53 tys. euro - 40%.
21.	Rumunia	16%
22.	Słowacja	19%
23.	Słowenia	17%, 35%, 37%, 40%, 45% i 50%.
24.	Szwecja	od 0% do 35%
25.	Węgry	do 600 tys. HUF (forintów) - 18%; od 600 tys. do 1,2 mln HUF - 26%; od 1,2 mln HUF - 38%.
26.	Wielka Brytania	do 20 tys. GBP - 10%, od 20 tys. do 31 tys. GBP - 22%; powyżej 31 tys. GBP - 40%.
27.	Włochy	23% do 45%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Firma w UE,
www.majora.com.pl/dzialalnosc-gospodarcza-w-ue

HARMONIZACJA PODATKÓW I SYSTEMU PODATKOWEGO W POLSCE PRZED I PO AKCESJI DO UNII EUROPEJSKIEJ

Problematyka harmonizacji podatków stała się w Polsce w ostatnich latach, a szczególnie po 1993 r., przedmiotem zainteresowania nie tylko zajmujących się zawodowo problematyką podatkową, ale także tzw. „normalnych zjadaczy chleba”. Spowodowane zostało to początkowo stowarzyszeniem między Rzeczypospolitą Polską – z jednej strony, a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi – z drugiej strony w 1991 r.³³, utworzeniem jednolitego rynku wewnętrznego w 1993 r. oraz akcesją Polski do Unii Europejskiej w 2004 r.³⁴.

Układ Europejski, ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczypospolitą Polską, z jednej strony, a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi, z drugiej strony, sporządzony w Brukseli dnia 16 grudnia 1991 r. zawierał przyjęte przez Polskę zobowiązania do harmonizacji polskiego systemu podatkowego z prawem wspólnotowym i zawiera między innymi zapis o treści: „Strony uznają, że istotnym warunkiem wstępnym integracji gospodarczej Polski ze Wspólnotą jest zbliżanie istniejącego i przyszłego ustawodawstwa Polski do ustawodawstwa istniejącego we Wspólnocie. Polska podejmie wszelkie starania w celu zapewnienia zgodności jej przyszłego ustawodawstwa z ustawodawstwem Wspólnoty.”³⁵ oraz „Zbliżanie przepisów prawnych obejmie w szczególności następujące dziedziny: prawo celne, prawo o spółkach, prawo bankowe, rachunkowość przedsiębiorstw, opodatkowanie, własność intelektualną, ochronę pracownika w miejscu pracy, usługi finansowe, zasady konkurencji, ochronę zdrowia i życia ludzi, zwierząt i roślin, ochronę konsumenta, pośredni system opodatkowania, przepisy techniczne i normy, transport i środowisko naturalne.”³⁶.

W konsekwencji obowiązujący obecnie w Polsce system podatkowy jest wynikiem zapoczątkowanego jeszcze u progu lat osiemdziesiątych, a przyspieszonego po 1991 r. procesu przystosowywania go do wymogów gospodarki rynkowej i nowych warunków ustrojowych, którego konieczność wynikała z jego anachronicznego i nieadekwatnego do współczesnej gospodarki rynkowej charakteru³⁷. Zasadnicze elementy obowiązującego obecnie systemu podatkowego zostały w pełni ukształtowane, bądź w znacznej mierze przebudowane w latach 1990 – 1994. Polski system podatkowy ulegał w tym czasie intensywnym zmianom, których celem było dostosowanie go do warunków gospodarki rynkowej oraz zasad wynikających ze współczesnych teorii podatkowych³⁸. W latach następnych

³³ Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczypospolitą Polską ...

³⁴ Traktat o Przystąpieniu Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej, Dziennik Urzędowy L 236 z 23 września 2003 r.

³⁵ Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczypospolitą Polską..., Część V, Płatności, kapitał, konkurencja i inne postanowienia dotyczące gospodarki, Zbliżanie przepisów prawnych, Rozdział III, Zbliżanie przepisów prawnych, artykuł 68.

³⁶ Tamże, artykuł 69.

³⁷ Owsiak S., *Finanse Publiczne. Teoria i praktyka*, Warszawa 1998, s. 318.

³⁸ Owsiak S. proces ten określa mianem łagodnej rewolucji podatkowej. Ibid., op. cit., s. 318.

wprowadzono do polskiego systemu podatkowego dalsze zmiany, których celem było dostosowywanie obowiązujących rozwiązań do zmieniających się warunków i wynikających z nich potrzeb. W latach tych szczególnego znaczenia nabrały zmiany wprowadzane w polskim systemie podatkowym, jako konsekwencja zobowiązania się Polski do dostosowywania systemu do norm obowiązujących w Unii Europejskiej³⁹.

Do głównych zasad, na których oparto reformę systemu podatkowego, należy zaliczyć⁴⁰:

- zachowanie centralnego władztwa podatkowego;
- koncentrację dochodów władz publicznych za pomocą kilku wiodących podatków,
- przekazanie części podatków (i opłat) w gestie samorządów gminnych jako wyłącznego źródła zasilania ich budżetów;
- oparcie w większym stopniu dochodów budżetowych na podatkach pośrednich;
- trwale partycypowanie władz samorządowych w podatkach stanowiących dochód budżetu państwa;
- możliwość wykorzystania podatków do realizacji celów pozafiskalnych;
- dostosowywanie systemu do norm obowiązujących w Unii Europejskiej a także upodobnienie systemu do rozwiązań stosowanych przez poszczególne państwa wchodzące w skład Unii Europejskiej.

W reformowaniu systemu podatkowego zostały spożytkowane wielowiekowe doświadczenia podatkowe, w tym zwłaszcza wypracowane przez wysokorozwinięte kraje demokratyczne, w tym przede wszystkim przez państwa będące członkami Unii Europejskiej. Zmiany te miały na celu upodobnienie polskiego systemu podatkowego i polskich podatków do obowiązujących w Unii Europejskiej, a więc wpisywały się w ogólne procesy harmonizacji systemów podatkowych i podatków.

Do najważniejszych zmian w polskim systemie podatkowym dokonanych w latach 1989 – 2007 należy zaliczyć:

- wprowadzenie z dniem 1 stycznia 1989 r. nowego podatku dochodowego od osób prawnych⁴¹, o stawce 40 %, która z dniem 1 stycznia 2003 r. obniżona została do 27 %⁴² a następnie z dniem 1 stycznia 2004 r. do 19 %⁴³;

³⁹ Walczak B., Kierunki harmonizacji podatku od towarów mi usług z rozwiązaniami obowiązującymi w Unii Europejskiej w: Konferencja naukowa „Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego”, red. Pomorska A., UMCS Lublin 2003, ss. 83-92.

⁴⁰ Por. Wierzbą R., Proces zbliżania polskiego systemu podatkowego do systemów podatkowych wspólnoty europejskiej, w: Polityka pieniężna i fiskalna w procesie urynkwienia gospodarki, Wrocław 1993, s. 129–142, Owsiak S., *Finanse Publiczne...*, op. cit., s. 320.

⁴¹ Ustawa z 31 stycznia 1989 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (DzU 1991 r., nr 49, poz. 216, nr 80, poz. 350 i nr 101, poz. 444), która obowiązywała do 1 stycznia 1992 r. i zastąpioną ustawą z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie niektórych ustaw regulujących zasady opodatkowania (DzU z 1992 nr 21 poz. 86).

⁴² Ustawa z dnia 30 października 2002 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (DzU z 2002 r. nr 200, poz. 1684).

⁴³ Ustaw z dnia 12 listopada 2003 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (DzU z 2003 r. nr 202, poz. 1957).

- przeprowadzenie w 1991 r. reformy podatków i opłat lokalnych⁴⁴;
- dostosowanie w 1991 r. obowiązujących zasad funkcjonowania urzędu Ministra Finansów oraz urzędów i izb skarbowych do wymogów wynikających z transformacji ustrojowej⁴⁵;
- objęcie z dniem 1 stycznia 1992 r. podatkiem dochodowym od osób fizycznych⁴⁶ dochodów osób fizycznych oraz jednostek nie mających osobowości prawnej, o skali progresywnej początkowo wynoszącej, 20, 30 i 40 %, następnie obniżonej z dniem 1 stycznia 2004 r. do 19, 30 i 40 %⁴⁷ i z dniem 1 stycznia 2009 r. do 18 i 32 %⁴⁸;
- likwidacja z dniem 1 stycznia 1992 r. w konsekwencji wprowadzenia podatku dochodowego od osób fizycznych podatku od płac⁴⁹, podatku wyrównawczego⁵⁰, w części podatku rolnego w zakresie dochodów osób fizycznych z działów specjalnych produkcji rolnej⁵¹, niezwykle skomplikowanego podatku od wynagrodzeń⁵² oraz szeregu innych uregulowań w tym zakresie⁵³;
- przeprowadzenie w 1992 r. daleko idącego zbliżenia konstrukcji podatku dochodowego od osób prawnych i podatku dochodowego od osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą;
- wprowadzenie z dniem 1 stycznia 1992 r. – po uchwaleniu ustawy o grach losowych i zakładach wzajemnych – podatku od gier⁵⁴;
- zastąpienie z dniem 5 lipca 1993 r. dwóch podatków obrotowych, to jest podatku obrotowego od jednostek gospodarki uspołecznionej oraz podatku obrotowego od osób fizycznych i osób prawnych nie będących

⁴⁴ Polegająca na uchyleniu ustawy 14 marca 1985 r. o podatkach i opłatach lokalnych (DzU 1985 r., nr 12, poz. 50, 1988 r., nr 19, poz. 132, 1989 r., nr 35, poz. 192 i nr 74, poz. 443 oraz 1990 r., nr 34, poz. 198). i zastąpieniu jej nową ustawą.

⁴⁵ Ustawa z dnia 26 września 1991 r. o zmianie ustawy o urzędzie Ministra Finansów oraz urzędach i izbach skarbowych oraz ustawy – Prawo budżetowe (DzU 1991 nr 94 poz. 421).

⁴⁶ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (DzU z 1991 nr 80 poz. 350).

⁴⁷ Ustawa z dnia 12 listopada 2003 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw (DzU z 2003 r. nr 202, poz. 1956).

⁴⁸ Ustawa z dnia 16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (DzU z 2006 nr 217 poz. 1588).

⁴⁹ Ustawa z 26 lutego 1982 r. o opodatkowaniu jednostek gospodarki uspołecznionej (DzU 1987 r., nr 12, poz. 77, 1989 r., nr 3, poz. 12, nr 35, poz. 192 i nr 74, poz. 443, 1990 r., nr 21, poz. 126 oraz 1991 r., nr 9, poz. 30). - w części dotyczącej podatku od płac.

⁵⁰ Ustawa z 28 lipca 1983 r. o podatku wyrównawczym (DzU 1983 r., nr 42, poz. 188, 1984 r., nr 52, poz. 268, 1988 r., nr 34, poz. 254, 1989 r., nr 35, poz. 192, 1991 r., nr 78, poz. 345).

⁵¹ Ustawa 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym (DzU 1984 r., nr 52, poz. 268, 1986 r., nr 46, poz. 225, 1988 r., nr 1, poz. 1, 1989 r., nr 7, poz. 45, nr 10, poz. 53, nr 35, poz. 192 i nr 74, poz. 443, 1990 r., nr 34, poz. 198 oraz 1991 r., nr 7, poz. 24).

⁵² Ustawa z 4 lutego 1949 r. o podatku od wynagrodzeń (DzU 1949 r., nr 7, poz. 41, 1956 r., nr 44, poz. 201, 1959 r., nr 11, poz. 69 i 1963 r., nr 57, poz. 309).

⁵³ Ustawa 16 grudnia 1972 r. o podatku dochodowym (DzU 1989 r., nr 27, poz. 147, nr 74, poz. 443 oraz 1991 r., nr 9, poz. 30, nr 35, poz. 155 i nr 60, poz. 253)., art. 27 ustawy 14 czerwca 1991 r. o spółkach z udziałem zagranicznym (DzU nr 60, poz. 253)., przepisy ustaw szczególnych, w części zawierającej przedmiotowe lub podmiotowe zwolnienia osób fizycznych od podatków albo obniżki tych podatków w wymienionych wcześniej a uchylonych w całości lub w części ustaw.

⁵⁴ z 29 lipca 1992 r. o grach losowych i zakładach wzajemnych (DzU 1992 r., nr 68, poz. 341).

jednostkami gospodarki uspołecznionej⁵⁵, powszechnym podatkiem od towarów i usług oraz uzupełniającym go podatkiem akcyzowym⁵⁶; co zakończyło trwający od 1950 r. podział podmiotów gospodarczych na jednostki gospodarki uspołecznionej i nieuspołecznionej;

- zastąpienie w 1994 r. obowiązującego uprzednio w ramach podatku obrotowego, tzw. podatku granicznego, obejmującego towary sprowadzane z zagranicy⁵⁷, przez podatek importowy⁵⁸, a następnie jego likwidacja w 1996 r.⁵⁹;
- likwidacja w 1994 r. podatku od ponadnormatywnego wzrostu wynagrodzeń⁶⁰, obowiązującego od 1982 r. pod różnymi nazwami i o systematycznie modyfikowanej konstrukcji, który miał być przeciwwagą dla płacowych roszczeń załóg⁶¹, był on płacony przez przedsiębiorstwa państwowe, które przekroczyły ustalony administracyjnie poziom wzrostu wynagrodzeń;
- wprowadzenie w 1995 r. podatku od sprzedaży akcji w obrocie publicznym⁶², a następnie jego likwidacja⁶³;
- reforma z dniem 1 stycznia 1997 r. zasad funkcjonowania ministerstwa finansów oraz urzędów i izb skarbowych⁶⁴;

⁵⁵ Ustawa 16 grudnia 1972 r. o podatku obrotowym (DzU 1983 r., nr 43, poz. 191, 1985 r., nr 12, poz. 50, 1989 r., nr 3, poz. 12 i nr 74, poz. 443, 1991 r., nr 9, poz. 30 i nr 35, poz. 155 oraz 1992 r., nr 21, poz. 86 i nr 68, poz. 341)., Ustawa z 26 lutego 1982 r. o opodatkowaniu jednostek gospodarki uspołecznionej (DzU 1987 r., nr 12, poz. 77, 1989 r., nr 3, poz. 12, nr 35, poz. 192 i nr 74, poz. 443, 1990 r., nr 21, poz. 126, 1991 r., nr 9, poz. 30 i nr 80, poz. 350 oraz 1992 r., nr 21, poz. 86 i nr 68, poz. 341).

⁵⁶ Ustawa z 8 stycznia 1993 r., o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym (DzU 1993 r., nr 11, poz. 50, nr 28, poz. 127, nr 129, poz. 599, 1994 r., nr 132, poz. 670, nr 132, poz. 670, 1995 r., nr 44, poz. 231, nr 142, poz. 702, nr 142, poz. 703, 1996 r., nr 137, poz. 640, 1996 r., nr 137, poz. 640, 1997 r., nr 111, poz. 722, nr 123, poz. 776, nr 123, poz. 780, nr 137, poz. 926, nr 162, poz. 1104, nr 141, poz. 943).

⁵⁷ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 kwietnia 1992 r. w sprawie stawek podatku obrotowego od towarów sprowadzanych lub nadsyłanych z zagranicy oraz zwolnień od tego podatku (DzU z 1992 nr 32 poz. 140, nr 49, poz. 225, nr 56, poz. 276, nr 73, poz. 364, nr 77, poz. 389, nr 86, poz. 437, z 1993 r. nr 7, poz. 36, nr 31 poz. 141).

⁵⁸ Ustawa z 25 listopada 1993 r. o podatku importowym od towarów sprowadzanych lub nadsyłanych z zagranicy (DzU 1993 r., nr 123, poz. 551, 1994 r., nr 132, poz. 669, nr 132, poz. 669, 1995 r., nr 138, poz. 683).

⁵⁹ Ustawa ta miała obowiązywać w 1994 r. a obowiązywała w okresie od 1 stycznia 1994 r. do 31 grudnia 1996 r., z tym że art. 9 tej ustawy umożliwiający odzyskanie podatku importowego w przypadku eksportu towarów od których został on pobrany do 31 grudnia 1998 r.

⁶⁰ Ustawa z 22 grudnia 1990 r. o opodatkowaniu wzrostu wynagrodzeń. (DzU 1991 r., nr 1, poz. 1, 1992 r., nr 21, poz. 85, nr 73, poz. 361, nr 100, poz. 498, 1993 r., nr 28, poz. 127 1994 r., nr 43, poz. 163).

⁶¹ Ustawa z 29 grudnia 1993 r. o utracie mocy obowiązującej przez ustawę z 22 grudnia 1990 r. o opodatkowaniu wzrostu wynagrodzeń (DzU 1993 r., nr 134, poz. 648, 1994 r., nr 28, poz. 97).

⁶² Ustawa z 21 października 1994 r. o podatku od sprzedaży akcji w publicznym obrocie (DzU 1994 r., nr 123, poz. 602).

⁶³ Ustawa 13 października 1995 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (DzU 1995 r., nr 142, poz. 704).

⁶⁴ Ustawa z dnia 21 czerwca 1996 r. o urzędzie Ministra Finansów oraz o urzędach i izbach skarbowych (DzU 1996 nr 106 poz. 489), Ustawa z dnia 8 sierpnia 1996 r. Przepisy wprowadzające ustawy reformujące funkcjonowanie gospodarki i administracji publicznej (DzU z 1996 nr 106 poz. 497).

- wejście w życie z dniem 1 stycznia 1998 r. ordynacji podatkowej⁶⁵ regulującej tzw. sferę okołopodatkową i uchylenie w związku z przyjęciem ordynacji podatkowej ustaw normujących dotychczas sprawy dotyczące problematyki okołopodatkowej w Polsce, a mianowicie dekretu z 16 maja 1956 r. o umarzaniu i udzielaniu ulg w spłaceniu należności państwowych⁶⁶, ustawy z 21 grudnia 1958 r. o szczególnym trybie ściągania zaległości z tytułu niektórych zobowiązań właścicieli nieruchomości wobec Państwa⁶⁷ oraz ustawy z 19 grudnia 1980 r. o zobowiązaniach podatkowych⁶⁸;
- uproszczenie z dniem 1 stycznia 1999 r. opodatkowania niektórych dochodów osób fizycznych poprzez objęcie ich regulacjami odrębnej ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne⁶⁹;
- wprowadzenie z dniem 1 stycznia 2000 r. do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych regulacji dotyczących sposobu zaliczania amortyzacji do kosztów uzyskania przychodów⁷⁰;
- wprowadzenie z dniem 1 października 2001 r. do ustaw o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz podatku dochodowym od osób prawnych regulacji dotyczących opodatkowania stron umowy leasingu⁷¹;
- objęcie z dniem 1 stycznia 2002 r. podatkiem dochodowym dochodów od kapitału⁷², tym samym przywrócenie w wersji rozszerzonej obowiązującego w 1995 r. podatku od sprzedaży akcji w obrocie publicznym;

⁶⁵ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (DzU z 2005 r. nr 8, poz. 60, nr 85, poz. 727, nr 86, poz. 732, nr 143, poz. 1199, z 2006 r. nr 66, poz. 470, nr 104, poz. 708, nr 143, poz. 1031, nr 217, poz. 1590, nr 225, poz. 1635, z 2007 r. nr 112, poz. 769, nr 120, poz. 818, nr 192, poz. 1378)

⁶⁶ Dekret z 16 maja 1956 r. o umarzaniu i udzielaniu ulg w spłaceniu należności państwowych (DzU z 1956 r. nr 77, poz. 398, 1962 r., nr 38, poz. 166 i 1971 r., nr 27, poz. 250).

⁶⁷ Ustawa z 21 grudnia 1958 r. o szczególnym trybie ściągania zaległości z tytułu niektórych zobowiązań właścicieli nieruchomości wobec Państwa (DzU 1993 r., nr 108, poz. 486 i nr 134, poz. 646, 1995 r., nr 5, poz. 25 i nr 85, poz. 426, 1996 r., nr 75, poz. 357 oraz 1997 r., nr 121, poz. 770).

⁶⁸ Ustawa z 19 grudnia 1980 r. o zobowiązaniach podatkowych (DzU 1980 r., nr 9, poz. 26 i nr 27, poz. 111, 1982 r., nr 7, poz. 55 i nr 45, poz. 289, 1983 r., nr 41, poz. 185, 1984 r., nr 34, poz. 183, 1986 r., nr 47, poz. 228, 1987 r., nr 21, poz. 123 i nr 33, poz. 186, 1989 r., nr 20, poz. 107, 1990 r., nr 34, poz. 201, 1991 r., nr 100, poz. 442 i nr 119, poz. 513, 1994 r., nr 122, poz. 593, 1995 r., nr 1, poz. 1 i nr 74, poz. 368, 1996 r., nr 43, poz. 189 i nr 106, poz. 496 oraz 1997 r., nr 75, poz. 471 i nr 102, poz. 643).

⁶⁹ Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (DzU z 1998 r. nr 144, poz. 930).

⁷⁰ Ustawa z dnia 20 listopada 1999 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (DzU z 1999 r. nr 95, poz. 1101).

⁷¹ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o zmianie ustaw: o podatku dochodowym od osób fizycznych, o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym (DzU z 2001 r. nr 106, poz. 1150).

⁷² Ustawa z dnia 21 listopada 2001 r. o zmianie ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (DzU 2001 nr 134 poz. 1509).

- zastąpienie z dniem 1 stycznia 2002 r. części opłaty skarbowej podatkiem od czynności cywilnoprawnych⁷³;
- uregulowanie w 2002 r. problematyki podatku leśnego samoistną ustawą⁷⁴;
- utworzenie z dniem 1 września 2003 r. Wojewódzkich Kolegiów Skarbowych, których zadaniem jest konsolidacja i koordynacja działań w zakresie realizacji na obszarze województwa polityki finansowej państwa, w szczególności polityki podatkowej, celnej i kontrolnej⁷⁵;
- utworzenie z 1 stycznia 2004 r. urzędów skarbowych powołanych do obsługi grupy podatników, nazwanych „większymi” podatnikami tj. różnego rodzaju instytucji finansowych, podmiotów zagranicznych, podmiotów z udziałem zagranicznym, osób prawnych i jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej, które osiągnęły przychody – 5 mln euro, itp.⁷⁶;
- umożliwienie z dniem 1 stycznia 2004 r. płatnikom podatku dochodowego od osób fizycznych, od dochodów z pozarolniczej działalności gospodarczej, wyboru formy opodatkowania wg skali progresywnej 19, 30, 40 % lub skali liniowej wynoszącej 19 %⁷⁷;
- zastąpienie z dniem 20 kwietnia 2004 r. ustawy regulującej problematykę podatku od towarów i usług oraz z dniem 1 marca 2004 r. podatku akcyzowego samoistnymi ustawami odrębnie regulującymi problematykę podatku od towarów i usług⁷⁸ oraz problematykę podatku akcyzowego⁷⁹;
- likwidacja z dniem 1 stycznia 2007 r. opodatkowania spadków i darowizn oraz opodatkowania pożyczek od osób najbliższych – małżonka, zstępnych, wstępnych, pasierba, rodzeństwo, ojczyma i macochę – pod warunkiem zgłoszenia w urzędzie skarbowym otrzymania spadku lub darowizny w terminie miesiąca a pożyczki w terminie czternastu dni od dnia powstania obowiązku podatkowego, ponadto w przypadku darowizny i pożyczki, której przedmiotem są środki pieniężne udokumentowanie ich otrzymanie dowodem przekazania na rachunek bankowy nabywcy albo jego rachunek prowadzony przez spółdzielczą kasę oszczędnościowo-kredytową lub przekazem pocztowym⁸⁰;

⁷³ Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (DzU z 2000r., nr 86 poz. 959)

⁷⁴ Ustawa o podatku leśnym z dnia 30 października 2002 r. (DzU z 2002 r., nr 200, poz. 1682).

⁷⁵ Ustawa z dnia 27 czerwca 2003 r. o utworzeniu Wojewódzkich Kolegiów Skarbowych oraz o zmianie niektórych ustaw regulujących zadania i kompetencje organów oraz organizację jednostek organizacyjnych podległych ministrowi właściwemu do spraw finansów publicznych (DzU z 2003 r., nr 137, poz. 1302).

⁷⁶ Ustawa z dnia 27 czerwca 2003 r. o utworzeniu Wojewódzkich Kolegiów Skarbowych ...

⁷⁷ Ustawa z dnia 12 listopada 2003 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

⁷⁸ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (DzU z 2004 r. nr 54, poz. 535).

⁷⁹ Ustawa z dnia 23 stycznia 2004 r. o podatku akcyzowym (DzU z 2004 r. nr 29, poz. 257).

⁸⁰ Ustawa z dnia 16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy o podatku od spadków i darowizn oraz ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych (DzU 2006 nr 222 poz. 1629).

- wprowadzenie z dniem 1 stycznia 2007 r. podatku tonażowego jako nowej formy zryczałtowanego podatku dochodowego od osób prawnych i podatku dochodowego od osób fizycznych⁸¹;
- przyznanie z dniem 1 stycznia 2007 r. podatnikom podatku dochodowego od osób fizycznych wychowującym dzieci prawa do odliczeń od podatku w kwocie 120 zł na każde dziecko⁸², a następnie zwiększenie tej kwoty do kwoty 1145,04 zł.⁸³
- likwidacja począwszy od 2008 r. podatku od posiadania psów i zastąpienie go lokalną opłatą od posiadania psów o charakterze fakultatywnym⁸⁴;
- zawarcie bądź nowelizacja umów z 67 państwami o unikaniu podwójnego opodatkowania i umów o unikaniu podwójnego opodatkowania i zapobieżeniu uchylania się od podatków w zakresie podatków od dochodu i majątku⁸⁵.

Przedstawione zmiany nie wyczerpują w pełni dorobku legislacyjnego w zakresie prawa podatkowego, gdyż jak to zaznaczono obejmuje on jedynie zmiany najważniejsze. Zmiany te nie były w pełni zamianami wynikającymi z obowiązków przyjętych przez Polskę w związku z stowarzyszeniem z Unią Europejską a następnie z akcesją doń. Niemniej należy traktować je jako wpisujące się w ogólne procesy harmonizacji podatków i systemów podatkowych.

W latach 1989 – 2007 w Polsce przyjęto 177 ustaw nowelizujących prawodawstwo podatkowe⁸⁶, w tym także ustawy zawierające przepisy dostosowujące polskie prawo podatkowe do prawa Unii Europejskiej.

W okresie tym np. ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z 1989 r. była nowelizowana 18 razy, ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z 1991 r. 20 razy, ustawa o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym z 1993 r. 23 razy. Ustawy, które zastąpiły ustawę o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym a mianowicie ustawa o podatku od towarów i usług z 2004 r. była już nowelizowana cztery razy a ustawa o podatku akcyzowym, również z tego roku, dwa razy⁸⁷.

Dokonane w latach 1989 – 2007 zmiany wyeliminowały z polskiego systemu podatkowego najważniejsze pozostałości okresu gospodarki centralnie planowanej, w znacznym stopniu uprościły polski system

⁸¹ Ustawa z dnia 24 sierpnia 2006 r. o podatku tonażowym (DzU 2006 nr 183 poz. 1353).

⁸² Ustawa z dnia 16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (DzU z 2006 r. nr 217, poz. 1588)

⁸³ Ustawa z dnia 5 września 2007 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (DzU z 2007 r. nr 191, poz. 1361).

⁸⁴ Ustawa z dnia 7 grudnia 2006 r. o zmianie ustawy o podatkach i opłatach lokalnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (DzU 2006 nr 249 poz. 1828).

⁸⁵ Aktualnie Rzeczypospolita Polska ma zawartych 81 takich umów, pełny wykaz tych umów: <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=3&dzial=150&id=9741>.

⁸⁶ W tym w: I kadencji Sejmu 5 razy, II kadencji sejmu 29 razy, III kadencji 33 razy, IV kadencji 86 razy i w V kadencji, wg stanu na 06-08-2007 r. 24 razy. Obliczenia własne na podstawie rejestru ustaw przyjętych przez sejm w poszczególnych kadencjach.

⁸⁷ Obliczenia własne na podstawie wykazu ustaw dotyczących poszczególnych podatków zawartych w Internetowym Systemie Aktów Prawnych, <http://isip.sejm.gov.pl/prawo/index.html>.

podatkowy i upodobiły go do systemów podatkowych obowiązujących w większości współczesnych, szczególnie europejskich państw. A więc, co jest szczególnie ważne, zharmonizowały go z normami prawa Unii Europejskiej.

Proces doskonalenia polskiego systemu podatkowego, jak i proces jego harmonizacji z prawem wspólnotowym, nie został jeszcze zakończony i trwał będzie nadal. Tym bardziej, iż jak wynika z kierunków działań i zamierzeń organów Unii Europejskiej, proces doskonalenia norm prawa unijnego w zakresie podatków nie został jeszcze zakończony⁸⁸.

LITERATURA I AKTY PRAWNE

- [1] Decyzja Rady i Parlamentu UE w sprawie komputeryzacji przepływu wyrobów objętych podatkiem akcyzowym i nadzoru nad nimi (1152/2003/WE).
- [2] Dekret z 16 maja 1956 r. o umarzaniu i udzielaniu ulg w spłacaniu należności państwowych (DzU z 1956 r. nr 77, poz. 398, 1962 r., nr 38, poz. 166 i 1971 r., nr 27, poz. 250).
- [3] Dolata S., Podstawy wiedzy o podatkach i polskim systemie podatkowym, Uniwersytet Opolski, Opole 1999.
- [4] Dolata S., Problemy harmonizacji podatków i systemów podatkowych, w: Gospodarka Polski po wejściu do Unii Europejskiej, red. Dolata S., Wydawnictwo Akademii Polonijnej w Częstochowie „Educator”, Częstochowa 2007.
- [5] Dyrektywa Rady z dnia 16 grudnia 1991 r. uzupełniająca wspólny system podatku od wartości dodanej i zmieniająca dyrektywę 77/388/EWG w celu zniesienia granic fiskalnych (DzU L 376 z 31.12.1991, str. 1—19) (Wyd. specj. -09 T.01, str. 160).
- [6] Dyrektywa w sprawie opodatkowania dochodów z lokat 2003/48/WE z 3 czerwca 2003 r..
- [7] Dyrektywa w sprawie opodatkowania udziałów i opłat należnych pomiędzy powiązаныmi ze sobą firmami 2003/49/WE z 3 czerwca 2003 r.
- [8] Dyrektywa w sprawie w opodatkowanie dochodów z oszczędności w formie wypłacanych odsetek 2003/48/WE z 3 czerwca 2003 r., (DzU L 157 z 26.6.2003, str. 38—48) (Wyd. specj. -09 T.01 , str. 369), 2003/49/WE z 3 czerwca 2003 r. (DzU L 157 z 26.6.2003, str. 49 -54) (Wyd. specj. -09 T.01, str. 380).

⁸⁸ Wystarczy wspomnieć różnego rodzaju projekty rozwiązań, dyrektyw przygotowane w ostatnich latach, nad którymi prace jeszcze się nie zakończyły.

- [9] Dyrektywa w sprawie wspólnego systemu opodatkowania fuzji, podziałów, wnoszenia majątku i zmiany udziałów dotyczących spółek z różnych krajów członkowskich 90/434/EWG z 23 lipca 1990 r. (DzU L 225/90).
- [10] Dyrektywa w sprawie wspólnego systemu opodatkowania stosowanego w przypadku spółek dominujących i spółek zależnych różnych Państw Członkowskich 90/435/EWG z 23 lipca 1990 r. (DzU L 225/90). 2003/123/WE z 22 grudnia 2003 r..
- [11] Dyrektywy Rady w sprawie harmonizacji systemu opodatkowania podatkiem akcyzowym (92/83/EWG i 92/84/EWG).
- [12] Dyrektywy Rady w sprawie harmonizacji systemu opodatkowania podatkiem akcyzowym (92/79/EWG i 92/80/EWG).
- [13] Finanse międzynarodowe, red. Berna B., Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 2007, <http://pl.wikipedia.org/wiki/Globalizacja>.
- [14] Konwencja Modelowa Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) z 1963 r., zrewidowana w 1997 r. i 1992 r. oraz znowelizowana w 2003 r.
- [15] Owsiak S., Finanse Publiczne. Teoria i praktyka, Warszawa 1998.
- [16] Polityka podatkowa, Ośrodek Informacji i Dokumentacji Europejskiej, Sejm RP, <http://libr.sejm.gov.pl/oide>.
- [17] Projekt dyrektywy w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (COM(2004)246)
- [18] Projekt ostatecznego wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (COM(96)328).
- [19] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 kwietnia 1992 r. w sprawie stawek podatku obrotowego od towarów sprowadzanych lub nadsyłanych z zagranicy oraz zwolnień od tego podatku (DzU z 1992 nr 32 poz. 140, nr. 49, poz. 225, nr 56, poz. 276, nr 73, poz. 364, nr 77, poz. 389, nr 86, poz. 437, z 1993 r. nr 7, poz. 36, nr 31 poz. 141).
- [20] Rozporządzenie Rady (WE) nr 1798/2003 z dnia 7 października 2003 r. w sprawie współpracy administracyjnej w dziedzinie podatku od wartości dodanej i uchylające rozporządzenie (EWG) nr 218/92 (DzU L 264 z 15.10.2003, str. 1—11) (Wyd. specj. -09 T.01 , str. 392) Zmienione (przez) 32004R0885 (DzU L 168 z 1.5.2004, str. 1—13) Consolidated text 02003R1798-20040501 Amendment proposed by 52004PC0728(03). Zmienione (przez) 32006R1791 (DzU L 363 z 20.12.2006, str. 1—80)
- [21] Słownik języka polskiego, T. 1., Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1978.

- [22] Szósta dyrektywa Rady z dnia 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw Państw Członkowskich w odniesieniu do podatków obrotowych – wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednolicona podstawa wymiaru podatku, (77/388/EWG).
- [23] Traktat o Przystąpieniu Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej, Dziennik Urzędowy L 236 z 23 września 2003 r..
- [24] Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, wersja skonsolidowana z 29.12.2006, Dziennik Unii Europejskiej, C 321 E/37.
- [25] Trzecia dyrektywa Rady Europy z 1969 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw Państw Członkowskich, dotyczących podatków obrotowych – wprowadzenie podatku od wartości dodanej w Państwach Członkowskich (DzU L 320 z 20.12.1969, s. 34—35, Wyd. specj. -09 T.01, s. 16).
- [26] Uchwała Rady ds. Ekonomicznych i Finansowych z 1 grudnia 1997 r. – kodeks postępowania w dziedzinie opodatkowania biznesu.
- [27] Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską, z jednej strony, a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi, z drugiej strony, sporządzony w Brukseli dnia 16 grudnia 1991 r. (DzU z dnia 27 stycznia 1994 r.).
- [28] Ustaw z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (DzU z 1998 r. Nr 144, poz. 930).
- [29] Ustawa 13 października 1995 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (DzU 1995 r., nr 142, poz. 704).
- [30] Ustawa 14 czerwca 1991 r. o spółkach z udziałem zagranicznym (DzU nr 60, poz. 253).
- [31] Ustawa 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym (DzU 1984 r., nr 52, poz. 268, 1986 r., nr 46, poz. 225, 1988 r., nr 1, poz. 1, 1989 r., nr 7, poz. 45, nr 10, poz. 53, nr 35, poz. 192 i nr 74, poz. 443, 1990 r., nr 34, poz. 198 oraz 1991 r., nr 7, poz. 24).
- [32] Ustawa 16 grudnia 1972 r. o podatku dochodowym (DzU. 1989 r., nr 27, poz. 147, nr 74, poz. 443 oraz 1991 r., nr 9, poz. 30, nr 35, poz. 155 i nr 60, poz. 253),.
- [33] Ustawa 16 grudnia 1972 r. o podatku obrotowym (DzU 1983 r., nr 43, poz. 191, 1985 r., nr 12, poz. 50, 1989 r., nr 3, poz. 12 i nr 74, poz. 443, 1991 r., nr 9, poz. 30 i nr 35, poz. 155 oraz 1992 r., nr 21, poz. 86 i nr 68, poz. 341),. Ustawa z 26 lutego 1982 r. o opodatkowaniu jednostek gospodarki społecznej (DzU. 1987 r., nr 12, poz. 77, 1989 r., nr 3, poz. 12, nr 35, poz. 192 i nr 74, poz. 443, 1990 r., nr 21, poz. 126, 1991 r., nr 9, poz. 30 i nr 80, poz. 350 oraz 1992 r., nr 21, poz. 86 i nr 68, poz. 341).

- [34] Ustawa o podatku leśnym z dnia 30 października 2002 r. (DzU z 2002 r., nr 200, poz. 1682).
- [35] Ustawa z 21 października 1994 r. o podatku od sprzedaży akcji w publicznym obrocie (DzU 1994 r., nr 123, poz. 602).
- [36] Ustawa z 31 stycznia 1989 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (DzU 1991 r., nr 49, poz. 216, nr 80, poz. 350 i nr 101, poz. 444)
- [37] Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (DzU z 2004 r. nr 54, poz. 535).
- [38] Ustawa z dnia 12 listopada 2003 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (DzU z 2003 r. Nr 202, poz. 1957).
- [39] Ustawa z dnia 12 listopada 2003 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw (DzU z 2003 r. Nr 202, poz. 1956).
- [40] Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie niektórych ustaw regulujących zasady opodatkowania (DzU z 1992 nr 21 poz. 86).
- [41] Ustawa z dnia 16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (DzU z 2006 nr 217 poz. 1588).
- [42] Ustawa z dnia 16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (DzU z 2006 r. nr 217, poz. 1588)
- [43] Ustawa z dnia 16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy o podatku od spadków i darowizn oraz ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych (DzU 2006 nr 222 poz. 1629).
- [44] Ustawa z dnia 20 listopada 1999 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (DzU z 1999 r. nr 95, poz. 1101).
- [45] Ustawa z dnia 21 czerwca 1996 r. o urzędzie Ministra Finansów oraz o urzędach i izbach skarbowych (DzU 1996 nr 106 poz. 489), Ustawa z dnia 8 sierpnia 1996 r. Przepisy wprowadzające ustawy reformujące funkcjonowanie gospodarki i administracji publicznej (DzU z 1996 nr 106 poz. 497).
- [46] Ustawa z dnia 21 listopada 2001 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (DzU 2001 nr 134 poz. 1509).
- [47] Ustawa z dnia 23 stycznia 2004 r. o podatku akcyzowym (DzU z 2004 r. nr 29, poz. 257).

- [48] Ustawa z dnia 24 sierpnia 2006 r. o podatku tonażowym (DzU 2006 nr 183 poz. 1353).
- [49] Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (DzU z 1991 nr 80 poz. 350).
- [50] Ustawa z dnia 26 września 1991 r. o zmianie ustawy o urzędzie Ministra Finansów oraz urządach i izbach skarbowych oraz ustawy – Prawo budżetowe (DzU. 1991 nr 94 poz. 421).
- [51] Ustawa z dnia 27 czerwca 2003 r. o utworzeniu Wojewódzkich Kolegiów Skarbowych oraz o zmianie niektórych ustaw regulujących zadania i kompetencje organów oraz organizację jednostek organizacyjnych podległych ministrowi właściwemu do spraw finansów publicznych (DzU z 2003 r., nr 137, poz. 1302).
- [52] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (DzU z 2005 r. Nr 8, poz. 60, Nr 85, poz. 727, Nr 86, poz. 732, Nr 143, poz. 1199, z 2006 r. Nr 66, poz. 470, Nr 104, poz. 708, Nr 143, poz. 1031, Nr 217, poz. 1590, Nr 225, poz. 1635, z 2007 r. Nr 112, poz. 769, Nr 120, poz. 818, Nr 192, poz. 1378)
- [53] Ustawa z dnia 30 października 2002 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (DzU z 2002 r. Nr 200, poz. 1684).
- [54] Ustawa z dnia 5 września 2007 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (DzU z 2007 r. nr 191, poz. 1361).
- [55] Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o zmianie ustaw: o podatku dochodowym od osób fizycznych, o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym (DzU z 2001 r. nr 106, poz. 1150).
- [56] Ustawa z dnia 7 grudnia 2006 r. o zmianie ustawy o podatkach i opłatach lokalnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (DzU 2006 nr 249 poz. 1828).
- [57] Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (DzU z 2000 r., nr 86 poz. 959)
- [58] Ustawa z 19 grudnia 1980 r. o zobowiązaniach podatkowych (DzU 1980 r., nr 9, poz. 26 i nr 27, poz. 111, 1982 r., nr 7, poz. 55 i nr 45, poz. 289, 1983 r., nr 41, poz. 185, 1984 r., nr 34, poz. 183, 1986 r., nr 47, poz. 228, 1987 r., nr 21, poz. 123 i nr 33, poz. 186, 1989 r., nr 20, poz. 107, 1990 r., nr 34, poz. 201, 1991 r., nr 100, poz. 442 i nr 119, poz. 513, 1994 r., nr 122, poz. 593, 1995 r., nr 1, poz. 1 i nr 74, poz. 368, 1996 r., nr 43, poz. 189 i nr 106, poz. 496 oraz 1997 r., nr 75, poz. 471 i nr 102, poz. 643).
- [59] Ustawa z 21 grudnia 1958 r. o szczególnym trybie ściągania zaległości z tytułu niektórych zobowiązań właścicieli nieruchomości wobec Państwa (DzU 1993 r., nr 108, poz. 486 i nr 134, poz. 646, 1995 r., nr 5, poz. 25 i nr 85, poz. 426, 1996 r., nr 75, poz. 357 oraz 1997 r., nr 121, poz. 770).

- [60] Ustawa z 22 grudnia 1990 r. o opodatkowaniu wzrostu wynagrodzeń. (DzU 1991 r., nr 1, poz. 1, 1992 r., nr 21, poz. 85, nr 73, poz. 361, nr 100, poz. 498, 1993 r., nr 28, poz. 127 1994 r., nr 43, poz. 163).
- [61] Ustawa z 25 listopada 1993 r. o podatku importowym od towarów sprowadzanych lub nadsyłanych z zagranicy (DzU 1993 r., nr 123, poz. 551, 1994 r., nr 132, poz. 669, nr 132, poz. 669, 1995 r., nr 138, poz. 683).
- [62] Ustawa z 26 lutego 1982 r. o opodatkowaniu jednostek gospodarki uspołecznionej (DzU 1987 r., nr 12, poz. 77, 1989 r., nr 3, poz. 12, nr 35, poz. 192 i nr 74, poz. 443, 1990 r., nr 21, poz. 126 oraz 1991 r., nr 9, poz. 30).
- [63] Ustawa z 28 lipca 1983 r. o podatku wyrównawczym (DzU 1983 r., nr 42, poz. 188, 1984 r., nr 52, poz. 268, 1988 r., nr 34, poz. 254, 1989 r., nr 35, poz. 192, 1991 r., nr 78, poz. 345).
- [64] Ustawa z 29 grudnia 1993 r. o utracie mocy obowiązującej przez ustawę z 22 grudnia 1990 r. o opodatkowaniu wzrostu wynagrodzeń (DzU 1993 r., nr 134, poz. 648, 1994 r., nr 28, poz. 97).
- [65] Ustawa z 29 lipca 1992 r. o grach losowych i zakładach wzajemnych (DzU 1992 r., nr 68, poz. 341).
- [66] Ustawa z 4 lutego 1949 r. o podatku od wynagrodzeń (DzU 1949 r., nr 7, poz. 41, 1956 r., nr 44, poz. 201, 1959 r., nr 11, poz. 69 i 1963 r., nr 57, poz. 309).
- [67] Ustawa z 8 stycznia 1993 r., o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym (DzU 1993 r., nr 11, poz. 50, nr 28, poz. 127, nr 129, poz. 599, 1994 r., nr 132, poz. 670, nr 132, poz. 670, 1995 r., nr 44, poz. 231, nr 142, poz. 702, nr 142, poz. 703, 1996 r., nr 137, poz. 640, 1996 r., nr 137, poz. 640, 1997 r., nr 111, poz. 722, nr 123, poz. 776, nr 123, poz. 780, nr 137, poz. 926, nr 162, poz. 1104, nr 141, poz. 943).
- [68] Ustawy 14 marca 1985 r. o podatkach i opłatach lokalnych (DzU 1985 r., nr 12, poz. 50, 1988 r., nr 19, poz. 132, 1989 r., nr 35, poz. 192 i nr 74, poz. 443 oraz 1990 r., nr 34, poz. 198).
- [69] Walczak B.: Kierunki harmonizacji podatku od towarów mi usług z rozwiązaniami obowiązującymi w Unii Europejskiej w: Konferencja naukowa „Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego”, red. A. Pomorska, UMCS Lublin 2003.
- [70] Wierzbą R., Proces zbliżania polskiego systemu podatkowego do systemów podatkowych wspólnoty europejskiej, w: Polityka pieniężna i fiskalna w procesie urynkwienia gospodarki, Wrocław 1993.
- [71] Wykaz obowiązujących wspólnotowych przepisów według stanu z 1 sierpnia 2007 r., http://eur-lex.europa.eu/pl/repert/chap_09.pdf.

STRESZCZENIE

Harmonizacja podatków i systemów podatkowych w państwach członkowskich Unii Europejskiej

W artykule zdefiniowano pojęcie harmonizacji podatków i systemów podatkowych oraz ich przesłanki i dokonano jej podziału na dwa rodzaje, mianowicie na: niezorganizowaną i zorganizowaną. Przedstawiono w nim rys historyczny harmonizacji podatków i systemów podatkowych w Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem harmonizacji podatków pośrednich oraz działania w tym zakresie w Polsce, w latach 1989 – 2007.

SUMMARY

Harmonization of taxes and tax system in the member states of European Union

In article defined harmonization of tax and tax system idea, and circumstances of their harmonization and made division to two types of harmonization :organized and not organized. In article was shown historical outline of tax and tax system harmonization in European Union, especially harmonization of indirect taxes, and action in that particular area in Poland in 1989 – 2007.



Piotr Laskowski

Podatki i opłaty lokalne w systemie dochodów gmin polskich

WSTĘP

Realizacja zadań, jakie stoją przed władzami jednostki samorządu terytorialnego, zależy w znacznej mierze od zapewnienia im określonego stopnia suwerenności w kształtowaniu własnej polityki finansowej. Samodzielne prowadzenie polityki finansowej w jednostce samorządu terytorialnego wiąże się ze swobodnym kształtowaniem wydatków budżetowych (samodzielność wydatkowa), zwiększeniem ilości oraz wydajności źródeł dochodów (samodzielność dochodowa). Na gruncie postanowień Konstytucji RP gminy oraz inne jednostki samorządu terytorialnego winne być wyposażone w określone udziały w dochodach publicznych, tzn. takie udziały, które umożliwiałyby im właściwe wykonywanie zadań¹.

Dochody własne gminy powinny być podstawowym źródłem finansowania wydatków związanych z jej zadaniami. W poszczególnych gminach (zróżnicowanych przecież pod względem wielkości, pełnionych funkcji oraz cech społeczno-gospodarczych) podatki i opłaty lokalne stanowią istotny element ich dochodów². Samorząd terytorialny gospodaruje zasobami finansowymi dążąc do zaspokojenia zbiorowych potrzeb mieszkańców w warunkach ograniczonych środków, dlatego też organy gminy muszą w sposób racjonalny gospodarować tymi zasobami w dobrze pojętym interesie mieszkańców tej wspólnoty³.

¹ Zmiany w zakresie zadań i kompetencji gmin (jak również powiatu i województwa samorządowego) mogą następować wraz z odpowiednimi zmianami w podziale dochodów publicznych.

² Podatki lokalne zasilają wyłącznie budżet gmin. Tego typu wpływów podatkowych nie mają budżety powiatów i województw.

³ E. Nowacka, Polski samorząd terytorialny, Wydawnictwo prawnicze LexisNexis, Warszawa 2006, s. 90.

1. ZARZĄDZANIE FINANSAMI W GMINIE

Kwestia zarządzania finansami gminy jest obszarem wieloaspektowym i zasługuje na szersze potraktowanie, gdyż racjonalne prowadzenie gospodarki finansowej przez gminę jest najważniejszym oprócz wyposażenia jej w majątek przejawem zasady samodzielności gminy⁴. Należy pamiętać, iż gospodarka finansowa gminy z jednej strony determinuje rozwój innych dziedzin gospodarki gminy z drugiej zaś jest wyrazem jej potencjału gospodarczego⁵. Należy więc stwierdzić, iż finanse stanowią podstawę realizacji zadań publicznych gminy i rozstrzygają o warunkach gospodarczego rozwoju lokalowego. Z tego też powodu kluczowymi kwestiami dla odpowiedniego zarządzania finansami gminy są⁶:

- pozyskiwanie środków do realizacji zadań i przedsięwzięć oraz ich kolejność w sensie czasowym ,
- wydatki i ich struktura (szczególnie priorytety projektów rozwojowych).

Konstrukcja oraz cechy dochodów gminy w systemie finansowym samorządu pozwalają na ich rozmaity podział. Przyjmując kryterium źródła pochodzenia dochodów gminy, można podzielić je na dochody własne, uzupełniające oraz kredyty i pożyczki. Dla autora zasadnicze znaczenie mają dochody własne, których cechą charakterystyczną jest fakt ich wytworzenie na terenie samorządu oraz trwale powiązanie z budżetem gminy. Wśród dochodów własnych wymienić należy podatki i opłaty lokalne (które zostaną zaprezentowane w dalszej części artykułu), dochody z zarządzania majątkiem komunalnym, wpływy z odsetek, dywidend, zyski przedsiębiorstw komunalnych, dochody z opłat za usługi oraz udziały samorządu terytorialnego w państwowych podatkach dochodowych, tj. podatku dochodowym od osób fizycznych i podatku dochodowym od prawnych⁷.

W gospodarce gminy cele ekonomiczne powinny ustępować miejsca celom społecznym. Prowadzi to do sytuacji, w których kryteria efektywnościowe gospodarki kolidują z kryteriami obowiązującymi w sferze działalności władz publicznych. Oznacza to, że odpowiednie wykorzystanie środków

⁴ Bez wyposażenia gminy w majątek własny oraz bez przyznania jej możliwości samodzielnego zarządzania finansami zasada samodzielności gminy byłaby w znacznej mierze pojęciem abstrakcyjnym. Por. E. Wojciechowski, *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, Difin, Warszawa 2003, s. 202.

⁵ Poprzez pryzmat finansów można dokonywać oceny funkcjonowania gminy jak również jej możliwości rozwojowych. Należy jednak podkreślić, iż kondycja finansowa nie jest jedynie pochodną realizowanych zadań publicznych i przedsięwzięć, ale sama stanowi źródło działań.

⁶ C. Kosikowski, *Podatki problemy władzy publicznej i podatników*, Wydawnictwo prawnicze LexisNexis, Warszawa 2007, s. 21.

⁷ Zaklasyfikowanie udziałów samorządu terytorialnego w podatkach stanowiących dochód budżetu Państwa do dochodów własnych było kwestią kontrowersyjną, której nie rozwiązywały wcześniejsze zapisy ustaw regulujących gospodarkę finansową jednostek samorządu terytorialnego. Sytuację tą ostatecznie uregulowała ustawa z 13 listopada 2003 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego ((Dz. U. nr 203, poz. 1966).), która jednoznacznie zaliczyła te udziały do dochodów własnych.

publicznych, pochodzących z podatków, opłat i innych obciążeń fiskalnych staje się centralnym zagadnieniem w zarządzaniu publicznym⁸.

Organy podatkowe jednostek samorządu terytorialnego mają kompetencje do przyznawania ulg uznaniowych w zapłacie podatków i opłat stanowiących dochód tych jednostek. Chodzi tu o odroczenie terminów płatności, zaniechanie poboru podatków, czy też umarzanie zaległości podatkowych, co reguluje ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego⁹. Gminy mają wpływ na realizację swoich dochodów podatkowych nawet wówczas, gdy pobierane są one przez inne organy podatkowe niż organy gminy¹⁰.

Aktywne podejście do zarządzania finansami gminy, wymaga podniesienia rangi zarządzania finansowego. Podobnie jak w innych obszarach gospodarki gminy, również w dziedzinie finansów niezbędna jest długofalowa spójna i kompleksowa strategia, której ważnym elementem strategii zarządzania finansami gminy musi być to, by myśl przewodnia polityki finansowej odzwierciedlała się w instytucjonalnych rozwiązaniach dotyczących pozycji organów finansowych w strukturze władz gminy. Warunkiem powodzenia polityki finansowej gminy jest niezależność od długości kadencji organów gminy, ponieważ w innym wypadku wpływ interesów politycznych może powodować zaburzenia hierarchii celów¹¹.

2. PODATKOWE DOCHODY WŁASNE I ICH CHARAKTERYSTYKA

Do dochodów własnych typu podatkowego zalicza się:

a) podatki pobierane na podstawie ustawy o podatkach i opłatach lokalnych¹²:

- podatek od nieruchomości,
- podatek od środków transportu,
- podatek od posiadania psów¹³,

b) podatki pobierane na podstawie innych ustaw:

- podatek rolny¹⁴,
- podatek leśny¹⁵,

⁸ E. Wojciechowski, Zarządzanie w samorządzie terytorialnym, ed. cit., s. 207.

⁹ Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, ed. cit.

¹⁰ Przykładem tego są podatki pobierane przez urzędy skarbowe (np. podatek od spadków i darowizn), w sprawie których wydawanie decyzji podatkowych należy wprowadzić do urzędu skarbowego, jednak stosowanie różnorodnych preferencji podatkowych (np. odroczenia terminu płatności czy umorzenia zaległości) uzależniono od wniosku lub zgody wójta (burmistrza, prezydenta miasta).

¹¹ E. Nowacka, Polski samorząd terytorialny, ed. cit., s. 93.

¹² Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 2002 r. nr 9, poz. 84 z późn. zm.).

¹³ Podatek ten z dniem 1 stycznia 2008 r. zostanie zniesiony i zastąpiony opłatą od posiadania psów. Zob. ustawa z dnia 7 grudnia 2006 r. o zmianie ustawy o podatkach i opłatach lokalnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz. U., nr 249 poz. 1828)

¹⁴ Pobierany na podstawie ustawy z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym (Dz. U. z 1993 r. nr 99, poz. 431 z późn. zm.).

- podatek od działalności gospodarczej osób fizycznych, opłacany w formie karty podatkowej¹⁶,
- podatek od spadków i darowizn¹⁷,
- podatek od czynności cywilnoprawnych¹⁸,
- c) udziały w podatkach stanowiących dochód budżetu państwa, uznane za dochody własne gmin¹⁹:
 - 39,34 % wpływów z podatku dochodowego od osób fizycznych (w skrócie PIT) zamieszkałych na terenie gminy²⁰,
 - 6,71 % wpływów z podatku dochodowego od osób prawnych (w skrócie CIT), mających siedzibę na terenie gminy²¹.

Podatek od nieruchomości jest podatkiem z grupy majątkowych, który obciąża osoby fizyczne i prawne, jak i jednostki organizacyjne nie mające osobowości prawnej, które są właścicielami lub samoistnymi posiadaczami nieruchomości lub obiektów nie złączonych stale z gruntem, czy też posiadaczami zależnymi nieruchomości będącej własnością Skarbu Państwa lub gminy²². Podatkiem są obciążone budynki i ich części, budowle związane z prowadzeniem działalności gospodarczej innej niż działalność rolnicza lub leśna, grunty nie objęte przepisami o podatku rolnym lub leśnym oraz objęte tymi przepisami, ale związane z prowadzeniem działalności gospodarczej innej niż rolna lub leśna²³. Rada gminy może obniżyć stawki ustawowe, które są ustalone na poziomie maksymalnym, corocznie w drodze rozporządzenia Ministra Finansów. Obniżka nie może być jednak większa niż 50 % stawek maksymalnych. Oprócz zwolnień ustawowych, obejmujących m.in. drogi publiczne, zabytki, czy też budynki zajęte na potrzeby organów samorządu terytorialnego, rada gminy może uchwalić inne zwolnienia, które jednakże nie mogą doprowadzić do zniesienia

¹⁵ Pobierany na podstawie ustawy z dnia 30 października 2002 r. o podatku leśnym (Dz. U. nr 200, poz. 1682 z późn. zm.)

¹⁶ Pobierany na podstawie ustawy z dnia 20 września 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. nr 144, poz. 930 z późn. zm.).

¹⁷ Pobierany na podstawie ustawy z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (Dz. U. z 1997 r., nr 16, poz. 89 z późn. zm.).

¹⁸ Pobierany na podstawie ustawy z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (Dz. U. nr 86, poz. 959 z późn. zm.).

¹⁹ Ustawa z 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, ed. cit.

²⁰ Docelowo udział w PIT ma wynosić 39,34 %, natomiast w 2004 r. wysokość wskaźnika udziału wynosiła 35,72 %, w 2005 r. - 35,61 %, w 2006 r. - 35,95 %, w 2007 r. - 36,22 % natomiast w 2008r ma wynosić - 36,49 %. Gminy na prawach powiatów tzw. powiaty grodzkie otrzymują dodatkowo należne powiatom udziały w podatku dochodowym od osób fizycznych w wysokości 10,25 % wpływów z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) zamieszkałych na terenie gminy.

²¹ Analogicznie jak udziały w PIT dla gmin na prawach powiatów przewidziano dodatkowo należne powiatom udziały w podatku dochodowym od osób prawnych w wysokości 1,4 % wpływów z tytułu tego podatku.

²² Podatnikami są również użytkownicy wieczystości nieruchomości.

²³ Dla budynków lub ich części podstawę opodatkowania stanowi powierzchnia użytkowa, dla budowli wartość początkowa, ustalona według zasad określonych dla celów amortyzacji, zaś dla gruntów ich powierzchnia. Zob. więcej L. Etel, Opodatkowanie nieruchomości, Temida 2, Białystok 2001, s. 43.

podatku na terenie gminy. Dla osób fizycznych podatek ustalany jest przez organ podatkowy, natomiast osoby prawne rozliczają się metodą samoobliczenia. Możliwości zwiększania wpływów do budżetu z tego podatku są aktualnie niewielkie, mogą nastąpić głównie w wyniku zwiększenia liczby nieruchomości, od których podatek jest płacony²⁴.

Podatek od środków transportu w swej pierwotnej formie, tj. do końca 1997 r. był naliczany od wszystkich środków transportowych, tj. pojazdów samochodowych, ciągników, przyczep, motorów, motorowerów, a także wyposażonych w silniki jachtów, promów czy łodzi. Po wejściu w życie ustawy o finansowaniu dróg publicznych, tj. od 1998 roku odstąpiono od opodatkowania środków transportu osobowego²⁵ i obecnie opodatkowaniu podlegają:

- samochody ciężarowe o dopuszczalnej masie całkowitej od 3,5 tony,
- ciągniki siodłowe i balastowe przystosowane do używania łącznie z naczepą lub przyczepą o dopuszczalnej masie całkowitej zespołu pojazdów od 3,5 tony,
- przyczepy i naczepy, które łącznie z pojazdem silnikowym posiadają dopuszczalną masę całkowitą od 7 ton (obowiązek podatkowy nie dotyczy przyczep i naczep związanych wyłącznie z działalnością rolniczą prowadzoną przez podatnika podatku rolnego),
- autobusy.

Obowiązek podatkowy w podatku od środków transportu ciąży na osobach fizycznych i osobach prawnych będących właścicielami środków transportowych. Jak właścicieli traktuje się również jednostki organizacyjne nie mające osobowości prawnej, na które środek transportowy jest zarejestrowany. Wysokość stawek tego podatku określa rada gminy w drodze uchwały (w granicach ustalonych w ustawie).

Podatek od posiadania psów jest przykładem podatku mało wydajnego, który przy swoim marginalnym znaczeniu dla dochodów gmin budził wiele kontrowersji. Zazwyczaj był traktowany jako rekompensata za koszty, które ponosi gmina na rejestrację i szczepienie psów. Podatek ten z dniem 1 stycznia 2008 r. zostanie zniesiony i zastąpiony opłatą od posiadania psów. Obowiązkiem podatkowym objęto osoby fizyczne posiadające psy, ustalając przy tym katalog zwolnień, którymi objęto m.in.:

- członków personelu przedstawicielstw dyplomatycznych i urzędów konsularnych oraz innych osób zrównanych z nimi na podstawie ustaw, umów lub zwyczajów międzynarodowych, jeżeli nie są obywatelami polskimi i nie mają miejsca stałego pobytu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
- posiadanie psów będących pomocą dla osób kalekich (niewidomych, głuchoniemych, niedołącznych),

²⁴ Od kilku lat trwają prace nad podatkiem od wartości nieruchomości, dla którego podstawą opodatkowania będzie wartość katastralna nieruchomości wynikająca z ewidencji nieruchomości. Podatek ten byłby znacznie wydajniejszym źródłem dochodów gmin.

²⁵ Samorządom zrekompensowano utracone z tego powodu dochody, przyznawaną z budżetu państwa tzw. subwencją drogową.

- osoby w wieku powyżej 65 lat prowadzące samodzielnie gospodarstwo domowe (do jednego psa),
- posiadanie psów utrzymywanych w celu pilnowania gospodarstw rolnych (po dwa psy na każde gospodarstwo).

Rada gminy ustalając zasady poboru, terminy płatności oraz wysokość stawek obowiązujących w danym roku podatkowym nie mogła przekroczyć stawek maksymalnych określonych w ustawie.

Podatek rolny jest podatkiem majątkowy obciążającym podatników będących właścicielami, samoistnymi posiadaczami gruntów, są użytkownikami wieczystymi gruntów, którzy są posiadaczami gruntów, stanowiących własność Skarbu Państwa lub gminy – jeżeli posiadanie wynika z umowy zawartej z właścicielem, z Agencją Własności Rolnej Skarbu Państwa lub z innego tytułu prawnego, są posiadaczami gruntów, stanowiących własność Skarbu Państwa lub gminy bez tytułu prawnego (z wyjątkiem gruntów wchodzących w skład Zasobów Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa lub będących w zarządzie Lasów Państwowych). Podatek ten jest szczególnie ważnym źródłem dochodów budżetów gmin wiejskich.

Opodatkowaniu podatkiem rolnym podlegają grunty sklasyfikowane w ewidencji gruntów i budynków jako użytki rolne lub jako grunty zadrzewione i zakrzewione na użytkach rolnych, z wyjątkiem gruntów zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej innej niż działalność rolnicza. Podstawę opodatkowania stanowi liczba hektarów przeliczeniowych, ustalonych na podstawie faktycznej powierzchni, rodzajów i klas użytków rolnych oraz kategorii gminy²⁶. W konstrukcji podatku rolnego ustawodawca zawarł dość mocno rozwinięty system ulg i zwolnień podatkowych. Z ulg mogą korzystać m.in. osoby inwestujące w infrastrukturę gospodarstwa, podatnicy mający grunty położone na terenach górskich i podgórskich, będący ofiarami klęsk żywiołowych, czy też w końcu odbywający służbę wojskową. Rada gminy może wprowadzić także inne zwolnienia.

Podatek leśny podobnie jak podatek rolny ma istotne znaczenie jedynie w gminach wiejskich. Jest on w swojej konstrukcji podobny do podatku rolnego, choć z mniej rozwiniętym systemem ulg i zwolnień. Podatnikami są właściciele, samoistni posiadacze lasów, użytkownicy wieczystości lasów, posiadacze lasów, stanowiących własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego. Podstawą opodatkowania jest liczba hektarów przeliczeniowych uzależniona od głównych gatunków drzewa w drzewostanie i klas bonitacji drzewostanu²⁷. Tryb wymiaru

²⁶ Podatek rolny wynosi równowartość 2,5 q żyta obliczoną według średniej ceny skupu żyta za pierwsze trzy kwartały roku poprzedzającego rok podatkowy. Cenę ogłasza Prezes GUS w komunikacie opublikowanym w Monitorze Polskim. Osobom fizycznym podatek jest ustalany w drodze decyzji przez organ podatkowy gminy, natomiast osoby prawne same bez wezwania muszą się rozliczyć w terminach wynikających z ustawy. Por. Podatki i opłaty lokalne, red. B. Dauter, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2007, s. 299.

²⁷ Wysokość podatku leśnego od hektara przeliczeniowego jest równa równowartości pieniężnej 0,220 m³ drewna, obliczoną według średniej ceny sprzedaży drewna uzyskanej przez nadleśnictwa za pierwsze trzy kwartały roku poprzedzającego rok podatkowy. Dla lasów ochronnych oraz lasów wchodzących w skład rezerwatów przyrody i parków narodowych, stawka podatku leśnego ulega obniżeniu o 50 %. Cenę ustala Prezes GUS w drodze komunikatu ogłaszanego w Monitorze Polskim.

i poboru podatku jest w zasadzie taki sam, jak w podatku rolnym. Wpływy do budżetu gminy z tytułu podatku leśnego mogą wzrosnąć w wyniku zwiększenia się powierzchni lasów. Jednak docelowo podatek ten wraz z podatkiem rolnym, mają być włączone do podatku od wartości nieruchomości²⁸.

Podatek od działalności gospodarczej prowadzonej przez osoby fizyczne, opłacany w formie karty podatkowej jest zryczałtowaną formą podatku dochodowego od osób fizycznych obciążającą niektóre rodzaje działalności usługowej, wytwórczej i handlowej (np. rzemiosło, handel obnośny i obwoźny, gastronomię, usługi transportowe, rozrywkowe, wolne zawody i inne) wskazane w przepisach ustawy o ryczałtach. Stawki podatku określa się kwotowo ze zróżnicowaniem wysokości w zależności od rodzaju działalności, liczby zatrudnionych pracowników, miejsca prowadzonej działalności. Właściwa stawka dla podatnika jest ustalana w decyzji urzędu skarbowego²⁹. Podatnicy prowadzący działalność opodatkowaną w formie karty podatkowej są zwolnieni od obowiązku prowadzenia ksiąg, składania zeznań podatkowych, deklaracji o wysokości uzyskanego dochodu oraz wpłacania zaliczek na podatek dochodowy. Podatnicy ci są jednak obowiązani wydawać na żądanie klienta rachunki i faktury, stwierdzające sprzedaż wyrobu, towaru lub wykonanie usługi, oraz przechowywać w kolejności numerów kopie tych rachunków i faktur w okresie pięciu lat podatkowych, licząc od końca roku, w którym wystawiono rachunek lub fakturę³⁰.

Podatek od spadków i darowizn zaliczany jest do grupy podatków majątkowych. Zakres przedmiotowy opodatkowania obejmuje nabycie własności rzeczy i praw majątkowych w drodze spadku i darowizny, nabycie własności rzeczy przez zasiedzenie, nabycie praw do wkładu oszczędnościowego na podstawie dyspozycji wkładcy na wypadek śmierci³¹. Wysokość podatku jest uzależniona od stosunku pokrewieństwa, jaki łączy podatnika ze zbywcą. Im stosunek pokrewieństwa bliższy tym niższa stawka podatkowa i wyższa kwota wolna od podatku. Obowiązek podatkowy ciąży na nabywcy własności rzeczy i praw majątkowych, a w przypadku darowizny solidarnie na obdarowanym i darczyńcy. Podstawę opodatkowania stanowi wartość nabytych rzeczy i praw majątkowych po potrąceniu długów i ciężarów (tzw. wartość czysta). Wymiar i pobór podatku należy do urzędów skarbowych.

Należy zaznaczyć, iż od 1 stycznia 2007 r. spadki i darowizny przekazywane w ramach najbliższej rodziny (tzn. małżonka, rodziców, dziadków, dzieci, wnuków, pasierbów, ojczyrna, macochy i rodzeństwa) są zwolnione od podatku, w całości, nawet więc od bardzo wysokiej darowizny, choćby

²⁸ Podatki i opłaty lokalne, red. B. Dauter, ed. cit., Warszawa 2007, s. 342.

²⁹ Wniosek o zastosowanie opodatkowania w formie karty podatkowej podatnik składa właściwemu urzędowi skarbowemu w deklaracji według ustalonego wzoru, w terminie do dnia 20-go stycznia roku podatkowego, w którym ma być zastosowana karta.

³⁰ ABC Samorządu Terytorialnego, red. A. Korzeniowska, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Łódź 2004, s. 138.

³¹ Szerzej J. Feliński: Podatek od spadków i darowizn, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 2005, s. 17.

idącej w miliony złotych czy spadku o olbrzymiej wartości (np. pałacu czy dzieł sztuki), nie trzeba już płacić podatku.

Podatek od czynności cywilnoprawnych jest „najmłodszym” podatkiem lokalnym, który od 1 stycznia 2001 r. zastąpił w stosunku do umów i innych cywilnoprawnych oświadczeń woli opłatę skarbową³². Podatek od czynności cywilnoprawnych obejmuje:

- umowy sprzedaży,
- umowy zamiany,
- umowy ustanowienia odpłatnego użytkowania, w tym również nieprawidłowego, oraz odpłatnej służebności,
- umowy pożyczki oraz depozytu nieprawidłowego,
- odpłatne renty,
- hipoteki,
- małżeńskie umowy majątkowe (intercyza),
- umowy spółki.

Udział we wpływach z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych³³ docelowo ma wynosić 39,34 % wpływów z tego podatku i polega na tym, iż gminom przysługuje prawo do części dochodów zrealizowanych z tego źródła przez urzędy skarbowe. Gminy na prawach powiatów tzw. powiaty grodzkie otrzymują dodatkowo należne powiatom udziały w podatku dochodowym od osób fizycznych w wysokości 10,25 % tych wpływów. Wysokość udziałów w podatku dochodowym od osób fizycznych ustala się na podstawie złożonych do 30 czerwca roku poprzedzającego rok budżetowy zeznań podatkowych oraz rocznego obliczenia podatku dokonanego przez płatników. Bierze się pod uwagę osoby fizyczne zamieszkałe na terenie jednostki samorządu terytorialnego. Udziały we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych przekazywane są na rachunki właściwych jednostek samorządowych z centralnego rachunku bieżącego budżetu państwa w terminie do 10 dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym podatek wpłynął na rachunek urzędu skarbowego³⁴. Organy gminy nie mają wpływu na udzielenie ulg, odroczeń i umorzeń oraz stosowanie zaniechania poboru podatku.

³² W praktyce zmiana ta oznacza dla podatnika obowiązek wypełnienia stosownej deklaracji, której nie trzeba było wypełniać pod rządami dawnego prawa. W zamian za to podatek od czynności cywilnoprawnych można wpłacić później (narażając się co prawda na odsetki za zwłokę oraz egzekucję), podczas gdy opłatę skarbową zawsze należało uiścić przed tzw. zarejestrowaniem umowy. Istotną niedogodnością dla podatników podatku od czynności cywilnoprawnych (PCC) jest: ewentualna kara za nie złożenie deklaracji lub nie złożenie jej w terminie, oraz obowiązek wymagania od stron umowy szczegółowych danych oraz podpisu na deklaracji.

³³ Ustawa z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r., nr 14, poz. 176).

³⁴ W razie niedotrzymania terminów wpłaty na rachunek jednostki samorządu terytorialnego, urząd skarbowy jest zobowiązany do zapłaty stosownych odsetek za zwłokę.

Udział we wpływach z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych³⁵ wynosi 6,71 %, a gminy na prawach powiatu otrzymują dodatkowo 1,4 % wpływów z tego tytułu. Udziały te przekazywane są z rachunków bankowych urzędów skarbowych w terminie nie później niż 14 dni po dniu, w którym wpłynęły na rachunek urzędu skarbowego. Istotny w tym jest fakt, że jeżeli dana jednostka posiada na terenie innych gmin wyodrębnione oddziały, to udział od podatku dochodowego płaconego przez te oddziały należy się gminom właściwym dla siedziby oddziału³⁶. Podstawę opodatkowania stanowi dochód po dokonaniu ewentualnie należnych odliczeń. Przedmiotem opodatkowania jest dochód, rozumiany jako nadwyżka przychodów nad kosztami ich uzyskania. Zwolnienia i ulgi podatkowe obejmują podmioty wymienione w ustawie.

3. OPŁATY LOKALNE I ICH KRÓTKA CHARAKTERYSTYKA

W kategoriach ekonomicznych opłaty różnią się od podatków tym, iż są związane ze świadczeniem wzajemnym i czasem bywają bliskie kategorii ceny, chociaż jednocześnie od ceny odróżnia je brak elementu przymusu³⁷. Immanentną ich cechą jest natomiast pozostawanie w zależności między określonymi elementami świadczeń wzajemnych, które są pokrywane z środków budżetowych (np. koszty utrzymania miejskich placów targowych czy koszt ewidencji psów na terenie miasta).

Opłaty stanowiące dochody własne gmin to przede wszystkim:

- a) opłaty pobierane na podstawie ustawy podatkach i opłatach lokalnych³⁸:
 - opłata administracyjna,
 - opłata miejscowa,
 - opłata targowiskowa,
- b) opłaty pobierane na podstawie innych ustaw:
 - opłata skarbową³⁹,
 - opłata eksploatacyjną⁴⁰,

³⁵ Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2000 r., nr 54, poz. 654).

³⁶ Udziały te są przekazywane proporcjonalnie do liczby osób zatrudnionych w nich na podstawie umowy o pracę.

³⁷ Opłaty lokalne stanowią podgrupę w systemie opłat, czyli świadczeń wzajemnych na rzecz podmiotów, o charakterze ogólnym, zasadniczym, obligatoryjnym, przymusowym, bezzwrotnym i odpłatnym. Są to konstrukcje, w której albo państwo ustala ich rodzaje i strukturę na obszarze całego kraju, albo rodzaje opłat ustala państwo, a samorząd decyduje o stawkach albo dodatkowo jednostka samorządowa samodzielnie ustala rodzaj i konstrukcję opłaty. Więcej: E. Denek, J. Sobiech, J. Wolniak, *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 160

³⁸ Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, ed. cit.

³⁹ Pobierana na podstawie ustawy z dnia 16 listopada 2006 r. o opłacie skarbowej (Dz. U. z 2006 r. Nr 225, poz. 1635),

⁴⁰ Pobierana na podstawie ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. Prawo geologiczne i górnicze (Dz. U. Nr 27, poz. 96 z późn. zm.)

- opłata koncesyjna⁴¹,
- opłata restrukturyzacyjna (prolongacyjna)⁴²,
- opłata adiacencka⁴³,
- opłata uzdrowiskowa⁴⁴,
- opłaty za oddanie nieruchomości w trwały zarząd lub w użytkowanie wieczyste⁴⁵,
- opłata za zezwolenie na sprzedaż napojów alkoholowych⁴⁶,
- opłata produktowa⁴⁷,
- opłata planistyczna⁴⁸,
- opłata parkingowa⁴⁹,
- opłata za zajęcie pasa drogowego⁵⁰,
- opłaty za wycięcie drzew⁵¹.

Opłata administracyjna jest opłatą lokalną o charakterze fakultatywnym i może być wprowadzona przez radę gminy za czynności urzędowe wykonywane przez podległe radzie organy pod warunkiem, że nie są one objęte przepisami o opłacie skarbowej. Płatnikiem tej opłaty są osoby fizyczne, prawne oraz jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej. Przedmiotem opłaty są czynności urzędowe wykonywane przez organy gminy, np. wypisy z miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, sporządzenie odpisu dokumentu, rejestracja pojazdów itp.

Opłata miejscowa pobierana jest od osób fizycznych przebywających czasowo (dłużej niż dobę) w celach wypoczynkowych, zdrowotnych lub turystycznych w miejscowościach posiadających korzystne właściwości klimatyczne, walory krajobrazowe oraz warunki umożliwiające pobyt osób w tych celach. Opłata ta pobierana jest za każdy dzień pobytu w takich

⁴¹ Pobierana na podstawie ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. Prawo geologiczne i górnicze, ed. cit.

⁴² Pobierana na podstawie ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz. U. z 1997 r., nr 137, poz. 926 z późn. zm.)

⁴³ Pobierana na podstawie ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 2000 r., nr 46, poz. 543 z późn. zm.),

⁴⁴ Pobierana na podstawie ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o lecznictwie uzdrowiskowym, uzdrowiskach i obszarach ochrony uzdrowiskowej oraz o gminach uzdrowiskowych (Dz. U. nr 167, poz. 1399),

⁴⁵ Pobierane na podstawie ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami ed. cit.,

⁴⁶ Pobierana na podstawie ustawy z dnia 26 października 1982 r. o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi (Dz. U. z 2002 r., nr 147, poz. 1231 z późn. zm.)

⁴⁷ Pobierana na podstawie ustawy z dnia 11 maja 2001 roku o obowiązkach przedsiębiorców w zakresie gospodarowania niektórymi odpadami oraz o opłacie produktowej i opłacie depozytowej, (Dz. U. z 2001 r., nr 63, poz. 639 z późn. zm.)

⁴⁸ Pobierana na podstawie ustawy z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (Dz. U., nr 80, poz. 71 ze zm.)

⁴⁹ Pobierana na podstawie ustawy z dnia 21 marca 1985 roku o drogach publicznych (Dz. U. z 2004 r., nr 204 poz. 2086)

⁵⁰ Pobierana na podstawie ustawy z dnia 21 marca 1985 roku o drogach publicznych, ed. cit.

⁵¹ Pobierana na podstawie ustawy z dnia 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody (Dz. U. z 2004 r., nr 92, poz. 88).

miejsowościach. Wykaz miejscowości spełniających te kryteria, a więc w których może być pobierana opłata miejscowa ustala wojewoda po uzgodnieniu z Ministrem Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnictwa. Gmina, która chce się znaleźć w wykazie, powinna złożyć stosowny wniosek.

Opłata targowa pobierana jest od osób fizycznych, prawnych i jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej, dokonujących sprzedaży na targowiskach⁵². Stawki opłaty targowej ustawodawca ustalił w stosunku dziennym i o charakterze maksymalnym. Rada gminy może je obniżyć. Oprócz stawek uchwała rady gminy powinna też ustalać terminy płatności, określać inkasentów i wysokość wynagrodzenia za inkaso. Może również określać zwolnienia z opłaty targowej. Od opłaty targowej na podstawie ustawy zwalnia się osoby i jednostki, które są podatnikami podatku od nieruchomości w związku z nieruchomościami lub obiektami budowlanymi nie złączonymi trwale z gruntem, a położonymi na terenie targowiska.

Opłata skarbową stanowi zryczałtowaną odpłatność za niektóre czynności organów administracji rządowej i samorządowej i jest uiszczana przez osoby fizyczne, prawne oraz jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej. Stawki opłat są głównie kwotowe. Ich wysokość zależy od przedmiotu opłaty skarbowej. Począwszy od 1 stycznia 2007 r. zapłaty opłaty skarbowej dokonuje się gotówką w kasie organu podatkowego lub bezgotówkowo na rachunek tego organu. Rada gminy może zarządzić pobór opłaty skarbowej w drodze inkasa oraz wyznaczyć inkasentów i określić wysokość wynagrodzenia za inkaso⁵³. Opłata skarbową jest odniesiona do obowiązku jej zapłaty w stosunku do konkretnych czynności organów administracji publicznej, tzn. wydania zaświadczenia lub zezwolenia albo dokonania czynności urzędowej, przy jednoczesnej weryfikacji zakresu czynności urzędowych objętych tą opłatą. Obecnie obowiązek zapłaty opłaty skarbowej od podań i załączników do podań powstaje ze względu na sam fakt ich złożenia, bez względu na to, czy podanie zostanie rozpatrzone.

Opłata eksploatacyjna ma bardzo istotne znaczenie dla gmin, na terenie których prowadzona jest eksploatacja złóż kopalin (np. węgla kamiennego, brunatnego, minerałów itp.), których wydobywanie podlega koncesjonowaniu. Opłatę eksploatacyjną ponosi podmiot gospodarczy wydobywający kopalinę, w wysokości wymierzonej przez organ udzielający koncesji i jest ona wymierzana w relacji do ilości wydobytej kopaliny ze złoża. Wpływy z opłat eksploatacyjnych stanowią w 50 % dochód budżetu

⁵² Są nimi wszelkie miejsca, gdzie prowadzony jest handel, w szczególności z ręki, koszyków, stoisk, wozów konnych, przyczep, samochodów, a także sprzedaż zwierząt, środków transportowych i części do środków transportowych. O tym, czy jest to targowisko decyduje nie przeznaczenie miejsca sprzedaży, ale sam fakt sprzedaży.

⁵³ Zmienił się również przedmiot opłaty skarbowej, podlega jej dokonanie czynności urzędowej na podstawie zgłoszenia lub na wniosek, wydanie zaświadczenia na wniosek oraz wydanie zezwolenia (pozwolenia, koncesji) – w sprawach indywidualnych z zakresu administracji publicznej. Obowiązek uiszczenia opłaty skarbowej dotyczy również złożenia pełnomocnictwa lub prokury albo złożenia jego odpisu, wypisu lub kopii – przy czym obowiązek ten również jest ograniczony wyłącznie do spraw z zakresu administracji publicznej lub w postępowaniu sądowym.

gmin właściwych ze względu na miejsce wydobycia⁵⁴, a pozostałe 50 % stanowi dochód Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Szczegółowe stawki opłat eksploatacyjnych określa Rozporządzenie Rady Ministrów.

Oplata koncesyjna za udzielenie koncesji (lub jej zmianę) na poszukiwanie i rozpoznawanie złoża kopaliny podstawowej lub pospolitej również stanowi dochód gminy⁵⁵.

Oplata restrukturyzacyjna (prolongacyjna) zasila w całości budżet gminy. Oplatę tą uiszczają te podmioty, które chcą zrestrukturyzować własne należności wobec jednostki samorządu terytorialnego, i jest ona obliczana od sumy należności głównych objętych restrukturyzacją. Oplata różni się, w zależności od podmiotu, a obliczana jest jako procent sumy należności. Występują dwie stawki – 1,5 % oraz 15 %. Preferencyjną stawkę opłaty uiszczają np. podmioty objęte programami restrukturyzacyjnymi. W przypadkach uzasadnionych ważnym interesem przedsiębiorcy, w tym w szczególności niskim poziomem bieżącej płynności finansowej, opłata restrukturyzacyjna może być, w formie decyzji, rozłożona na raty.

Oplata adiacencka jest wnoszona na rzecz gminy wyłącznie przez właścicieli i użytkowników wieczystych nieruchomości gruntowych przeznaczonych pod zabudowę mieszkaniową w skutek wzrostu wartości ich nieruchomości będącego wynikiem wybudowania urządzeń infrastruktury technicznej z udziałem środków Skarbu Państwa lub gminy. Zarząd gminy może ustalić, w formie decyzji, opłatę adiacencką każdorazowo po wybudowaniu urządzeń infrastruktury technicznej w terminie do trzech lat od dnia wybudowania danego urządzenia lub modernizacji⁵⁶. Wysokość stawki procentowej ustala rada gminy w drodze uchwały.

Oplata uzdrowiskowa jest pobierana od osób fizycznych przebywających dłużej niż dobę w celach zdrowotnych, turystycznych, wypoczynkowych lub szkoleniowych w miejscowościach znajdujących się na obszarach, którym nadano status uzdrowiska, za każdy dzień pobytu w takich miejscowościach. Od osób, od których pobierana jest opłata uzdrowiskowa, nie pobiera się opłaty miejscowej.

Oplaty za oddanie nieruchomości w trwały zarząd lub w użytkowanie wieczyste. Za oddanie nieruchomości w trwały zarząd lub w użytkowanie wieczyste gmina pobiera pierwszą opłatę i opłaty roczne. Stawka procentowa pierwszej opłaty wynosi 15-25 % ceny nieruchomości, a opłata pierwsza za oddanie nieruchomości w użytkowanie wieczyste w drodze bezprzetargowej może być rozłożona na nieoprocentowane raty. Wysokość stawek procentowych opłat rocznych jest uzależniona od celu na jaki nieruchomość została oddana i wynosi od 0,3 % do 3 %. W wielu

⁵⁴ Jeżeli eksploatacja jest prowadzona na obszarze więcej niż jednej gminy, wpływy z opłaty eksploatacyjnej dzielone są proporcjonalnie do wielkości wydobycia prowadzonego na terenie każdej z gmin.

⁵⁵ Nie wpływa ona jednak w całości do budżetów gmin (40 % wpływa do budżetu właściwej gminy, 40 % stanowi dochód budżetu państwa.. a pozostałe 20 % zasila budżet Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej).

⁵⁶ Oplata ta może być na wniosek właściciela nieruchomości rozłożona na raty roczne, płatne w okresie do 10 lat.

przypadkach do opłaty pierwszej i opłat rocznych mogą być również stosowane bonifikaty. Opłaty roczne mogą być również aktualizowane, ale tylko w przypadku zmiany wartości nieruchomości i nie częściej niż raz w roku.

Opłata za zezwolenie na sprzedaż napojów alkoholowych związana jest ze sprzedażą napojów alkoholowych przeznaczonych do spożycia w miejscu lub poza miejscem sprzedaży. Zezwolenia te wydaje się oddzielnie dla napojów alkoholowych do 4,5 % zawartości alkoholu (w tym piwa), powyżej 4,5 % do 18 % zawartości alkoholu (z wyjątkiem piwa) oraz powyżej 18 % zawartości alkoholu.

Opłata produktowa jest stosunkowo nową opłatą w budżecie jednostek samorządu terytorialnego, której obowiązek uiszczenia został nałożony z dniem 1 stycznia 2002 r. Przedsiębiorca albo organizacja sprzedająca produkty w opakowaniach (np. z tworzyw sztucznych, aluminium) czy też urządzenia chłodnicze, klimatyzacyjne, akumulatory lub opony, która nie wykonała obowiązku związanego z odzyskiem oraz recyklingiem, jest obowiązani do wpłacania opłaty produktowej. Podstawę obliczenia opłaty produktowej stanowi masa w kilogramach – dla opakowań oraz ilość w sztukach dla pozostałych odpadów (np. tworzyw sztucznych, aluminium, szkła gospodarczego, materiałów naturalnych czy opakowań złożonych). Ustawodawca ustalił maksymalne stawki tej opłaty, której rozliczenie następuje na koniec roku kalendarzowego.

Opłata planistyczna związana jest ze zwyczajną wartością nieruchomości na skutek uchwalenia nowego planu miejscowego lub zmiany dotychczasowego planu i nie może przekroczyć 30 % liczonych od różnicy, o jaką wzrosła wartość nieruchomości. Wysokość opłaty planistycznej wyrażona w stawce procentowej stanowi obowiązkowy element tekstowej treści planu miejscowego, na podstawie którego wójt, burmistrz albo prezydent miasta, pobierają tę opłatę.

Opłata parkingowa wnoszona jest za parkowanie aut w strefach płatnego parkowania⁵⁷. Strefę płatnego parkowania ustala się na obszarach charakteryzujących się deficytem miejsc postojowych, jeżeli uzasadniają to potrzeby organizacji ruchu, szczególnie w celu wprowadzenia preferencji dla komunikacji zbiorowej. Stawki opłat za parkowanie mogą być różne w zależności od miejsca parkowania. Pobiera je zarząd drogi, a kiedy takiego nie ma – zarządca drogi.

Opłata za zajęcie pasa drogowego na cele nie związane z budową, modernizacją, utrzymaniem i ochroną dróg wymaga zezwolenia zarządcy drogi. Za zajęcie pasa drogowego zarządca drogi pobiera opłatę w wysokości odpowiadającej iloczynowi zajętej powierzchni w m², stawki opłat za 1 m² i liczby dni zajęcia pasa

Opłaty za wycięcie drzew związane są z zasadą nakładania na wszystkich trwale uszczuplających otaczającą nas przyrodę dolegliwości finansowych. Usunięcie drzew lub krzewów może nastąpić jedynie po uzyskaniu zezwolenia wydanego przez wójta, burmistrza albo prezydenta

⁵⁷ Opłatę pobiera się za parkowanie pojazdów samochodowych w strefie płatnego parkowania, w wyznaczonym miejscu, w określone dni robocze, w określonych godzinach lub całonocowo.

miasta na wniosek posiadacza nieruchomości. Wysokość opłaty za legalne usunięcie drzewa to iloczyn stawki opłaty zależnej od gatunku drzewa, obwodu drzewa na wysokości 130 cm i współczynnika różnicującego zależnego od gatunku i obwodu pnia.

PODSUMOWANIE

Podatkami i opłatami lokalnymi nazywać można te grupy podatków i opłat, w których decyzje dotyczące wymiaru, stawek, ulg samorząd może podejmować samodzielnie. Kompetencje gmin w sprawach podatkowych obejmują prawo ustalania (w granicach określonych ustawami) stawek podatków⁵⁸, prawo podejmowania decyzji dotyczących udzielania ulg, odraczania, umarzania i rozkładania na raty należności z tytułu wyżej wymienionych podatków oraz prawo stosowania (przypisanych organom podatkowym) instrumentów egzekucji podatków. Gmina nie ma prawa wprowadzać nowych ani likwidować już istniejących obciążeń podatkowych (czy też opłat lokalnych), ale będąc organem właściwym do ich wymiaru i poboru może decydować o zastosowaniu niektórych preferencji podatkowych, czy też regulować wysokość stawek podatkowych.

Należy wspomnieć, iż źródłem fakultatywnych dochodów gmin jest samoopodatkowanie jej mieszkańców, które może być związane tylko z celami publicznymi, mieszczącymi się w obrębie zadań i kompetencji organów gminy i ma ograniczony zakres czasowy, wyznaczony przez cel, dla którego się go wprowadza, i po realizacji którego prawo sięgania po to źródło finansowania wygasa. W drodze samoopodatkowania nie można uruchamiać stałego źródła zasilania wykonywanych przez gminę zadań bieżących.

LITERATURA:

- [1] ABC Samorządu Terytorialnego, red. A. Korzeniowska, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Łódź 2004,
- [2] Denek E., Sobiech J., Wolniak J., *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001,
- [3] Etel L., *Opodatkowanie nieruchomości*, Temida 2, Białystok 2001,
- [4] Feliński J., *Podatek od spadków i darowizn*, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 2005,
- [5] Kosikowski C., *Podatki problemy władzy publicznej i podatników*, Wydawnictwo prawnicze LexisNexis, Warszawa 2007,

⁵⁸ Ponieważ ogólnie obowiązujące przepisy określają tylko górne granice stawek i ogólne zasady dotyczące niektórych podatków to na radzie gminy spoczywa obowiązek podjęcia decyzji w sprawie określenia obowiązujących stawek podatków.

- [6] Nowacka E., Polski samorząd terytorialny, Wydawnictwo prawnicze Lexis-Nexis, Warszawa 2006,
- [7] Podatki i opłaty lokalne, red. B. Dauter, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2007,
- [8] Ustawa z dnia 26 października 1982 r. o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi (Dz. U. z 2002 r. nr 147, poz. 1231 z późn. zm.),
- [9] Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (Dz. U. z 1997 r. nr 16, poz. 89 z późn. zm.),
- [10] Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym (Dz. U. z 1993 r. nr 99, poz. 431 z późn. zm.),
- [11] Ustawa z dnia 21 marca 1985 roku o drogach publicznych (Dz. U. z 2004 r. nr 204 poz. 2086),
- [12] Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 2002 r. nr 9, poz. 84 z późn. zm.),
- [13] Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2000 r. nr 54, poz. 654),
- [14] Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. Prawo geologiczne i górnicze (Dz. U. nr 27, poz. 96 z późn. zm.),
- [15] Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 2000 r. nr 46, poz. 543 z późn. zm.),
- [16] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz. U. z 1997 r., nr 137, poz. 926 z późn. zm.),
- [17] Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (Dz. U. Nr 86, poz. 959 z późn. zm.),
- [18] Ustawa z dnia 11 maja 2001 roku o obowiązkach przedsiębiorców w zakresie gospodarowania niektórymi odpadami oraz o opłacie produktowej i opłacie depozytowej (Dz. U. z 2001 r., nr 63, poz. 639 z późn. zm.),
- [19] Ustawa z dnia 30 października 2002 r. o podatku leśnym (Dz. U. nr 200, poz. 1682 z późn. zm.),
- [20] Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (Dz. U. nr 80, poz. 71 ze zm.),
- [21] Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz. U. nr 203, poz. 1966),
- [22] Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody (Dz. U z 2004 r., nr 92, poz. 88),

-
- [23] Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o lecznictwie uzdrowiskowym, uzdrowiskach i obszarach ochrony uzdrowiskowej oraz o gminach uzdrowiskowych (Dz. U. nr 167, poz. 1399),
 - [24] Ustawa z dnia 16 listopada 2006 r. o opłacie skarbowej (Dz. U. z 2006 r. nr 225, poz. 1635),
 - [25] Ustawa z dnia 7 grudnia 2006 r. o zmianie ustawy o podatkach i opłatach lokalnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz. U. nr 249 poz. 1828),
 - [26] Wojciechowski E., Zarządzanie w samorządzie terytorialnym, Difin, Warszawa 2003.



Beata Bal-Domańska

Struktura finansowania wydatków majątkowych powiatów – analiza ekonometryczna z wykorzystaniem danych panelowych

1. WSTĘP

Istotną rolę w rozwoju każdego obszaru pełnią inwestycje. Struktura i wielkość nakładów inwestycyjnych oraz ich kapitałochłonność w decydujący sposób wpływają na tempo wzrostu oraz strukturę systemu gospodarczego. Są one także źródłem znacznych korzyści społecznych.

Wielkość realizowanych inwestycji przez powiat identyfikowana jest przez poziom zrealizowanych wydatków majątkowych. Wydatki majątkowe obejmują: wydatki kapitałowe, wydatki inwestycyjne (tzw. inwestycje rzeczowe), dotacje inwestycyjne dla podmiotów sektora prywatnego. Dominującą grupą wydatków majątkowych są wydatki inwestycyjne (około 99 %). Ogólnie biorąc wydatki majątkowe stanowiły w 2004 roku 10,2% (w 1999 r. – 6,2 %; w 2000 r. – 7,5 %; w 2001 r. – 8,8 %; w 2002 r. – 7,8 %; w 2003 r. – 11,3 %) wydatków ogółem.

Wydatki majątkowe (inwestycyjne) powiatów mogą być finansowane z dochodów własnych (udziały w podatkach stanowiących dochód budżetu państwa, dochody z majątku), subwencji ogólnej, dochodów z dotacji celowych, w tym tzw. środków pomocowych, zwrotnych źródeł finansowania (kredyty, pożyczki, i obligacje komunalne).

Celem przeprowadzonej analizy jest identyfikacja źródeł finansowania wydatków majątkowych (inwestycji) z budżetów powiatów i próba odpowiedzi na pytanie, w jakim sposób inwestycje realizowane przez powiaty są powiązane ze strukturą realizowanych dochodów.

2. METODOLOGIA BADANIA

Przystępując do badania, założono, że struktura finansowania wydatków majątkowych z budżetu powiatu jest zróżnicowana w czasie i przestrzeni. Wielkość realizowanych wydatków majątkowych zależy od czynników lokalnych charakterystycznych dla danego powiatu, wynikających m.in. z różnych potrzeb inwestycyjnych będących pochodną posiadanej infrastruktury, możliwościami sfinansowania tych inwestycji, polityki władz powiatowych, itd. Ponadto zmiany w strukturze wydatków majątkowych będą ulegały ewolucji w czasie pod wpływem zmian w polityce władz lokalnych, sytuacji finansowej powiatu, zmian w stanie infrastruktury lokalnej, zmian rozwiązań w zakresie finansowania powiatów.

Z uwagi na heterogeniczność badanej populacji powiatów badanie rozpoczęto od zdefiniowania grup powiatów o podobnej strukturze finansowania wydatków majątkowych. Do tego celu wykorzystano metodę środka ciężkości (*k*-średnich).¹ Środkiem ciężkości jest punkt w przestrzeni wielowymiarowej zdefiniowanej przez te wymiary. Ideą tej metody jest utworzenia grup obiektów możliwie najbardziej podobnych na podstawie *k*-wymiarowej zmiennej losowej, której realizacją jest wybór z populacji *k* zmiennych $x = (x_1, x_2, \dots, x_k)$, gdzie *k* jest liczba naturalną. Punktem wyjścia jest macierz odległości między skupieniami:

$$\mathbf{D} = [d_{ij}] \quad i, j = 1, 2, \dots, n. \quad [2.]$$

Odległość między dwoma skupieniami definiowana jest jako różnica między środkami ciężkości. Skupienia łączy się na podstawie minimalnej odległości obiektu od środka ciężkości danej klasy. Proces tworzenia grup (skupień) ma na celu minimalizację zmienności (wariancji) wewnątrz skupień oraz maksymalizację zmienności (wariancji) między skupieniami.

W kolejnym kroku badania dla całej populacji oraz każdej z wyodrębnionych grup zbudowano ekonometryczny model struktury finansowania inwestycji.

Ze względu na przyjęte założenie o odmienności kształtowania się badanego zjawiska w czasie i przestrzeni do modelu wprowadzono efekty indywidualne α_i dla *i* – tego powiatu ($i = 1, 2, \dots, N$)² oraz efekty czasowe ν_t dla *t* kolejnych okresów badania ($t = 1, 2, \dots, T$). Ogólną postać szacowanego modelu można zapisać następująco:

$$y_{it} = X' \beta + \alpha_i + \nu_t + \varepsilon_{it} \quad [3.]$$

gdzie: X' – macierz zmiennych objaśniających o wymiarach $NT \times k$, ε_{it} – składnik losowy ($\varepsilon_{it} \sim \text{IID}(0, \sigma_\varepsilon^2)$). Parametr α_i (efekt indywidualny) przechwytuje wpływ czynników, które są charakterystyczne dla *i*-tego

¹ Opis metody znaleźć można m.in. w [3, s. 247; 7, s. 89].

² Alternatywnie do modelu można wprowadzić efekty grupowe α_g dla wyodrębnionej grupy powiatów.

obiektu i są stałe w czasie. Natomiast u_t (efekt czasowy) przechwytuje efekty niezmiennie dla obiektów, ale specyficzne ze względu na czas.

Do oszacowania ocen parametrów strukturalnych tak sformułowanego modelu wykorzystano estymator MNK ze zmiennymi sztucznymi (FE – *fixed effect*), w którym to podejściu efekty czasowe i indywidualne traktowane są jako parametry do oszacowania. W alternatywnym podejściu (z efektami losowymi) efekty indywidualne i czasowe traktowane są jako składniki

zmiennej losowej ($\mu_{it} = \alpha_i + \nu_t + \varepsilon_{it}$), a do ich oszacowania wykorzystywany jest estymator UMNK (RE – *random effect*). Założenie o losowym wyrazie wolnym wprowadza się, gdyż traktowany jest on jako kombinacja efektów wielu nieznanymi czynników oddziałujących na modelowany proces. Podejście z efektami losowymi, jest utożsamiane z zerową korelacją pomiędzy nieobserwowalnym efektem i wartościami obserwowalnych zmiennych objaśniających. [1, 2, 5, 8]

Założenie o niezależności efektów indywidualnych i zmiennych objaśniających można zweryfikować za pomocą testu Hausmana (H), 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.

Dla sprawdzenia zasadności wprowadzenia efektów indywidualnych i czasowych wykorzystywany został test F – dla modeli z efektami ustalonymi oraz test Breuscha – Pagana oparty na mnożnikach Lagrange'a – dla modeli z efektami losowymi [omówienie tych testów można znaleźć m.in. w: 1, 2, 5, 8].

3. DANE

W miarę wzrostu dostępności danych przekrojowo-czasowych wzrosło zainteresowanie metodami estymacji tego typu szeregów. Szczególną zaletą ekonometrii danych panelowych jest możliwość uwzględnienia heterogeniczności badanej zbiorowości. Modele ekonometryczne opracowane w oparciu o dane panelowe odzwierciedlają zarówno różnice w rozwoju w przekroju obiektów, jak i odrębności zachowania się jednostek w czasie.

Analiza objęła panel danych o 300 powiatach Polski w latach 1999-2004 (razem 1800 obserwacji). Dla zapewnienia porównywalności danych z analizy wyeliminowane zostały te jednostki samorządowe, które w ciągu badanego okresu zmieniały swój status.³ Dane pochodzą ze sprawozdań z wykonania dochodów i wydatków budżetów oraz zobowiązań – dane Banku Danych Regionalnych (GUS) oraz Ministerstwa Finansów RP.

³ Z badania wyeliminowano następujące powiaty: bieszczadzki, bieruńsko-lędziński, brzeziński, goldapski, leski, łobeski, łódzki wschodni, malborski, nowosolski, olecki, sztumski, wałbrzyski, węgorzewski, wschowski.

Do badania wytypowano 6 zmiennych: wydatki majątkowe z budżetów powiatów (*cMajqt*) oraz pięć zmiennych, będących potencjalnymi źródłami finansowania inwestycji (por. tab. 1). Dla zwiększenia porównywalności danych wszystkie zmienne wyrażono w ujęciu *per capita* (w zł).

Tabela 1. Zestawienie zmiennych modelu

<i>cMajqt</i>	Wydatki majątkowe z budżetu powiatu
<i>cDotInwest</i>	Dotacje celowe na zadania inwestycyjne z budżetu państwa, z funduszy celowych, na dofinansowania zadań realizowanych na podstawie porozumień z innymi jednostkami samorządu terytorialnego
<i>cSubw</i>	Subwencja ogólna
<i>cZobow</i>	Zobowiązania
<i>cWłasne</i>	Dochody własne budżetu powiatów z wyłączeniem środków na dofinansowanie zadań własnych powiatu, dotacji z funduszy celowych i na dofinansowania zadań realizowanych na podstawie porozumień z innymi JST
<i>cSrodki</i>	Środki na dofinansowanie zadań własnych powiatu pozyskane z innych źródeł (bieżące i inwestycyjne)

Źródło: Opracowanie własne.

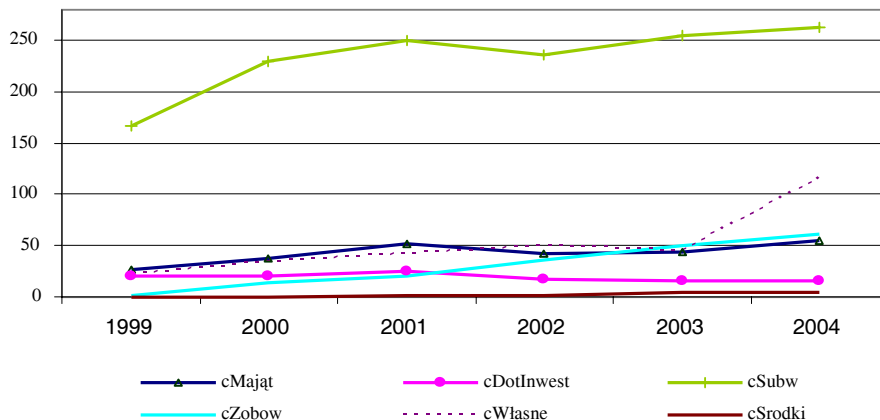
Wymienione grupy dochodów mają różne znaczenia dla polityki i gospodarki finansowej, a także inwestycyjnej powiatów. Dotacje celowe na zadania inwestycyjne (*cDotInwest*) są w całości przeznaczone na inwestycje realizowane przez powiaty. Dochodem o charakterze dotacji (czyli wydatkowanym zgodnie z celem, na który został przekazany) są także środki na dofinansowanie zadań własnych powiatu (bieżące i inwestycyjne) pozyskane z innych źródeł, w tym z budżetu UE oraz instytucji spoza sektora publicznego (*cSrodki*).⁴ W przypadku braku możliwości realizacji inwestycji z dochodów budżetowych władze powiatowe mogą korzystać ze zwrotnych źródeł finansowania (*cZobow*). Dla potrzeb badania zmienna ta została sformułowana w dwojaki sposób: jako bezwzględny poziom zobowiązań na 1 mieszkańca (*cZobow*) lub jako przyrost wielkości zobowiązań na 1 mieszkańca (*cZobow_p*) w stosunku do roku poprzedniego. W tym drugim przypadku zmienna ta jest zdefiniowana następująco:

$$cZobow_p = \begin{cases} cZobow_t - cZobow_{t-1} & \text{dla } t \geq 2000 \\ cZobow_t & \text{dla } t = 1999 \end{cases} \quad t = <1999, 2004> \quad 4.]$$

Takie sformułowanie zmiennej pozwala na wyeliminowanie wpływu poziomu zadłużenia z lat ubiegłych na poziom wydatków majątkowych w okresie bieżącym. Dla 1999 roku przyjęto bezwzględny poziom zadłużenia ze względu na to, że był to pierwszy rok funkcjonowania powiatów, a w związku z tym na okres ten nie mogło mieć wpływu zadłużenie z okresu poprzedniego.

⁴ W latach 1999 i 2000 były to środki na dofinansowanie zadań ze źródeł pozabudżetowych.

Pozostałe dwie zmienne – subwencja ogólna (*cSubw*) i dochody własne (*cWłasne*) – reprezentują te źródła dochodów budżetów powiatów, o których przeznaczeniu decydują władze powiatowe. Subwencja ogólna jest transferem z budżetu państwa o charakterze ogólnym. Jej znaczenie w finansowaniu inwestycji może być większe w powiatach o niskim potencjale dochodów własnych, które jako swoistą rekompensatę niskiego potencjału dochodowego otrzymują większe środki z tytułu subwencji ogólnej.



Źródło: Obliczenia własne.

Rysunek 1. Podstawowe tendencje kształtowania się wybranych grup dochodów i wydatków majątkowych budżetów powiatów w latach 1999-2004 (w zł na mieszkańca)
Na rys. 1 przedstawiono przebieg zmiennych w okresie objętym badaniem.

Jak wynika z zaprezentowanych danych wszystkie wielkości wykazywały tendencję wzrostową za wyjątkiem dotacji celowych, których poziom z roku na rok malał.

4. WYNIKI EKONOMETRYCZNEJ ANALIZY STRUKTURY FINANSOWANIA WYDATKÓW MAJĄTKOWYCH POWIATÓW

W pierwszym kroku analizy na podstawie 6 zmiennych (*cMająt*, *cDotInwest*, *cSubw*, *cZobow*, *cWłasne*, *cSrodki*) dokonano klasyfikacji powiatów. W wyniku klasyfikacji otrzymano grupy powiatów o podobnej strukturze finansowania inwestycji wyrażonej poziomem wydatków majątkowych oraz potencjalnych źródeł ich finansowania. Wyniki klasyfikacji podano w tab. 2.

Ze względu na przebieg analizy ważne było przeprowadzenie klasyfikacji w sposób umożliwiający zachowanie struktury panelu, a więc przedmiotem klasyfikacji został powiat niezależnie od okresu badania.

Przeprowadzenie klasyfikacji dla danych w postaci pełnego panelu oznacza, że do poszczególnych grup przyporządkowywane są informacje o zmiennych dla powiatu dla każdego okresu oddzielnie. Może się zdarzyć, że dla t okresów badania informacja o jednym obiekcie trafi do k różnych grup. Aby tego uniknąć zmienne zostały wyrażone jako przeciętny poziom zjawiska w badanym okresie w n -tym powiecie. Tak więc przedmiotem klasyfikacji była informacja o średnim poziomie poszczególnych zmiennych na przestrzeni lat 1999-2004 w powiecie. Niedoskonałością takiego podejścia jest nieuwzględnienie możliwości wystąpienia odmiennych struktur w kolejnych latach, a także wymusza ono odstępianie od przyjętego wcześniej założenia o zróżnicowaniu przebiegu zjawiska w czasie.

Tabela 2. Wyniki klasyfikacji powiatów według struktury finansowania inwestycji

Wyszczególnienie	Grupa I	Grupa II	Grupa III	Grupa IV	Grupa V	Grupa VI
Zmienne klasyfikujące						
<i>cMająte</i>	56,40	30,14	37,95	44,80	238,83	28,78
<i>cDotnwest</i>	12,96	10,10	14,71	15,34	211,54	10,49
<i>cSubw</i>	239,47	244,85	273,47	252,18	261,08	170,30
<i>cZobow</i>	46,21	28,42	20,32	82,34	28,80	15,14
<i>cWłasne</i>	48,24	72,76	47,31	49,66	55,29	45,60
<i>cSrodki</i>	9,19	1,28	1,78	2,16	3,25	1,60
Pozostałe charakterystyki						
Liczba powiatów (%)	18 (6)	54 (18)	92 (31)	40 (13)	10 (3)	86 (29)
Dochody ogółem <i>per capita</i> w zł	438,07	524,26	490,95	497,74	650,70	423,48
Wydatki inwestycyjne w wydatkach ogółem w %	11,0	5,4	7,1	8,4	30,8	7,7
Wskaźnik dotacje inwestycyjne do wydatki majątkowe w %	23,0	33,5	38,8	34,2	88,6	36,5

Wytłuszczono najwyższy poziom zmiennej.

Źródło: Obliczenia własne z wykorzystaniem m.in. programu STATISTICA.

Podstawowym problemem w klasyfikacji obiektów na podstawie wielowymiarowej zmiennej jest ustalenie liczby klas obiektów K . W badaniu przyjęto, że liczba klas nie powinna być zbyt duża, aby można było łatwo określić podstawowe charakterystyki rozpatrywanych grup względem siebie. Początkowo rozpatrywano 4 klasy, jednakże otrzymane wyniki były niezadowolające. Ostatecznie ustalono 6 grup powiatów. Podział na większą ilość grup nie przyniósł znaczącej poprawy otrzymanych klas.

Otrzymana klasyfikacja charakteryzuje się wysokim poziomem zróżnicowania średnich wartości zmiennych w każdej z badanych grup. Dzięki temu możliwe jest zdefiniowanie grup powiatów według przeciętnego

poziomu poszczególnych zmiennych. Charakterystykę poszczególnych skupień podano poniżej.

Grupa pierwsza obejmuje powiaty charakteryzujące się relatywnie wysokim poziomem wydatków majątkowych na 1 mieszkańca. Wydatki majątkowe finansowane są w niewielkim stopniu z dotacji celowych (jedynie w 23%). Jednocześnie powiaty te otrzymują najwyższe środki na dofinansowanie zadań własnych powiatów z innych źródeł (w tym na zadania inwestycyjne). Ogólnie powiaty te charakteryzują się niskim potencjałem dochodowym mierzonym wielkością dochodów ogółem *per capita* oraz relatywnie wysokim poziomem zobowiązań. **Grupa druga** obejmuje powiaty, które w badanym okresie realizowały relatywnie niskie wydatki majątkowe. Powiaty te charakteryzowały się relatywnie dużym potencjałem dochodowym, mierzonym zarówno poziomem dochodów ogółem *per capita*, jak i najwyższymi dochodami własnymi *per capita* spośród wszystkich grup. Jednocześnie zrealizowały one najniższe wpływy z tytułu dotacji celowych na cele inwestycyjne i środków na dofinansowanie zadań własnych powiatu. W **grupie trzeciej** znalazły się powiaty o umiarkowanym poziomie wydatków majątkowych. Cechą charakterystyczną tych jednostek jest najwyższy spośród wszystkich grup poziom zrealizowanych wpływów z tytułu subwencji ogólnej, niski poziom zadłużenia oraz niski poziom zmiennej *cSrodki*. **Grupa czwarta** obejmuje powiaty o stosunkowo wysokim poziomie wydatków majątkowych. Powiaty te charakteryzowały się wysokim poziomem zadłużenia. **Grupa piąta** obejmuje powiaty o najwyższym poziomie wydatków majątkowych, które w blisko 90% znalazły pokrycie w dotacjach na cele inwestycyjne. Jednocześnie powiaty te zrealizowały w badanym okresie relatywnie wysokie wpływy z tytułu dochodów własnych *per capita*. **Grupę szóstą** tworzą powiaty o najniższych wydatkach majątkowych i jednocześnie najniższym potencjale dochodowym ze względu na wszystkie rozpatrywane źródła dochodów budżetowych. Jednocześnie charakteryzują się one najniższym poziomem zadłużenia w ujęciu *per capita*.

Dla wszystkich powiatów, a także dla każdej z grup oszacowano liniowe modele wydatków majątkowych *per capita* postaci:

$$cMaj_{it} = b_1 cDotInwest_{it} + b_2 cSubw_{it} + b_3 cZobow_{pit} + b_4 cWlasne_{it} + b_5 cSrodki_{it} + b_i + v_t + \varepsilon_{it} \quad [5.]$$

Wyniki oszacowania z wykorzystaniem estymatora MNK ze zmiennymi sztucznymi oraz UMNK podano w tab. 3. W tabeli zaprezentowano wyniki z wykorzystaniem estymatora wskazanego przez test Hausmana jako efektywniejszy. Dla większości modeli okazał się nim estymator z efektami losowymi (modele dla grup od I do V). We wszystkich modelach efekty indywidualne b_i i czasowe v_t okazały się istotne.

Wyniki analizy ekonometrycznej wskazują, że największym „generatorem” inwestycji w większości grup powiatów (za wyjątkiem grupy V) są środki pozyskiwane z innych źródeł na zadania własne (*cSrodki*). Świadczą o tym oceny parametrów strukturalnych znacznie powyżej jedności. Oznacza to, że zwiększenie wpływów z tego źródła powoduje wzrost wydatków majątkowych więcej niż proporcjonalnie. Największe znaczenie

dla wielkość zrealizowanych wydatków majątkowych miały *cSrodki* w grupie powiatów o niskim potencjale dochodowym (grupa VI) oraz grupa VI o stosunkowo wysokim poziomie wydatków majątkowych i wysokim poziomie zadłużenia. Zwiększenie wpływów z tytułu środków na zadania własne w tych grupach powiatów o 1 złoty powodowało wzrost wydatków majątkowych o około 2 złote *ceteris paribus*. W sytuacji ograniczonych środków finansowych z własnych źródeł finansowania, niskiego poziomu dotacji celowych, środki na zadania własne (w tym z UE) stały się dla tych jednostek lokalnych bodźcem i jednocześnie atrakcyjnym źródłem finansowania inwestycji. Natomiast najniższy wpływ (poniżej jedności) odnotowano dla grupy V, w której dominującym źródłem inwestycji są dotacje celowe. W tej grupie wzrost środków na dofinansowanie zadań własnych powiatu nie pełnił roli „generatora” wydatków majątkowych (ocena parametru strukturalnego poniżej jedności).

Tabela 3. Wyniki oszacowania modeli finansowania wydatków majątkowych dla 6 grup powiatów

Wyszczególnienie	Całość	Grupa I	Grupa II	Grupa III	Grupa IV	Grupa V	Grupa VI
<i>cDotIn</i>	1,002* (0,02)	0,853* (0,19)	0,698* (0,06)	1,018* (0,03)	0,996* (0,06)	1,028* (0,01)	1,064* (0,03)
<i>cSub</i>	0,118* (0,03)	<i>0,137</i> (0,08)	0,059** (0,02)	0,123* (0,02)	<i>0,002</i> (0,05)	0,116** (0,05)	0,1** (0,04)
<i>cZob_p</i>	0,315* (0,04)	0,247* (0,07)	0,305* (0,04)	0,255* (0,03)	0,435* (0,04)	0,099** (0,04)	0,395* (0,04)
<i>cWł</i>	0,199* (0,04)	<i>0,187</i> (0,12)	0,141* (0,03)	0,13** (0,04)	0,309** (0,1)	0,2** (0,06)	0,216* (0,04)
<i>cSrod</i>	1,55* (0,14)	1,612* (0,20)	1,316* (0,29)	1,45* (0,17)	2,037* (0,34)	0,907* (0,27)	2,017* (0,15)
<i>R²</i>	0,86	0,679	0,576	0,77	0,606	0,986	0,893
<i>NT</i>	1800	108	324	552	240	60	516
<i>H (p-val)</i>		4,88 (0,43)	7,04 (0,218)	10,93 (0,053)	7,79 (0,168)	0,98 (0,964)	

** - ocena istotna przy poziomie 0,05; * - ocena istotna przy poziomie poniżej 0,001.

W nawiasach przy ocenach parametrów strukturalnych podano wartości błędów średnich ocen. W ostatnim wierszu podano wartości statystyki *H* i odpowiadające jej *p-value*.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Jedynie w trzech grupach powiatów (grupa III, V, VI) udało się zaobserwować efekt „generowania” przez dotacje celowe wydatków majątkowych w większym stopniu niż następuje ich przyrost. W pozostałych grupach ich wpływ był poniżej jedności.

Zmienna wyrażająca zwiększenie zobowiązań miała istotny wpływ na wielkość wydatków majątkowych w każdej z analizowanych grup powiatów. Przy czym jej wpływ był najwyższy w grupie IV, tj. w powiatach o najwyższym poziomie zadłużenia. Najmniejsze znaczenie dla wydatków

majątkowych miała ta zamienna w grupie V z dominującą rolą dotacji w strukturze finansowania dotacji.

Subwencja ogólna miała niewielki, dodatni wpływ na zrealizowane wydatki majątkowe w czterech spośród 6 badanych grup. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę wysokie wartości jakie ona przyjmuje, jej relatywny wpływ jest na znacznie wyższym poziomie.

Jedynie w grupie I – przy standardowym poziomie istotności 0,05 – nie udało potwierdzić się istnienia zależności między poziomem dochodów własnych a wielkością ponoszonych wydatków majątkowych. W pozostałych grupach odnotowano istotny, dodatni wpływ. Najwyższy wpływ miał poziom dochodów własnych dla wydatków majątkowych powiatów grupy IV. Zwiększenie wpływów z tytułu dochodów własnych o 1 zł wpływało na zwiększenie wydatków majątkowych o około 0,309 zł *ceteris paribus*.

5. WNIOSKI

Ogólnie biorąc, wyniki badania struktury wydatków majątkowych z budżetów powiatów można podsumować w następujący sposób:

- przeprowadzona klasyfikacja wpłynęła na wyniki analizy w grupach powiatów,
- środki na dofinansowanie zadań własnych powiatu i dotacje celowe dla większości grup powiatów pełniły rolę „generatora” wydatków majątkowych, tzn. że ich pojawienie się zwiększało wydatki majątkowe w sposób więcej niż proporcjonalny (wzrost dotacji o jeden zł powodował wzrost wydatków majątkowych o więcej niż 1 zł),
- w wybranych grupach powiatów udało się potwierdzić związek subwencji ogólnej i wydatków majątkowych, przy czym wpływ przy poziomie istotności 0,001 odnotowano jedynie w grupie III, tj. powiatów realizujących najwyższe wpływy z tego tytułu,
- w większości wyodrębnionych grup powiatów można potwierdzić statystycznie istotną relację między dochodami własnymi a wydatkami majątkowymi,
- we wszystkich modelach efekty indywidualne i czasowe okazały się istotne, świadczy to o zasadności wprowadzenia do modelu efektów specyficznych dla powiatów oraz czasowych; zróżnicowanie czynników lokalnych ma istotne znaczenie dla kształtowania się badanych relacji.

LITERATURA:

- [1] Baltagi B. H., *Econometric Analysis of panel data*, Third edition, John Wiley & Sons, Ltd.

- [2] Dańska B., *Przestrzenno-czasowe modelowanie zmian w działalności produkcyjnej w Polsce. Zastosowanie modeli panelowych*, Absolwent, Łódź 2000.
- [3] Dziechciarz J. (red.), *Zbiór zadań z ekonometrii*, Wyd. AE, Wrocław 2000.
- [4] Dziechciarz J., *Ekonometryczne modelowanie procesów gospodarczych. Modele ze zmiennymi i losowymi parametrami*, Monografie i opracowania nr 95, Wrocław 1993.
- [5] Greene W. H., *Econometric analysis*, Pearson Education International, New Jersey 2003.
- [6] Holz-Eakin D., W. Newey, H. S. Rosen, *The expenditures nexus: evidence from local government data*, "International Economic Review", vol. 30. No. 2. May 1989, s. 415-429.
- [7] Ostasiewicz W. (red.), *Statystyczne metody analizy danych*, Wyd. AE, Wrocław 1999.
- [8] Verbeek M., *A guide to modern econometric*, John Wiley & Sons. 2000.

STRESZCZENIE

W pracy przedstawiono wyniki analizy struktury finansowania wydatków majątkowych w powiatach Polski w latach 1999-2004. Badanie miało na celu identyfikację źródeł finansowania wydatków majątkowych z budżetów powiatów i próbę odpowiedzi na pytanie, w jakim sposób inwestycje realizowane przez powiaty są powiązane ze strukturą dochodów? Do badania wykorzystano ekonometryczne modele dla danych panelowych oraz metody klasyfikacji. Szczególną zaletą ekonometrii danych panelowych jest możliwość uwzględnienia heterogeniczności badanej zbiorowości w czasie i przestrzeni, co pozwoliło na uwzględnienie w badaniu specyficznych dla poszczególnych jednostek uwarunkowań lokalnych oraz zmian zachodzących w czasie.

SUMMARY

Property expenses of districts – econometric analysis using panel data

The article presents analysis results referring to the structure of financing property expenses in Polish districts in the years 1999-2004. The study aimed at the identification of sources related to financing property expenses from district budgets and an attempt to answer the question in what way the investments carried out by districts are related to the structure of revenues. Econometric models for panel data and classification methods were used for the research. The special advantage of panel data

econometrics is an opportunity to consider the heterogeneity of the studied group in time and space, which allowed for taking into account in the study the specific local conditions and changes occurring in time for the given units.



Aleksander Piotr Dolata*

Ubezpieczenia finansowe i ich rozwój w Polsce w latach 1994 – 2006

WSTĘP

W miarę rozwoju gospodarki rynkowej procesy zarządzania przedsiębiorstwem komplikują się ze względu na znaczną zmienność warunków jego działania oraz wzrastającą konkurencję. W związku z tym, wszelkie decyzje, dotyczące zarządzania ryzykiem przez przedsiębiorstwo, stają się coraz bardziej istotne i skomplikowane.

Jedną z możliwych metod zarządzania ryzykiem są ubezpieczenia, które oferują ochronę ubezpieczeniową za cenę składki ubezpieczeniowej. Metoda ta polega na tym, że przedsiębiorstwo zabezpiecza się przed ryzykiem poprzez transfer tego ryzyka na zakład ubezpieczeń, ponosząc pewien koszt.

Jedną z najbardziej popularnych i najczęściej stosowanych metod transferu ryzyka jest ubezpieczenie. Posiadanie polisy ubezpieczeniowej jest jedną z możliwości kontroli finansowych aspektów nieznanej przyszłości, w pewnych ściśle określonych przypadkach. Opłacenie składki ubezpieczeniowej daje możliwość przesunięcia, przeniesienia ryzyka poniesienia szkody z ubezpieczającego na ubezpieczyciela. Posiadacz polisy, który wykupił ubezpieczenie pełne, zastępuje za pomocą ubezpieczenia nieznaną wielkość straty znanym kosztem tj. kosztem polisy.

Podstawowym podziałem ubezpieczeń jest podział na ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenia gospodarcze oraz na ubezpieczenia obowiązkowe i ubezpieczenia dobrowolne¹.

* magister ekonomii, magister filologii – język biznesu, współpracuje z Wałbrzyską Wyższą Szkołą Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wydział Zarządzania, Administracji i Informatyki; SC. „ANNA” Biuro Rachunkowe w Opolu, A. Sitarczyk-Czajkowska i C. Czajkowski, samodzielny księgowy.

¹ Kufel-Siemieńska A.: Podział ubezpieczeń, [w:] Ubezpieczenia gospodarcze, red. T. Sangowski, Poltext, Warszawa 2000, s. 143 – 144.

Charakterystyczną cechą ubezpieczeń gospodarczych jest to, że w większości przypadków są one ubezpieczeniami dobrowolnymi, polegającymi na tym, że ubezpieczający sam decyduje o swoich potrzebach związanych z ubezpieczeniem poszczególnych przedmiotów ryzyka².

Podstawowym celem ubezpieczeń gospodarczych jest realizowanie ochrony ubezpieczeniowej. Jednakże, pełnią one również inne funkcje wynikające z przynależności do szeroko rozumianego systemu finansowego państwa, które nazywane są funkcjami finansowymi.

W 1989 r. w Polsce stworzona została możliwość przełamywania monopolu państwa w zakresie działalności ubezpieczeniowej³. Nowo powstałe zakłady ubezpieczeń tworzyły swoją ofertę w odpowiedzi na popyt zgłaszany z rynku, wprowadzając coraz odważniej nie wykorzystywane do tej pory instrumenty finansowe⁴.

Bardzo duży wpływ na rozwój rynku ubezpieczeń finansowych, miała ustawa z 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej⁵. W ustawie tej utrzymano podział ubezpieczeń na osobowe i majątkowe. W ramach ubezpieczeń majątkowych wyróżnia się ubezpieczenia:

- rzeczowe,
- od odpowiedzialności cywilnej,
- finansowe
- inne.

Ubezpieczenia rzeczowe zapewniają prawo ubezpieczonego do kompensacji materialnej i wyrażonej w pieniądzu straty poniesionej w wyniku zajścia wypadku określonego w umowie. Ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej i prawnej kompensują stratę (wycenioną) poniesioną przez osoby trzecie. Natomiast całkowicie inaczej przedstawia się sytuacja w przypadku ubezpieczeń finansowych, które to chronią zazwyczaj przyszły, założony i ostateczny wynik kontraktu zawartego między określonymi podmiotami. Można stwierdzić, iż istotą ubezpieczeń finansowych jest ochrona osiągnięcia przez ubezpieczonego, założonego wyniku ekonomicznego⁶.

² Sangowski T.: Charakterystyka podstawowych produktów na polskim rynku ubezpieczeniowym, [w:] *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych (pośrednika ubezpieczeniowego)*, SAGA, Poznań 2000, s. 200 – 201.

³ Ustawa z dnia 20 września 1984 r. o ubezpieczeniach majątkowych i osobowych (DzU z 1984 r. nr 45, poz. 242 i z 1989 r. nr 30, poz. 160).

⁴ Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe, red. Holly R., Poltext, Warszawa 2003, s.19.

⁵ Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU z 1996 r. nr 11, poz. 62, z 1997 r. nr 43, poz. 272, nr 88, poz. 554, nr 107, poz. 685, nr 121, poz. 769 i 770, nr 139, poz. 934, z 1998 r. nr 155, poz. 1015, z 1999 r. nr 49, poz. 483, nr 101, poz. 1178, nr 110, poz. 1255, z 2000 r. nr 43, poz. 483, nr 48, poz. 552, nr 70, poz. 819, nr 114, poz. 1193, nr 116, poz. 1216, z 2001 r. nr 37, poz. 424, nr 88, poz. 961, nr 100, poz. 1084, nr 110, poz. 1189, z 2002 r. nr 25, poz. 253, nr 41, poz. 365, nr 153, poz. 1271, z 2003 r. nr 50, poz. 424, nr 60, poz. 535).

⁶ Ubezpieczenia finansowe i gwarancje..., s. 26.

UBEZPIECZENIA FINANSOWE I ICH FORMY

Należy podkreślić, iż w ustawie tej wyodrębniono ubezpieczenia finansowe jako szczególną grupę ubezpieczeń działu II – „pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe” ze względu na wysoki stopień złożoności oraz wielość procesów zarówno gospodarczych, jak i politycznych, mających bezpośredni bądź pośredni wpływ na nie⁷.

Istotnym elementem wyróżniającym tę grupę ubezpieczeń jest fakt, iż w znacznie mniejszym stopniu podlegają one prawu wielkich liczb. Wynika to z tego, iż ubezpieczane ryzyka w tej grupie ubezpieczeń mają swoje źródło w złożonych i często niemożliwych do przewidzenia procesach ekonomicznych czy politycznych, co sprawia trudność w zaobserwowaniu statystycznych prawidłowości. Z tego też powodu decyzje o przyjęciu lub odrzuceniu ryzyka przez ubezpieczyciela podejmowane są z zachowaniem szczegółowej selekcji i opierają się na analizie pojedynczych wniosków o ubezpieczenie. Każdy klient, chcący skorzystać z ubezpieczeń finansowych, podlega szerokiej weryfikacji poprzez zbierane informacje (często z różnych niezależnych źródeł) oraz na bazie dostarczonych dokumentów finansowych przeprowadzana jest dokładna analiza zagrożeń, dotyczących się zarówno wnioskodawcy, jak i samej planowanej transakcji gospodarczej (swego rodzaju studium przypadku)⁸.

Cechą wyróżniającą ubezpieczenia finansowe od pozostałych jest także ściśle przestrzegane prawo zakładu ubezpieczeń do regresu. Zapisy zabezpieczające roszczenia zwrotne zakładu stanowią nieodłączny element ubezpieczenia. W przypadku gwarancji ubezpieczeniowej zapisy dotyczące regresu są przedmiotem odrębnej umowy, która jest zawierana równolegle z wydaniem gwarancji⁹.

Istotnym elementem ubezpieczeń finansowych jest ich zależność od wahań koniunkturalnych, wskutek czego w fazach rozkwitu i ożywienia dostrzegalny jest wyraźny rozwój tej dziedziny ubezpieczeń, natomiast w sytuacjach załamania się koniunktury gospodarczej występuje spadek zainteresowania produktami oraz wzrost szkodowości, a co za tym idzie, wypłacanych odszkodowań¹⁰.

Do ubezpieczeń finansowych zalicza się¹¹:

- ubezpieczenie kredytu, w tym:
 - ogólnej niewypłacalności,
 - kredytu eksportowego,

⁷ Michalik L., Seliga D.: Ubezpieczenia finansów, [w:] Podstawy ubezpieczeń tom II – produkty, red. J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2002, s. 284.

⁸ Tamże: s. 26.

⁹ Tamże: s. 26 – 27.

¹⁰ Tamże: s.27.

¹¹ Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej, załącznik: Podział ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń, Dział II Pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe, grupa 14, 15 i 16. Podział ten utrzymany został w Ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU z 2003 r. nr 124, poz. 1151, z 2004 r. nr 91, poz. 870, nr 96, poz. 959, z 2005 r. nr 48, poz. 447, nr 83, poz. 719, nr 143, poz. 1204, nr 167, poz. 1396, nr 183, poz. 1538, nr 184, poz. 1539, z 2006 r. nr 157, poz. 1119, z 2007 r. nr 50, poz. 331, nr 82, poz. 557, nr 102, poz. 691).

- spłaty rat,
 - kredytu hipotecznego,
 - kredytu rolniczego,
- gwarancję ubezpieczeniową:
 - bezpośrednia,
 - pośrednia,
- ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych, w tym:
 - ryzyka zatrudnienia,
 - niewystarczającego dochodu,
 - złych warunków atmosferycznych,
 - utraty zysków,
 - stałych wydatków ogólnych,
 - nieprzewidzianych wydatków handlowych,
 - utraty wartości rynkowej,
 - utraty stałego źródła dochodu,
 - pośrednich strat handlowych (poza wymienionymi),
 - innych strat finansowych.

Ze względu na formę realizowanej ochrony ubezpieczeniowej, ubezpieczenia finansowe można podzielić na:

- umowy ubezpieczenia,
- gwarancje ubezpieczeniowe.
- Wśród umów ubezpieczenia można wyróżnić:
 - ubezpieczenie pojedynczej transakcji, które polegają na tym, że przedmiotem ubezpieczenia są zobowiązania finansowe jednego dłużnika, dotyczące jednej transakcji (polisa pojedyncza);
 - ubezpieczenie wielu transakcji zrealizowanych na podstawie jednego kontraktu – ma ona miejsce wówczas gdy z jednym dłużnikiem realizuje się więcej transakcji np. wszystkie transakcje handlowe z jednym odbiorcą;
 - umowy portfelowej czyli takiej, która dotyczy wielu transakcji z wieloma odbiorcami (polisa zbiorowa).

Umowa ubezpieczenia może być zawarta bądź przez wierzyciela bądź to przez dłużnika. Umowa z wierzycielem (kredytodawcą) charakteryzuje się tym, że jest zawierana pomiędzy zakładem ubezpieczeń a wierzycielem, czyli podmiotem, który ponosi ryzyko. W związku z tym wierzyciel jest jednocześnie ubezpieczającym i ubezpieczonym. Należy zaznaczyć, że w tym przypadku pomiędzy zakładem ubezpieczeń a dłużnikiem czy dłużnikami nie zachodzą bezpośrednie powiązania¹².

Inaczej przedstawia się sytuacja w przypadku zawierania umowy z dłużnikiem (odbiorcą). Polega ona na tym, że jest zawierana pomiędzy zakładem ubezpieczeń a dłużnikiem, czyli podmiotem, który stwarza ryzyko. Ubezpieczającym w tym przypadku jest dłużnik, a ubezpieczonym wierzyciel (w razie wypadku ubezpieczeniowego to jemu zakład ubezpieczeń wypłaca odszkodowanie). Wynika z tego, że jest to typ umowy zawieranej na rzecz osoby trzeciej.

¹² Michalik L., Seliga D.: Ubezpieczenia finansowe..., s. 289 – 290.

Gwarancje ubezpieczeniowe stanowią specyficzną i odrębną grupę produktów ubezpieczeniowych w ramach ubezpieczeń finansowych. Aby zakłady ubezpieczeń mogły je prowadzić, muszą posiadać zezwolenie ministra finansów¹³. Gwarancja ubezpieczeniowa jest pewnego rodzaju zapewnieniem, gwarancją wykonania zobowiązania. Jednakże nie została ona w żaden sposób zdefiniowana poprzez ustawę o działalności ubezpieczeniowej z 1990 r. jak i z 2003 r., ani poprzez kodeks cywilny¹⁴.

Gwarancja ubezpieczeniowa – to oświadczenie woli zakładu ubezpieczeń (gwaranta), który zobowiązuje się do spełnienia określonego świadczenia pieniężnego na rzecz gwarantariusza (wierzyciela, beneficjenta gwarancji) w przypadku, gdy dłużnik (zobowiązany nazywany też zleceniodawcą gwarancji) nie wywiąże się z przyjętego zobowiązania wobec beneficjenta gwarancji. Gwarancja ubezpieczeniowa zabezpiecza określony stosunek prawny (i wynikające z niego zobowiązania), zawarty pomiędzy gwarantariuszem (beneficjentem gwarancji) a zobowiązanym – zleceniodawcą gwarancji. W Polsce – w odróżnieniu od systemów funkcjonujących w niektórych krajach – zobowiązanie zakładu ubezpieczeń, wynikające z gwarancji, zawsze ma charakter pieniężny polegający na zapłacie sumy gwarancyjnej w przypadku niewystąpienia gwarantowanego rezultatu¹⁵.

Gwarancje można podzielić na:

- gwarancje bezpośrednie,
- gwarancje pośrednie.

Gwarancje bezpośrednie charakteryzują się tym, że są wystawiane bezpośrednio na rzecz beneficjenta,

Gwarancje pośrednie są zabezpieczeniem dla pewnych instytucji (np. banku), która wystawia gwarancję bezpośrednio na rzecz ostatecznego beneficjenta. Ten rodzaj gwarancji jest przydatny w momencie, gdy np. beneficjent ma możliwość akceptowania gwarancji wystawionych tylko i wyłącznie przez wyraźnie wskazanych gwarantów, a do których określony zakład ubezpieczeń nie należy, bądź w sytuacji, gdy zakład ubezpieczeń nie może wystawić gwarancji bezpośredniej, bowiem w kraju ostatecznego beneficjenta przepisy prawa zakazują honorowania gwarancji wydanych przez podmioty zagraniczne¹⁶.

¹³ Dotyczy grupy 15 w dziale II wskazanej w załączniku do ustawy o działalności ubezpieczeniowej.

¹⁴ W polskim ustawodawstwie została jedynie zdefiniowana gwarancja bankowa, która mimo tego, że jest instrumentem prawa bankowego to w swej istocie nie różni się od gwarancji ubezpieczeniowej, art. 81, Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (DzU z 2002 r. nr 72, poz. 665, nr 126, poz. 1070, nr 141, poz. 1178, nr 144, poz. 1208, nr 153, poz. 1271, nr 169, poz. 1385 i poz. 1387, nr 241, poz. 2074, z 2003 r. nr 50, poz. 424, nr 60, poz. 535, nr 65, poz. 594, nr 228, poz. 2260, nr 229, poz. 2276, z 2004 r. nr 64, poz. 594, nr 68, poz. 623, nr 91, poz. 870, nr 96, poz. 959, nr 121, poz. 1264, nr 146, poz. 1546, nr 173, poz. 1808, z 2005 r. nr 83, poz. 719, nr 85, poz. 727, nr 167, poz. 1398, nr 183, poz. 1538, z 2006 r. nr 104, poz. 708, nr 157, poz. 1119, nr 190, poz. 1401, nr 245, poz. 1775, z 2007 r. nr 42, poz. 272, nr 112, poz. 769).

¹⁵ Jest to zgodne z treścią „Jednolitych reguł zadań gwarancyjnych” przyjętych w 1991 r. przez Międzynarodową Izbę Handlową, zob. Ubezpieczenia finansowe i gwarancje..., s. 79.

¹⁶ Michalik L., Seliga D.: Ubezpieczenia finansowe..., s. 293.

Gwarancje bezpośrednie i gwarancje pośrednie można dzielić i klasyfikować w różnoraki sposób. Do powszechnie stosowanych podziałów można zaliczyć podział na:

- gwarancje odwołalne i gwarancje nieodwołalne,
- gwarancje nieodnawialne i gwarancje odnawialne
- gwarancje warunkowe i gwarancje bezwarunkowe.

Gwarancje odwołalne to takie gwarancje, które mogą być przerwane, zerwane podczas trwania jej, jednakże z treści gwarancji musi wyraźnie wynikać możliwość jej odwołania. Natomiast gwarancje nieodwołalne to takie, w których gwarant nie ma prawa do wycofania się z przyjętego na siebie zobowiązania, chyba że beneficjent wyrazi na to pisemną zgodę¹⁷.

Gwarancje nieodnawialne to takie, które dotyczą jednego konkretnego zobowiązania, np. określonego przetargu. Jeśli chodzi o gwarancje odnawialne (obrotowe), polegają one na obejmowaniu gwarantowania w ramach limitu gwarancyjnego. Limit gwarancyjny ma charakter odnawialny, co oznacza, że w okresie obowiązywania umowy o udzielenie gwarancji, w miejsce wygasłych gwarancji, mogą być udzielone następne. Gwarancje te dotyczą np. zapłaty za dostawę w ustalonym terminie¹⁸.

Gwarancje warunkowe charakteryzują się tym, że ich realizacja może nastąpić wyłącznie na skutek spełnienia się określonych w treści gwarancji warunków, np. niewykonanie zobowiązania powinno być potwierdzone przez obiektywnego eksperta lub orzeczone wyrokiem sądowym¹⁹.

Natomiast w przypadku gwarancji bezwarunkowych (nazywanych także gwarancjami płatnymi na pierwsze żądanie) gwarant zobowiązany jest wypłacić określoną w gwarancji kwotę po otrzymaniu od beneficjenta gwarancji wezwania do zapłaty. W tym przypadku gwarancja się realizuje bez konieczności ziszczenia się jakichkolwiek warunków²⁰.

PRODUKTY UBEZPIECZEŃ FINANSOWYCH

W praktyce wyróżnia się następujące produkty ubezpieczeń finansowych:

- ubezpieczenie kredytu,
- ubezpieczenia należności,
- gwarancje ubezpieczeniowe,
- ubezpieczenie kontraktu eksportowego,
- ubezpieczenia innych ryzyk finansowych.

Ubezpieczenie kredytu może być rozumiane w dwojaki sposób: po pierwsze jako ubezpieczenie kredytu bankowego, czyli finansowego, bądź jako ubezpieczenie tzw. kredytu kupieckiego (towarowego), który polega na sprzedaży towarów lub świadczeniu usług z odroczonym terminem płatności.

¹⁷ Michalik L., Seliga D.: Ubezpieczenia finansowe..., s. 293.

¹⁸ Ubezpieczenia finansowe i gwarancje..., s. 90.

¹⁹ Tamże: s. 89.

²⁰ Tamże: s. 89.

W literaturze wymieniane są również ubezpieczenia kredytu zaliczkowego oraz kredytu kaucyjnego, które najczęściej przyjmują formę gwarancji ubezpieczeniowej²¹.

Ubezpieczenie kredytu finansowego można podzielić na²²:

- ubezpieczenie kredytu zaciągniętego przez podmioty prowadzące działalność gospodarczą, którego przedmiotem jest spłata zaciągniętego kredytu. Polega on na tym, że suma ubezpieczenia, która stanowi górną granicę odpowiedzialności zakładu, nie może przekroczyć kwoty kredytu powiększonej o należne odsetki, prowizje i inne opłaty bankowe. Okres trwania ubezpieczenia zazwyczaj pokrywa się z okresem, na jaki został udzielony kredyt, a polisa ubezpieczeniowa stanowi jedno z zabezpieczeń spłaty kredytu przyjmowanych przez bank;
- ubezpieczenie kredytu zaciągniętego przez osoby fizyczne (zazwyczaj konsumpcyjnego), który funkcjonuje w tej samej formie co ubezpieczenie kredytu na finansowanie działalności gospodarczej;
- ubezpieczenie kredytu hipotetycznego, które najczęściej jest zabezpieczeniem kredytu do czasu ustanowienia zabezpieczenia hipotetycznego.

Znacznie bardziej popularnym ubezpieczeniem, jest ubezpieczenie kredytu kupieckiego. Może być one zawierane zarówno dla transakcji z jednym odbiorcą, jak i transakcji z wieloma odbiorcami. Ubezpieczenie kredytu kupieckiego można zawierać w formie:

- umowy z wierzycielem,
- umowy z dłużnikiem.

Umowa z dłużnikiem występuje wtedy, gdy w umowie handlowej zawartej między wierzycielem, czyli podmiotem udzielającym kredytu kupieckiego a dłużnikiem, czyli zaciągającym kredyt znajduje się zapis mówiący, iż warunkiem sprzedaży z odroczonym terminem płatności jest przedłożenie zabezpieczenia w postaci polisy ubezpieczeniowej²³.

Drugą możliwością ubezpieczenia kredytu kupieckiego jest zawarcie umowy między zakładem ubezpieczeń a wierzycielem. Ma to miejsce wtedy, gdy wierzycielowi bardziej zależy niż dłużnikowi na zawarciu transakcji handlowej, i gdy chce on być ubezpieczony przed jego niewypłacalnością (będącej skutkiem np. czasowej utraty płynności). W tych sytuacjach wskazane jest, aby dłużnik nie wiedział, iż jego zobowiązania w stosunku do wierzyciela objęte są ochroną ubezpieczeniową. Za pomocą takiej formy ubezpieczenia kredytu kupieckiego, wierzyciel może ubezpieczyć należności od wszystkich lub określonej grupy odbiorców.

Ubezpieczenia należności stanowią specyficzną grupą ubezpieczeń finansowych. Wśród nich można wyróżnić przede wszystkim:

- ubezpieczenia należności leasingowych,
- ubezpieczenia należności faktoringowych,
- ubezpieczenia sprzedaży ratalnej.

Przedmiotem umowy należności leasingowych są przysługujące leasingodawcy od leasingobiorcy wierzytelności (czynsze leasingowe), których

²¹ Kukielka J., *Ubezpieczenie kredytu*, CeiRB OLYMPUS, Warszawa 1994, s. 29.

²² Michalik L., Seliga D.: *Ubezpieczenia finansowe...*, s. 294 – 295.

²³ Tamże: s. 295.

terminy płatności oraz wysokość jest określana w zawartej między stronami umowie leasingowej (wg harmonogramu spłat). Ubezpieczenia te, obejmują zazwyczaj główną należność z tytułu zawartej umowy leasingu, bez należności dodatkowych w postaci: odsetek, kar umownych itp. Ochrona ubezpieczeniowa może dotyczyć całości należności wynikającej z umowy, bądź jedynie poszczególnych rat leasingowych. Umowa ubezpieczeniowa może zostać zawarta w formie umowy jednostkowej, bądź w formie umowy generalnej. Ubezpieczenie to może być zawarte przez każdy z podmiotów, biorący udział w tzw. procesie leasingowym tj. przez leasingodawcę, podmiot finansujący (np. bank) lub leasingobiorcę. Jednak bez względu na to, kto ją zawiera, umowa ubezpieczenia należności leasingowych jest zawierana zawsze na rzecz leasingodawcy (finansującego)²⁴.

Przedmiotem należności faktoringowych są przysługujące ubezpieczonemu (faktorowi), wykupione przez niego – na podstawie umowy faktoringu – wierzytelności, które należały do dostawcy (faktora) z tytułu sprzedaży towarów i usług. W roli faktora najczęściej występuje bank. Podobnie jak w przypadku ubezpieczenia kredytu czy ubezpieczenia leasingowego, suma ubezpieczeniowa jest równa należnościom przysługującym ubezpieczonemu (bez należności dodatkowych) oraz umowy ubezpieczenia negocjowane są w sposób indywidualny i najchętniej w wariancie umowy generalnej.

Jak wspomniano, gwarancja ubezpieczeniowa jest jedną z dwóch głównych form ochrony ubezpieczeniowej w ramach ubezpieczeń finansowych. Gwarancje ubezpieczeniowe udzielane są na własny rachunek zakładów ubezpieczeń, ale na zlecenie klienta. Wyróżnia się wiele produktów ubezpieczeniowych w postaci gwarancji, a ich liczba ciągle wzrasta, bowiem przedmiotem gwarancji może być w zasadzie każde zobowiązanie finansowe.

Wraz z rozwojem rynku i jego potrzeb, wzrasta ilość oferowanych gwarancji ubezpieczeniowych. Do najważniejszych z nich można zaliczyć:

- gwarancje zapłaty długu celnego,
- gwarancje kontraktowe,
- gwarancje handlowe (płatnicze).

Zgodnie z przepisami kodeksu celnego²⁵, organy celne mają prawo do żądania odpowiednich zabezpieczeń w celu uchronienia się przed niespłaceniem kwot wynikających z długu celnego. W takim przypadku podmiot dokonujący obrotu towarowego z zagranicą jest zobowiązany do złożenia zabezpieczenia należności celnych. Najczęściej takie zabezpieczenia przybierają formę gwarancji, wystawianych zarówno przez banki, jak i firmy ubezpieczeniowe, znajdujące się na liście uprawnionych gwarantów²⁶.

Gwarancje celne poza zabezpieczeniem długu celnego zabezpieczają również należności podatkowe, które wynikają z mocy ustawy o podatku od towarów i usług²⁷ oraz ustawy o podatku akcyzowym²⁸.

²⁴ Tamże: s. 200 – 202.

²⁵ Ustawa z dnia 19 marca 2004 r. Prawo celne (DzU z 2004 r. nr 68, poz. 622)

²⁶ Michalik L., Seliga D.: Ubezpieczenia finansowe..., s. 301.

²⁷ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (DzU z 2004 r. nr 54, poz. 535, z 2005 r. nr 14, poz. 113, nr 90, poz. 756, nr 143, poz. 1199, nr 179, poz. 1484, z 2006 r. nr 143, poz. 1028 i 1029).

Gwarancje ubezpieczeniowe kontraktowe chronią interes beneficjenta poprzez zabezpieczenie zobowiązań powstałych w wyniku zawartych umów. Do najbardziej ważnych z nich zalicza się gwarancję:

- gwarancję wadialną,
- gwarancję należytego wykonania kontraktu,
- gwarancję powykonawczą (właściwego usunięcia wad i usterek),
- gwarancję zwrotu zaliczki.

Popyt na te produkty w dużym stopniu jest wynikiem prawnych uwarunkowań, mających swoje źródła w ustawie o zamówieniach publicznych²⁹, gdyż obciążał przystępujących do przetargów obowiązkiem wniesienia wadium, a w przypadku wygrania przetargu – obowiązkiem wniesienia zabezpieczenia, odnoszącego się do należytego wykonania zamówienia publicznego.

Gwarancja wadialna, inaczej przetargowa polega na podjęciu zobowiązania przez gwaranta (zakład ubezpieczeń), na żądanie przystępującego do przetargu (zleceniodawcy), na rzecz beneficjenta, czyli podmiotu otwierającego przetarg. Gwarant zobowiązuje się do zapłaty wadium w przypadku naruszenia warunków uczestnictwa w przetargu przez zleceniodawcę³⁰.

Gwarancja należytego wykonania kontraktu odnosi się do sytuacji, w których zleceniodawca wykonania określonych prac zastrzega sobie w umowie konieczność złożenia przez wykonawcę robót zabezpieczenia właściwego wykonania zawartego kontraktu. Przez należyte wykonanie kontraktu rozumie się: prawidłowość rodzajową, ilościową i jakościową oraz dotrzymanie terminu zakończenia. Okres obowiązywania gwarancji pokrywa się zwykle z ustalonym w kontrakcie okresem jego realizacji³¹.

Gwarancja powykonawcza (właściwego usunięcia wad i usterek), służy głównie zabezpieczeniu interesu zleceniodawcy, w przypadku gdyby po zakończeniu kontraktu wynikły pewne usterki bądź wady. Gwarancja ta daje beneficjentowi pewność zabezpieczenia się przed stratami, które mógłby ponieść w przypadku, gdy kontrakt wykonano w terminie i zakresie przewidzianym w umowie, ale jego jakość jest niska, niezgodna z wcześniejszymi ustaleniami, bądź wada ujawniła się po odbiorze końcowym, a dostawca, odmawia bądź nie jest w stanie usunąć usterek w okresie rękojmi. Gwarancje takie mają zazwyczaj długi termin ważności³².

Gwarancja zwrotu zaliczki polega na zabezpieczeniu zleceniodawcy przed niewypłaceniem przez wykonawcę robót zaliczki na poczet wykonania zleconych prac w sytuacji, gdy wykonawca ich nie wykona w ustalonym zakresie.

Należy zaznaczyć, iż zarówno gwarancje zapłaty długu celnego, jak i gwarancje kontraktowe, są najczęściej gwarancjami o charakterze nieodwołalnym, bezwarunkowym, płaconym na pierwsze żądanie.

²⁸ Ustawa z dnia 23 stycznia 2004 r. o podatku akcyzowym (DzU z 2004 r. nr 29, poz. 257, nr 68, poz. 623, z 2005 r. nr 160, poz. 1341, z 2006 r. nr 169, poz. 1199).

²⁹ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (DzU z 2006 r. nr 164, poz. 1163, nr 170, poz. 1217, nr 227, poz. 1658, z 2007 r. nr 64, poz. 427, nr 82, poz. 560).

³⁰ Ubezpieczenia finansowe i gwarancje..., s. 212.

³¹ Michalik L., Seliga D.: Ubezpieczenia finansowe..., s. 304.

³² Ubezpieczenia finansowe i gwarancje..., s. 215 – 216.

Gwarancje handlowe są produktami wykorzystywanymi w transakcjach przede wszystkim z jednym odbiorcą. Mają one za zadanie zagwarantować wierzycielowi otrzymanie zapłaty za sprzedany towar lub świadczoną usługę. Są one produktami, które są pewnego rodzaju alternatywą dla umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Różnica między nimi polega na tym, że gwarancje handlowe zastrzegają odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń w stosunku do wierzyciela.

Ubezpieczenia kontraktów eksportowych to instrumenty, które wspierają jeden z ważniejszych sektorów gospodarki, a mianowicie handel z innymi krajami. Ubezpieczenia te niwelują wiele barier i ograniczeń, jakie napotykają podmioty gospodarcze uczestniczące w transakcjach handlu zagranicznego. Dzięki ubezpieczeniom kontraktów eksportowych, polscy eksporterzy mogą bardziej rozwijać wymianę gospodarczą z zagranicą, bowiem umożliwiają one im, w bezpieczniejszy sposób, dokonywanie transakcji na międzynarodowych rynkach³³.

Ubezpieczenia innych ryzyk finansowych cechują się tym, iż trudne są do sklasyfikowania i do opisanego za pomocą jednolitego kryterium. Łączy je natomiast to, że należą do grupy ubezpieczeń finansowych, których celem jest ochrona osiągnięcia przez ubezpieczonego, zamierzonego przez niego wyniku finansowego. Do tej specyficznej grupy ubezpieczeń finansowych zalicza się następujące produkty³⁴:

- ubezpieczenie przerw w działalności gospodarczej (*business interruption*), które to ma zapewnić ubezpieczonego, że po szkodzie znajdzie się w takiej samej sytuacji finansowej, jak przed szkodą,
- ubezpieczenie nieprzewidzianych wydatków handlowych, które jest ściśle związane z ubezpieczeniem *business interruption*, dotyczy zabezpieczenia przed poniesieniem dodatkowych wydatków związanych z ponowieniem i kontynuacją działania przedsiębiorstwa (po zaistniałej szkodzie),
- ubezpieczenie stałych wydatków ogólnych, jest pewnego rodzaju uproszczeniem ubezpieczenia *business interruption*,
- ubezpieczenie od ryzyka utraty zatrudnienia, inaczej ubezpieczenie przed skutkami bezrobocia, przedmiotem ochrony jest dochód z pracy najemnej.

ZALETY I KORZYŚCI WYNIKAJĄCE Z UBEZPIECZEŃ FINANSOWYCH

Ubezpieczenia finansowe – poza ochroną ubezpieczeniową (*sensu stricto*) – posiadają dodatkowe atuty, które mogą być w efektywny sposób wykorzystane przez przedsiębiorstwa korzystające z nich.

Ubezpieczenie kredytu finansowego niejednokrotnie stanowi element (zabezpieczenie), na podstawie którego bank decyduje się na udzielenie kredytu. Wynika to z tego, że ryzyko kredytowe w takim przypadku w części jest przejmowane przez ubezpieczyciela, a co za tym idzie, zmniejsza się

³³ Ubezpieczenia finansowe i gwarancje..., s. 159.

³⁴ Bland D.: Ubezpieczenia. Zasady i praktyka, WSUiB, Warszawa 1994, s. 2 i 33.

ryzyko banku. W związku z tym przedsiębiorstwo może pozyskać kapitały obce, które może wykorzystać na inwestycje, które to mogą w przyszłości zaprocentować dużymi zyskami.

Natomiast w przypadku ubezpieczenia kredytu kupieckiego, przedsiębiorstwo za cenę znanego kosztu zabezpiecza swoje wierzytelności wśród swoich kontrahentów. Dzięki takiemu ubezpieczeniu przedsiębiorstwo poprzez udzielanie kredytu kupieckiego, staje się bardziej konkurencyjne na rynku, zdobywa więcej klientów, co wpływa dodatnio na jego wynik finansowy. Podobnie przedstawia się sprawa w przypadku ubezpieczeń należności.

Duże znaczenie w działalności przedsiębiorstw i dla ich ewentualnego rozwoju, ma druga forma ubezpieczeń finansowych a mianowicie gwarancje ubezpieczeniowe.

W sytuacji, gdy przedsiębiorstwo przystępuje do przetargu, zazwyczaj zobowiązane jest do wniesienia wadium (obowiązkowego wkładu pieniężnego). Jednakże wadium może być zastąpione gwarancją wadialną angażującą znacznie mniejsze środki. Dzięki temu przedsiębiorstwo unika konieczności zamrażania części środków pieniężnych, które to może wykorzystać w bardziej efektywny sposób.

Gwarancje należytego wykonania kontraktu niejednokrotnie są wymagane przez strony zlecające wykonanie określonych prac. W takim przypadku przedsiębiorstwo, chcąc przystąpić do danego kontraktu zmuszone jest wykupić daną gwarancję. Jeśli nie jest to konieczne, to czasami bardziej korzystne z aspektu finansowego (płynności finansowej przedsiębiorstwa) jest skorzystanie z gwarancji należytego wykonania kontraktu niżeli przedstawienie innego zabezpieczenia.

Jeśli chodzi o ubezpieczenia kontraktów eksportowych i wewnątrz-wspólnotowych przynoszą one olbrzymie korzyści przedsiębiorstwom uczestniczącym w tej wymianie. Przedsiębiorstwa często obawiają się nieznanych rynków, ponoszenia kosztów, które mogą się nie zwrócić. Dzięki temu typowi ubezpieczeń finansowych, przedsiębiorstwa ograniczają ryzyko wymiany handlowej z zagranicą, pozyskują możliwość korzystania z doradztwa wyspecjalizowanych służb w zakresie oceny wiarygodności kredytowej partnerów zagranicznych. Dzięki temu przedsiębiorstwo może pozyskać nowe rynki zbytu, rozwinąć swoją działalność, a co za tym idzie, polepszyć efektywność gospodarowania.

W określonych sytuacjach o dalszej działalności przedsiębiorstwa mogą zadecydować ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych np. ubezpieczenia przerw w działalności gospodarczej, które mogą uchronić przedsiębiorstwo przed bankructwem (zapewnić mu taką sytuację finansową, jak przed szkodą).

Ogólnie można stwierdzić, że ubezpieczenia finansowe chronią przedsiębiorstwo przed nieefektywnym zamrożeniem gotówki, zwiększają wiarygodność przedsiębiorstwa na rynku oraz pełnią funkcję główną dla ubezpieczeń tj. ochronę ubezpieczeniową przed nieznaną przyszłością.

Ubezpieczenia finansowe, poza ochroną ubezpieczeniową, posiadają również inne atuty ważne dla przedsiębiorstw, bowiem niejednokrotnie

zwiększają ich wiarygodność na rynku, a także umożliwiają bardziej efektywne prowadzenie działalności, a co za tym idzie – ich rozwój.

TENDENCJE ROZWOJU UBEZPIECZEŃ FINANSOWYCH

Ubezpieczenia finansowe w Polsce są jeszcze ubezpieczeniami na wstępnym etapie rozwoju. Do 1989 r. zaledwie trzy zakłady ubezpieczeń posiadały w swej ofercie produkty zaliczane do ubezpieczeń finansowych. Po 1990 r. liczba towarzystw aktywnych w tym segmencie ubezpieczeń zaczęła się systematycznie zwiększać, jednak ubezpieczenie kredytu i gwarancje ubezpieczeniowe przez pierwsze lata gospodarki rynkowej dostępne były w bardzo ograniczonym asortymencie i zakresie³⁵. Niemniej wielkość sprzedaży ubezpieczeń i gwarancji z roku na rok wzrasta. Wzrasta również udział i znaczenie ubezpieczeń finansowych w strukturze ubezpieczeń działu II – ubezpieczenia pozostałe osobowe i majątkowe.

Ubezpieczenia finansowe począwszy od 1994 r. wzrastały w porównaniu do roku poprzedniego, a w analizowanym okresie wzrosły prawie 88 razy. Wzrost ten był wyższy o 16 punktów od wzrastających w tym samym okresie ubezpieczeń działu II. Tak dynamiczny wzrost ubezpieczeń finansowych, nie przełożył się w pełni na wzrost udziału tych ubezpieczeń w ubezpieczeniach działu II. Udział ten w 1994 r. stanowił jedynie 0,63 %, w 1995 r. gwałtownie wzrósł do 2,03 % a następnie – z pewnymi wahaniami – wzrastał, osiągając w 2006 r. 5,49 %. Tak więc udział ubezpieczeń finansowych w ubezpieczeniach działu II – ubezpieczenia pozostałe osobowe i majątkowe w analizowanym okresie wzrósł jedynie 8,63 razy, to jest 10 razy wolniej niż dynamika tych ubezpieczeń. Sytuacja ta spowodowana została podobnym tempem wzrostu pozostałych grup ubezpieczeń z tego działu.

Szczegółowe dane dotyczące wielkości sprzedaży ubezpieczeń i gwarancji finansowych na podstawie składki przypisanej brutto oraz wielkość i dynamikę sprzedaży ubezpieczeń finansowych oraz ich udział w ubezpieczeniach działu II w latach 1994 – 2006, przedstawia tabela 1. oraz wykres 1. i 2.

Analizując te dane, można stwierdzić, iż ubezpieczenia finansowe – mimo pewnych wahań – cieszą się coraz to większym zainteresowaniem wynikającym z ich korzystności bądź konieczności zawierania ich w celu prowadzenia działalności gospodarczej.

Wśród ubezpieczeń finansowych podstawową rolę odgrywają ubezpieczenia wiarytelności, które w analizowanym okresie wzrosły najbardziej w ujęciu wartościowym, bo aż 97,5 razy, gwarancje ubezpieczeniowe 76,4 razy a ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych 84,2 razy. Ubezpieczenia wiarytelności, które w 1994 r. w ubezpieczeniach finansowych miały udział w wysokości 25 % i zajmowały ostatnią pozycję, po ubezpieczeniach różnych ryzyk finansowych – 42 % i gwarancjach ubezpieczeniowych –

³⁵ Bojanowska A.: Konkurencja na rynku ubezpieczeń finansowych w Polsce, <http://ekonom.univ.gda.pl/mikro/konferencja/pdf/Bojanowska.pdf>

32,9 % w 2006 r. osiągnęły udział w wysokości 49,5 % tym samym plasując się przed ubezpieczeniami różnych ryzyk finansowych – 33,4 % i gwarancjami ubezpieczeniowymi – 17,1 %. Spadek zainteresowania gwarancjami ubezpieczeniowymi wywołany jest głównie wzrostem konkurencji na rynku, bowiem wraz z wzrostem konkurencyjności (spadkiem monopolu) zmniejsza się zainteresowanie tym produktem ubezpieczeniowym.

Struktura przedmiotowa ubezpieczeń finansowych w podziale na ubezpieczenia kredytów, gwarancji ubezpieczeniowych i ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych została szczegółowo przedstawiona w tabeli 2. oraz na wykresie 3.

Ubezpieczenia finansowe w swym początkowym okresie, jak już wspomniano, dostępne były jedynie przedsiębiorstwom. Obecnie korzystają z nich również osoby fizyczne, jak i inne instytucje, niebędące przedsiębiorstwami. Niemniej nadal udział przedsiębiorstw w ubezpieczeniach finansowych jest decydujący i wynosił w 2006 r. – 94,14 %, a w zakresie ubezpieczeń kredytów – 99,39 %, gwarancji ubezpieczeniowych – 89,39 %, ubezpieczeń innych ryzyk finansowych – 88,77 %.

PODSUMOWANIE

Realizacja celów przedsiębiorstwa, takich jak: maksymalizacja jego wartości rynkowej, zwiększenie stanu posiadania jego właścicieli, zależy od wielu czynników, ale przede wszystkim od odpowiedniego zarządzania finansami firmy. Wszelkie decyzje, podejmowane w przedsiębiorstwach, powiązane są z występowaniem niepewności i różnego rodzaju ryzyk. W związku z tym, kierownictwa przedsiębiorstw zmuszone są zarządzać ryzykiem, bądź to poprzez zatrzymanie ryzyka, bądź poprzez operacje hedgingowe lub właśnie ubezpieczenia.

Ubezpieczenia finansowe są jedną z wielu grup ubezpieczeń. Są one bardzo efektywnym narzędziem w porównaniu do pozostałych metod zarządzania ryzykiem, bowiem zapewniają ochronę ubezpieczeniową (przed negatywnymi skutkami przyszłych zdarzeń), zwiększają wiarygodność przedsiębiorstwa wśród partnerów handlowych oraz ochraniają przedsiębiorstwa przed nieefektywnym zamrożeniem środków pieniężnych, które mogą zostać wykorzystane na inne cele np. na inwestycje lub zapewnienie płynności finansowej przedsiębiorstwu itp.

Ubezpieczenia finansowe w analizowanym okresie, tj. w latach 1994 – 2006 rozwijały się i cieszą się coraz większym zainteresowaniem. Spowodowane jest to dojrzałością przedsiębiorców, dostrzegających zalety płynące z zawierania takich umów, a także czasami koniecznością ich zawierania w celu prowadzenia określonej działalności.

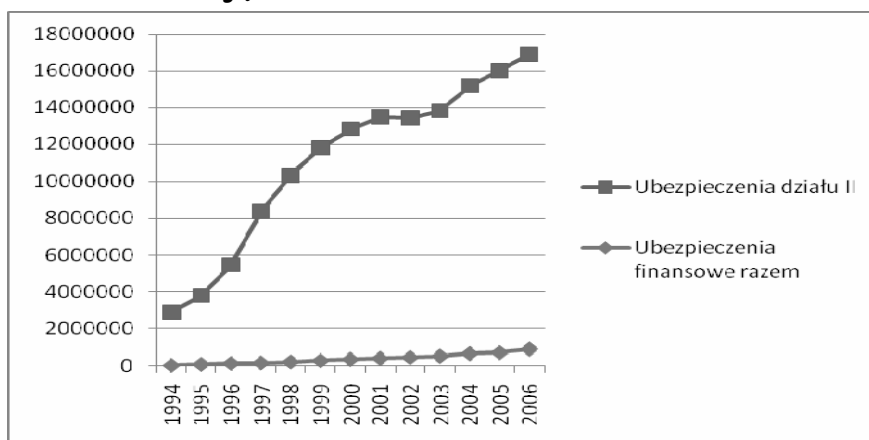
Ubezpieczenia finansowe będą się nadal rozwijać, wzrastać będzie popyt na nowe produkty ubezpieczeń finansowych. Istotnym czynnikiem wpływającym na ich rozwój będzie powstawanie nowych zagrożeń oraz nowych okoliczności wymagających zabezpieczeń.

Tabela 1. Wielkość i dynamika sprzedaży ubezpieczeń finansowych w oraz ich udział w ubezpieczeniach działu II – ubezpieczenia pozostałe osobowe i majątkowe w latach 1994 – 2006

Rok	Ubezpieczenia Finansowe Razem	Rok bazowy 1994 r. w %	Rok bazowy - rok poprzedni w %	Ubezpieczenia działu II	Rok bazowy 1994 r. w %	Rok bazowy - rok poprzedni w %	Udział ubezpieczeń finansowych w ubezpieczeniach działu II
1994	18 216	100	100,00	2 862 349	100	100,00	0,64
1995	75 556	415	414,77	3 731 385	130	130,36	2,02
1996	125 717	530	166,39	5 358 387	458	143,60	2,35
1997	151 272	398	120,33	8 250 726	509	153,98	1,83
1998	205 660	742	135,95	10 139 791	671	122,90	2,03
1999	270 206	901	131,38	11 547 547	781	113,88	2,34
2000	338 282	1 507	125,19	12 502 457	1 303	108,27	2,71
2001	387 993	2 351	114,70	13 122 673	2 152	104,96	2,96
2002	437 398	3 225	112,73	13 024 272	2 839	99,25	3,36
2003	504 822	4 159	115,41	13 332 888	3 689	102,37	3,79
2004	640 065	5 697	126,79	14 564 077	4 908	109,23	4,39
2005	693 220	6 182	108,30	15 332 386	6 009	105,28	4,52
2006	880 417	8 792	127,00	16 046 091	7 245	104,65	5,49

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Holly R.: Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe, Poltex, Warszawa 2003, s. 125, Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2002, IV/2003, IV/2004, IV/2005, IV/2006 Sprawozdanie statystyczne KNUiFE/AI-02, CZEŚĆ D: Rodzaje ubezpieczeń wg podmiotów ubezpieczających cz.1, Dane zagregowane za IV kwartały, Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych, za IV/2006 Sprawozdanie statystyczne KNF -02, Komisja Nadzoru Finansowego.

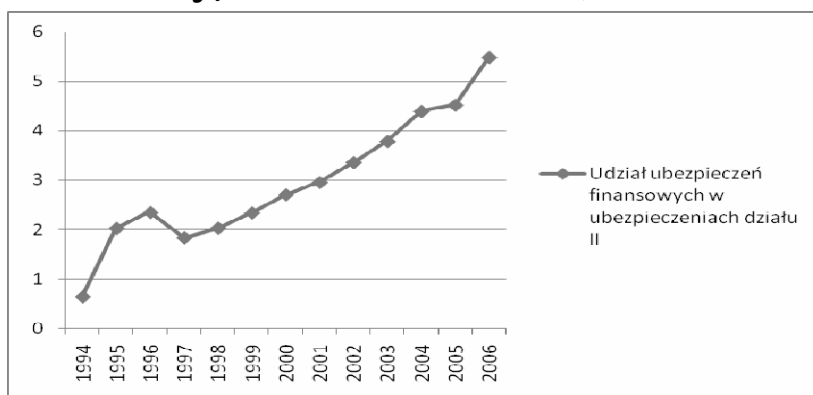
Wykres 1. Dynamika ubezpieczeń finansowych i ubezpieczeń działu II – ubezpieczenia pozostałe osobowe i majątkowe latach 1994 – 2006



Oś pionowa – tys. zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

Wykres 2. Udział ubezpieczeń finansowych w ubezpieczeniach działu II – ubezpieczenia pozostałe osobowe i majątkowe latach 1994 – 2006, w %



Oś pionowa – tys. zł

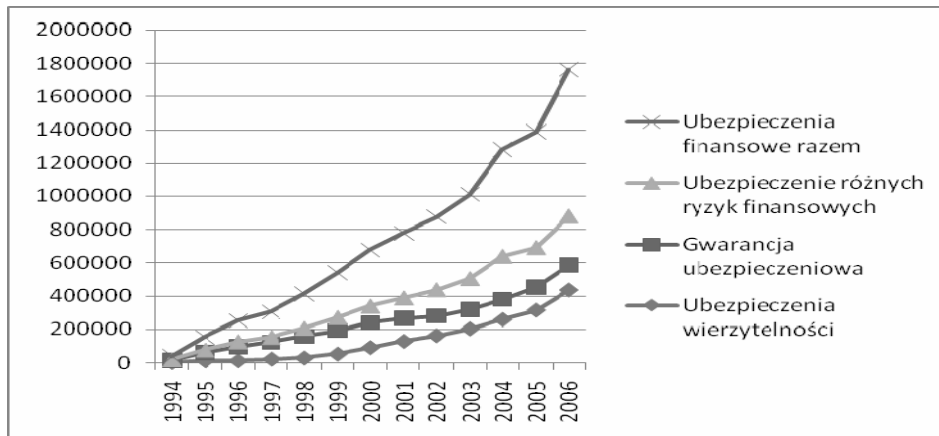
Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

Tabela 2. Wielkość i dynamika sprzedaży poszczególnych rodzajów ubezpieczeń finansowych w latach 1994 –2006

Rok	Ubezpieczenia wierzitelności	rok bazowy 1994 r. w %	rok bazowy - rok poprzedni w %	Gwarancja ubezpieczeniowa	rok bazowy 1994 r. w %	rok bazowy - rok poprzedni w %	Ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych	rok bazowy 1994 r. w %	rok bazowy - rok poprzedni w %	Ubezpieczenia finansowe Razem	Udział ubezpieczeń wierzitelności w ubezpieczeniach finansowych w %	Udział gwarancji ubezpieczeniowych w ubezpieczeniach finansowych w %	Udział ubezpieczeń różnych ryzyk finansowych w ubezpieczeniach finansowych w %
1994	4557	100	100	7 659	100	100	6 000	100	100	18 216	25,02	42,05	32,9
1995	14 526	319	319	45 124	589	589	15 906	265	265	75 556	19,23	59,72	21,1
1996	15 078	331	104	79 312	560	176	31 327	628	197	125 717	11,99	63,09	24,9
1997	24 873	546	165	96 118	401	121	30 281	320	97	151 272	16,44	63,54	20,0
1998	31 245	686	126	125 428	712	130	48 987	883	162	205 660	15,19	60,99	23,8
1999	54 853	1 204	176	135 957	743	108	79 396	1 111	162	270 206	20,30	50,32	29,4
2000	93 420	2 050	170	145 670	1 290	107	99 192	1 504	125	338 282	27,62	43,06	29,3
2001	130 343	2 860	140	133 771	1 883	92	123 879	2 560	125	387 993	33,59	34,48	31,9
2002	164 218	3 604	126	114 552	2 449	86	158 628	3 663	128	437 398	37,54	26,19	36,3
2003	204 756	4 493	125	112 714	3 546	98	187 352	4 256	118	504 822	40,56	22,33	37,1
2004	260 111	5 708	127	117 686	4 691	104	262 267	6 290	140	640 065	40,64	18,39	41,0
2005	315 450	6 922	121	136 114	6 602	116	241 656	5 259	92	693 220	45,51	19,64	34,9
2006	436 152	9 571	138	150 247	7 641	110	294 018	8 422	122	880 417	49,54	17,07	33,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Holly R.: Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe, Poltex, Warszawa 2003, s. 125, Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2002, IV/2003, IV/2004, IV/2005, IV/2006 Sprawozdanie statystyczne KNUiFE/AI-02, CZĘŚĆ D: Rodzaje ubezpieczeń wg podmiotów ubezpieczających cz.1, Dane zagregowane za IV kwartały, Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych, za IV/2006 Sprawozdanie statystyczne KNF -02, Komisja Nadzoru Finansowego.

Wykres 3. Wielkość i dynamika sprzedaży ubezpieczeń finansowych latach 1994 -2006



Oś pionowa – tys. zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 2.

LITERATURA

- [1] Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2002, Biuletyn Kwartalny. Sprawozdanie statystyczne KNUiFE/AI-02, CZĘŚĆ D: Rodzaje ubezpieczeń wg podmiotów ubezpieczających cz.1, Dane zagregowane za IV kwartały, Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych.
- [2] Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2003, Biuletyn Kwartalny. Sprawozdanie statystyczne KNUiFE/AI-02, CZĘŚĆ D: Rodzaje ubezpieczeń wg podmiotów ubezpieczających cz.1, Dane zagregowane za IV kwartały, Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych.
- [3] Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2004, Biuletyn Kwartalny. Sprawozdanie statystyczne KNUiFE/AI-02, CZĘŚĆ D: Rodzaje ubezpieczeń wg podmiotów ubezpieczających cz.1, Dane zagregowane za IV kwartały, Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych.
- [4] Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2004, Biuletyn Kwartalny. Sprawozdanie statystyczne KNF -02, CZĘŚĆ D: Rodzaje ubezpieczeń wg podmiotów ubezpieczających cz.1, Dane zagregowane za IV kwartały, Komisja Nadzoru Finansowego.
- [5] Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń IV/2005, Biuletyn Kwartalny. Sprawozdanie statystyczne KNUiFE/AI-02, CZĘŚĆ D: Rodzaje ubezpieczeń wg podmiotów ubezpieczających cz.1, Dane zagregowane za IV kwartały, Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych.

- [6] Bland D.: Ubezpieczenia. Zasady i praktyka, WSUiB, Warszawa 1994, s. 2 i 33.
- [7] Bojanowska A.: Konkurencja na rynku ubezpieczeń finansowych w Polsce, <http://ekonom.univ.gda.pl/mikro/konferencja/pdf>
- [8] Kufel-Siemńska A.: Podział ubezpieczeń, [w:] Ubezpieczenia gospodarcze, red. T. Sangowski, Poltext, Warszawa 2000.
- [9] Kukielka J., Ubezpieczenie kredytu, CeIRB OLYMPUS, Warszawa 1994.
- [10] Michalik L., Seliga D.: Ubezpieczenia finansów, [w:] Podstawy ubezpieczeń tom II – produkty, red. J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2002.
- [11] Sangowski T.: Charakterystyka podstawowych produktów na polskim rynku ubezpieczeniowym, [w:] Vademecum ubezpieczeń gospodarczych (pośrednika ubezpieczeniowego), SAGA, Poznań 2000.
- [12] Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe, red. Holly R., Poltext, Warszawa 2003.
- [13] Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (DzU z 2004r. nr 54, poz. 535, z 2005 r. nr 14, poz. 113, nr 90, poz. 756, nr 143, poz. 1199, nr 179, poz. 1484, z 2006 r. nr 143, poz. 1028 i 1029).
- [14] Ustawa z dnia 19 marca 2004 r. Prawo celne (DzU z 2004 r. nr 68, poz. 622).
- [15] Ustawa z dnia 20 września 1984 r. o ubezpieczeniach majątkowych i osobowych (DzU z 1984 r. nr 45, poz. 242 i z 1989 r. nr 30, poz. 160).
- [16] Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU z 2003r. nr 124, poz. 1151, z 2004 r. nr 91, poz. 870, nr 96, poz. 959, z 2005 r. nr 48, poz. 447, nr 83, poz. 719, nr 143, poz. 1204, nr 167, poz. 1396, nr 183, poz. 1538, nr 184, poz. 1539, z 2006 r. nr 157, poz. 1119, z 2007 r. nr 50, poz. 331, nr 82, poz. 557, nr 102, poz. 691).
- [17] Ustawa z dnia 23 stycznia 2004 r. o podatku akcyzowym (DzU z 2004 r. nr 29, poz. 257, nr 68. poz. 623, z 2005 r. nr 160, poz. 1341, z 2006 r. nr 169, poz. 1199).
- [18] Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (DzU z 1996r. nr 11, poz. 62, z 1997 r. nr 43, poz. 272, nr 88, poz. 554, nr 107, poz. 685, nr 121, poz. 769 i 770, nr 139, poz. 934, z 1998 r. nr 155, poz. 1015, z 1999 r. nr 49, poz. 483, nr 101, poz. 1178, nr 110, poz. 1255, z 2000 r. nr 43, poz. 483, nr 48, poz. 552, nr 70, poz. 819, nr 114, poz. 1193, nr 116, poz. 1216, z 2001 r. nr 37, poz. 424, nr 88, poz. 961, nr 100, poz. 1084, nr 110, poz. 1189, z 2002 r. nr 25, poz. 253, nr 41, poz. 365, nr 153, poz. 1271, z 2003 r. nr 50, poz. 424, nr 60, poz. 535).
- [19] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (DzU z 2002 r. nr 72, poz. 665, nr 126, poz. 1070, nr 141, poz. 1178, nr 144, poz. 1208, nr 153, poz.

1271, nr 169, poz. 1385 i poz. 1387, nr 241, poz. 2074, z 2003 r. nr 50, poz. 424, nr 60, poz. 535, nr 65, poz. 594, nr 228, poz. 2260, nr 229, poz. 2276, z 2004 r. nr 64, poz. 594, nr 68, poz. 623, nr 91, poz. 870, nr 96, poz. 959, nr 121, poz. 1264, nr 146, poz. 1546, nr 173, poz. 1808, z 2005 r. nr 83, poz. 719, nr 85, poz. 727, nr 167, poz. 1398, nr 183, poz. 1538, z 2006 r. nr 104, poz. 708, nr 157, poz. 1119, nr 190, poz. 1401, nr 245, poz. 1775, z 2007 r. nr 42, poz. 272, nr 112, poz. 769).

- [20] Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (DzU z 2006 r. nr 164, poz. 1163, nr 170, poz. 1217, nr 227, poz. 1658, z 2007 r. nr 64, poz. 427, nr 82, poz. 560).

STRESZCZENIE

Ubezpieczenia finansowe i ich rozwój w Polsce w latach 1994 – 2006

Artykuł poświęcony jest problematyce ubezpieczeń finansowych. Zaprezentowano w nim ubezpieczenia finansowe i poszczególne ich formy oraz produkty tych ubezpieczeń. Ponadto zawarto w nim rozważania na temat zalet i korzyści z nich płynących. Artykuł kończy prezentacja tendencji rozwoju ubezpieczeń finansowych w Polsce w latach 1994 – 2006. Ta część artykułu zawiera bogaty zestaw danych statystycznych prezentowanych w tabelach i wykresach tematycznych.

SUMMARY

Financial insurance and their development in Poland in 1994 – 2006

This article is dedicated to financial insurance issue. In article was shown financial insurance and their particular forms and products. In article is also consideration on advantages and disadvantages of them. Article ends by presentation of financial insurance development tendency in Poland in 1994 – 2006. This part of article has big set of statistics presented in various thematic sections in graphs and tables.

Włodzimierz Pawlak¹

Algorytm sortowania szybkiego /QUICKSORT/

WPROWADZENIE

Sortowanie jest jednym z ważniejszych problemów informatycznych. Wiąże się to z faktem, że łatwiej jest korzystać ze zbiorów uporządkowanych niż nieuporządkowanych. Stąd wiele prac poświęconych jest problematyce sortowania. Stosuje się wiele metod sortowania, których algorytmy są mniej lub bardziej złożone. Do najczęściej stosowanych metod należą takie jak: sortowanie przez selekcję (selectionsort), sortowanie przez wstawianie (insertionsort), sortowanie szybkie (quicksort), sortowanie przez kopcowanie (heapsort), sortowanie przez scalanie (mergesort) i inne. Porównując algorytmy sortowania, analizuje się ich złożoność obliczeniową lub szybkość działania. Do najszybszych algorytmów sortowania „losowych” danych wejściowych należy algorytm quicksort. W opracowaniu podano zasadę działania podstawowego algorytmu quicksort oraz przykład programu sortującego tą metodą tablicę danych. Program napisano w języku Pascal oraz w języku Visual Basic. Na podstawie tych przykładów można napisać program sortowania szybkiego w dowolnym języku programowania.

1. ALGORYTM QUICKSORT

W algorytmie quicksort, dzięki odpowiedniej konstrukcji osiągnięty został znaczny zysk szybkości sortowania. Zasadnicza procedura sortowania dzieli się na dwie główne części: część służącą do właściwego sortowania, która dzięki rekurencji w zasadzie ogranicza się do wywoływa-

¹ Wałbrzyska Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości, wpawlak@wp.pl

nia samej siebie oraz procedury przeznaczonej do rozdzielania elementów tablicy względem wartości pewnej komórki tablicy, służącej za oś podziału.

Proces sortowania jest dokonywany przez tę właśnie procedurę, natomiast rekurencja zapewnia „sklejenie” wyników częściowych i w ostateczności posortowanie całej tablicy.

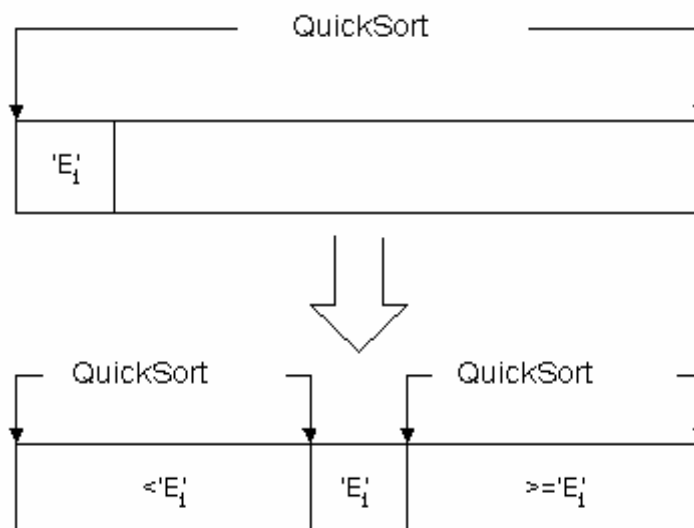
Działanie procedury podziału polega na tym, że w pierwszym kroku odczytuje się wartość elementu osiowego E_1 , którym zazwyczaj jest po prostu pierwszy element analizowanego fragmentu tablicy. Tablica jest następnie dzielona według klucza symbolicznie przedstawionego [4] na rysunku 1:

Element $<'E_1'$	Element osiowy $'E_1'$	Element $\geq'E_1'$
------------------	------------------------	---------------------

Rysunek 1. Sposób podziału tablicy danych.

Kolejnym etapem jest uruchomienie procedury quicksort na „lewym” i „prawym” fragmencie tablicy, czego efektem będzie jej posortowanie.

Na rysunku 2. pokazano symbolicznie dwa główne etapy sortowania metodą quicksort [4] (E_1 oznacza komórkę tablicy służącą za „oś”).



Rysunek 2. Zasada działania procedury quicksort.

Algorytm quicksort można zapisać następująco:

- Wybierz losowo jakiś obiekt i oznacz go x ;
- Przeglądaj tablicę od lewej strony, aż znajdziesz obiekt $a_i > x$;
- Przeglądaj tablicę od prawej strony aż znajdziesz $a_j < x$.

- Wymień teraz te dwa obiekty i kontynuuj proces „przeglądania i zamiany”, aż nastąpi spotkanie gdzieś w środku tablicy.

W rezultacie otrzymamy tablicę podzieloną na lewą część z kluczami $< x$ oraz prawą część z kluczami $> x$.

Porządkowanie elementów a_i ilustruje **procedura podziel** przedstawiona w kodzie Pascala:

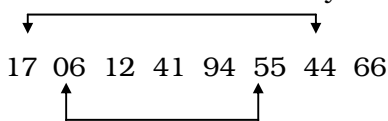
```

type    obiekt = record
                klucz: integer;
                {deklaracja innych składowych}
        end;
{Inne składowe reprezentują właściwe dane dotyczące obiektu; klucz
służy tylko do identyfikacji obiektów. Z punktu widzenia algorytmów
sortowania, klucz dla nas jest jedyną istotną składową}.
procedure podziel;
var  i,j: integer;
     w,x : obiekt;
begin
  i:=1; j:=n;
  { wybierz pierwszy element lub wybierz losowo element x }
  repeat
    while a[i].klucz<x.klucz do i:=i+1;
    while x.klucz<a[j].klucz do j:=j-1;
    if j<=i then
      begin
        w:=a[i]; a[i]:=a[j]; a[j]:=w;
        i:=i+1; j:=j-1;
      end;
  until i>j;
end;
```

Jeżeli np. za x wybierzemy środkowy klucz **41** to w tablicy

44 55 12 41 94 06 17 66

trzeba dokonać dwóch wymian aby otrzymać tablicę podzieloną:



Ostatnie wartości indeksów są $i=5$ oraz $j=3$. Klucze $a_1, \dots, a_{i-1}$ są mniejsze bądź równe kluczowi $x=41$, natomiast klucze $a_{i-1} \dots a_n$ są większe bądź równe temu kluczowi.

Wynika stąd, że zrealizowany został podział tablicy na dwie części, a mianowicie:

- $a_k.klucz \leq x.klucz$ dla $k=1 \dots i-1$
 - $a_k.klucz \geq x.klucz$ dla $k=j+1 \dots n$
- oraz
- $a_k.klucz = x.klucz$ dla $k=j+1 \dots i-1$

Jeżeli założymy, że zmienne i , j oraz x w czasie przeglądania tablicy są przechowywane w szybkich rejestrach komputera, to algorytm może być bardzo szybki.

Aby posortować tablicę, należy taki podział zastosować do obu części podzielonej tablicy i powtarzać ten proces tak długo, dopóki każda z części nie będzie składać się tylko z jednego elementu.

```
type      obiekt=record
                                klucz: integer;
                                {deklaracja innych składowych}
end;

procedure sortuj(l,p: indeks);
var   i,j: integer;
      x,w : obiekt;
begin
  i:=l; j:=p;
  x:=a[(l+p) div 2];
  repeat
    while a[i].klucz<x.klucz do i:=i+1;
    while x.klucz < a[j].klucz do j:=j-1;
    if i≤j then
      begin
        w:=a[i]; a[i]:=a[j]; a[j]:=w;
        i:=i+1; j:=j-1
      end;
  until i>j;
  if l<j then sortuj(l,j);
  if i<p then sortuj(i,p);
end;

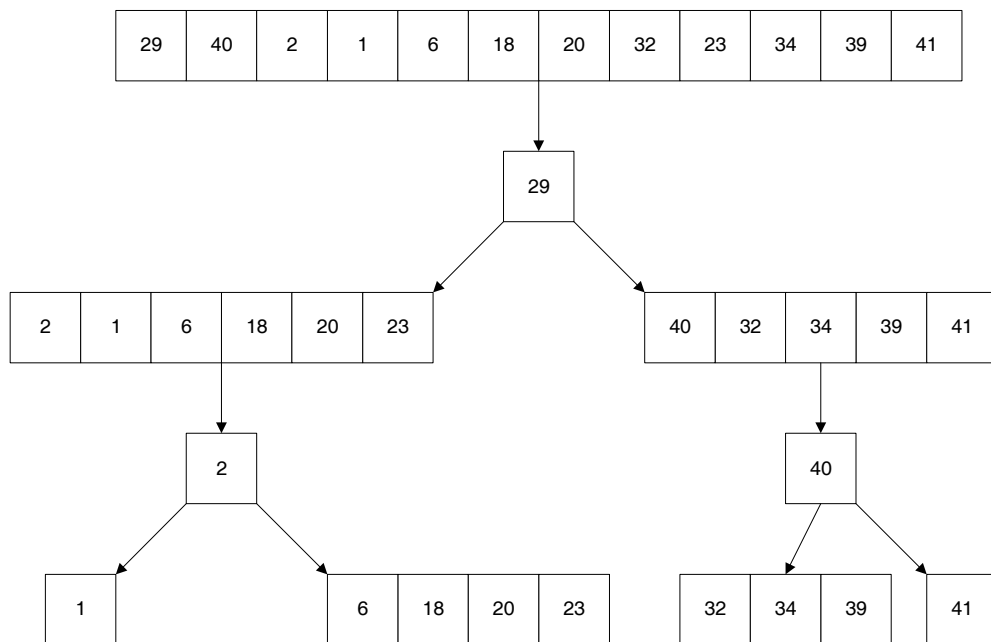
procedure sortowanieszybkie;
begin
  sortuj(1,n)
end;
```

Procedura „sortuj” wywołuje siebie rekurencyjnie. Użycie rekurencji jest bardzo skutecznym narzędziem.

2. PRZYKŁAD

Dla przykładu posortujmy tą metodą „ręcznie” małą tablicę, zawierającą następujące liczby: 29, 40, 2, 1, 6, 18, 20, 32, 23, 34, 39, 41 .

Proces sortowania [4] wygląda jak na rysunku 3.



Rysunek 3. Sortowanie metodą Quicksort na przykładzie.

Przykład programu sortującego metodą sortowania szybkiego napisany w języku Pascal oraz Visual Basic.

3. ZADANIE:

Należy posortować tablicę zawierającą nazwiska i imiona studentów wg wagi każdego z nich.

Program napisany w języku **Pascal**:

```

Program SortujQuick;
uses Crt;
const LiczbaStudentow=100;
Type TStudent=record
    Imie: string[20];
    Nazwisko: string[20];
    Waga: Byte;
end;
TGrupa=array[1..LiczbaStudentow] of TStudent;
var Grupa: TGrupa;
  
```

```

    i: byte;
procedure QuickSort(var G: TGrupa; Pocz,Kon: integer);
var  Element, i: integer;
    Pom: TStudent;
begin
    if (Pocz<Kon) then
    begin
        Element:=Pocz;
        for i:=Pocz+1 to Kon do
            if (G[i].Waga<G[Pocz].Waga) then
            begin
                Element:=Element+1;
                Pom:=G[Element]; G[Element]:=G[i]; G[i]:=Pom;
            end;
            Pom:=G[Pocz]; G[Pocz]:=G[Element]; G[Element]:=Pom;
            QuickSort(G, Pocz, Element-1);
            QuickSort(G, Element+1, Kon);
        end;
    end;
BEGIN
    ClrScr;
    for i:=1 to LiczbaStudentow do
        with Grupa[i] do
            begin
                write('Podaj imie studenta (' , i, '): '); readln(imie);
                write('Podaj nazwisko studenta (' , i, '): '); readln(nazwisko);
                write('Podaj wage studenta (' , i, '): '); readln(waga);
                writeln;
            end;
        QuickSort(Grupa, 1, LiczbaStudentow);
        For i:=1 to LiczbaStudentow do
            with Grupa[i] do
                writeln(i:3, ' ', Imie:21, Nazwisko:21, waga:4, ' kg');
            readln;
        end.
end.

```

Ten sam przykład napisany w języku **Visual Basic**:

Kod umieszczony w module standardowym:

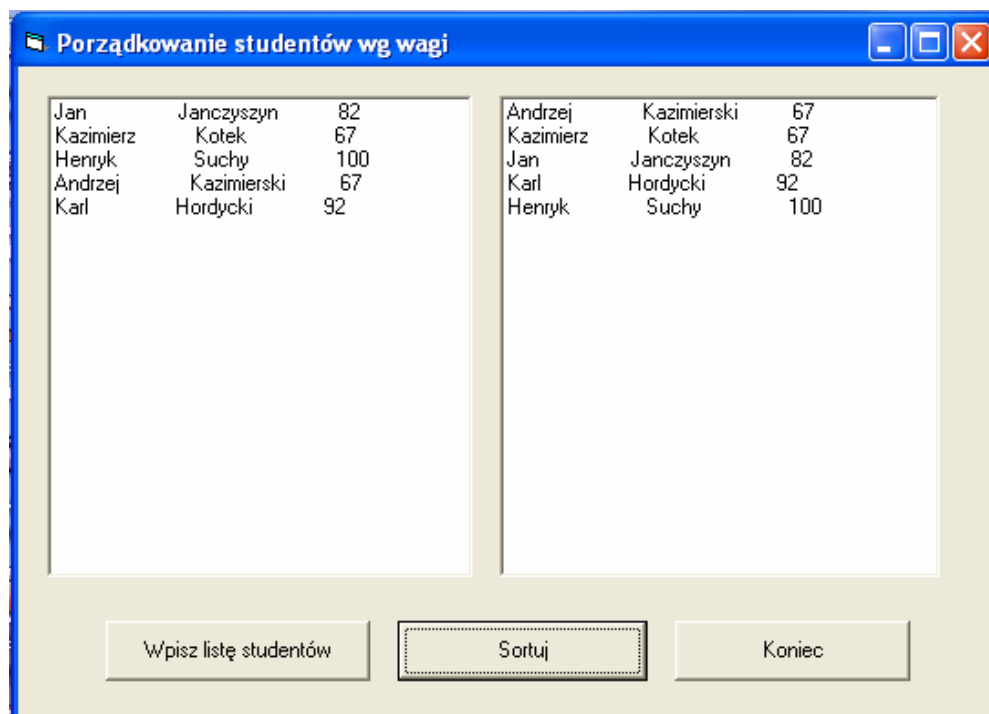
```

Type TStudent
    Imie As String * 20
    Nazwisko As String * 20
    Waga As Integer
End Type
Public Grupa(100) As TStudent

Public Sub QuickSort(Pocz As Integer, Kon As Integer)
    Dim element As Integer

```

```
Dim i As Integer
Dim Pom As TStudent
If (Pocz < Kon) Then
    element = Pocz
    For i = Pocz + 1 To Kon
        If Grupa(i).Waga < Grupa(Pocz).Waga Then
            element = element + 1
            Pom = Grupa(element)
            Grupa(element) = Grupa(i)
            Grupa(i) = Pom
        End If
    Next i
    Pom = Grupa(Pocz)
    Grupa(Pocz) = Grupa(element)
    Grupa(element) = Pom
    QuickSort Pocz, element - 1
    QuickSort element + 1, Kon
End If
End Sub
```



Rysunek 4. Widok formatki programu.

Formatka zawiera trzy przyciski:

- przycisk z napisem „Wpisz listę studentów” (Name: cmdLista1)

- przycisk z napisem „sortuj” (Name: cmdSortuj)
- przycisk z napisem „Koniec” (Name: cmdKoniec)
oraz dwie listy typu ListBox (Name: List1 i Name: List2).

Kod obsługi zdarzeń tych przycisków jest następujący:

Dim i As Integer

Dim LiczbaStudentow As Integer

Private Sub cmdKoniec_Click()

Unload Me

End Sub

Private Sub cmdLista1_Click()

'wypełnianie listy studentów

LiczbaStudentow = InputBox("podaj liczbę studentów")

For i = 1 To LiczbaStudentow

Grupa(i).Imie = InputBox("podaj imię studenta")

Grupa(i).Nazwisko = InputBox("Podaj nazwisko studenta ")

Grupa(i).Waga = InputBox("Podaj wagę studenta w kilogramach")

List1.AddItem Grupa(i).Imie + Grupa(i).Nazwisko + Str(Grupa(i).Waga)

Next i

End Sub

Private Sub cmdSortuj_Click()

'sortowanie i wyprowadzanie na ekran

QuickSort 1, LiczbaStudentow

'wywołanie procedury sortowania

For i = 1 To LiczbaStudentow

List2.AddItem Grupa(i).Imie + Grupa(i).Nazwisko + Str(Grupa(i).Waga)

Next i

End Sub

4. WNIOSKI KOŃCOWE.

- Algorytm sortowania szybkiego (quicksort) pozwala sortować dane z dużą szybkością, a w połączeniu z rekurencyjnym sposobem działania upraszcza zadanie sortowania.
- Niektóre kompilatory mogą już mieć w wewnętrznej bibliotece zaimplementowaną funkcję sortującą, a więc warto przejrzeć zasoby kompilatora nim zaczniemy programować.
- Algorytm sortowania szybkiego jest prosty do zakodowania dowolnym językiem programowania.
- Przedstawiony opis i przykłady zastosowania powinny przybliżyć problematykę sortowania szybkiego osobom zajmującym się programowaniem komputerów.

LITERATURA:

- [1] Stephens R.: Algorytmy i struktury danych, Helion, Gliwice, 1999 r.
- [2] Bałachowski L., Diks K., Rytter W.: Algorytmy i struktury danych, WNT, Warszawa, 1999 r.
- [3] Harel D.: Rzec o istocie informatyki Algorytmika, WNT, Warszawa 2000 r.
- [4] Wróblewski P.: Algorytmy struktury danych i techniki programowania, Helion, Gliwice, 1997 r.
- [5] Aho A., Hopcroft J., Ullman J.: Projektowanie i analiza algorytmów, Helion, Gliwice, 2003 r.

STRESZCZENIE

W artykule opisano strukturę oraz zasadę działania algorytmu sortowania szybkiego (QuickSort). Podano przykłady prostych, kompletnych programów wykorzystujących opisywany algorytm.

Słowa kluczowe: programowanie komputerów, języki programowania, algorytmy.



Marek Skwarnik

Identyfikacja mechanizmów elastyczności w systemach informatycznych zarządzania

WPROWADZENIE

Dynamiczne (w niektórych przypadkach burzliwe) otoczenie wpływa na przebieg procesów i procedur zarządzania. Konsekwencją dokonywanych zmian są niezbędne modyfikacje systemu informacyjnego zarządzania. Sprawność i kompletność modyfikacji należy badać przy pomocy kategorii elastyczności systemu, opisującej zjawiska i problemy przygotowania i przeprowadzenia zmian w systemie informatycznym, wymuszanych przez środowisko działania. Elastyczność jest właściwością rozwiązań informacyjnych, odzwierciedlającą ich zdolność do zmian i rozwoju w reakcji na przekształcanie obsługiwanych procesów biznesowych i zarządczych.

W literaturze przedmiotu mówi się o różnych typach elastyczności. [Sikorski 2000] Biorąc pod uwagę uwarunkowania metodyczne i realizacyjne, odrębnie rozpatruje się:

- elastyczność techniczną, orientowaną na sprawne przekształcanie oprogramowania systemu informatycznego przez jego producenta oraz
- elastyczność użytkową, ukierunkowaną na zmiany działania systemu, realizowane w jego środowisku eksploatacyjnym.

W artykule rozpatruje się przede wszystkim rozwiązania elastyczności użytkowej, adresowane do poszczególnych grup użytkowników. Ze względu na przyjęte pole badawcze, identyfikacji podlegają głównie mechanizmy elastyczności przydatne w systemach informatycznych, adresowanych do małych i średnich firm.

Bazując na analizie różnorodnych systemów informatycznych, stwierdzono, że istnieją znaczące różnice zasobów elastyczności w ich

ramach. [Skwarnik 2001a] Ta różnorodność nie dziwi w odniesieniu do mechanizmów, które obsługują specyficzne technologie przetwarzania zastosowane w systemie. Nie znajduje jednak uzasadnienia dla pozostałych rozwiązań, wspierających funkcjonalne, informacyjne lub użytkowe modernizacje systemu. Taka dywersyfikacja nie ma uzasadnienia merytorycznego. W przypadku systemów, których rozwój bądź stan autor poddał badaniu, za podstawowe przyczyny zróżnicowania należy uznać:

- brak odpowiedniej perspektywy rozwoju systemu ze strony producenta – działanie w perspektywie przygotowania kolejnej wersji systemu w ciągu następnego półrocza,
- brak zasobów potrzebnych do opracowania środków elastyczności – zwykle brakuje czasu bądź personelu, aby wszechstronnie i szczególnie zająć się rozwiązaniem problemu oraz
- względy komercyjne – w przypadku systemów powielarnych, użytkownik potrzebujący zmian wprowadzi je do systemu jedynie dzięki odpłatnym (wycenionym wg indywidualnych stawek) modyfikacjom oprogramowania przez jego twórców.

Szczególnie istotną jest pierwsza – metodyczna – przyczyna aktualnego stanu rzeczy. Brak odpowiedniej perspektywy systemowej wynika z niedostatków warsztatowych twórców systemów – określając wolumen rozwiązań uelastyczniających, kierują się oni przede wszystkim intuicją, doświadczeniami eksploatacyjnymi oraz rozwiązaniami wbudowanymi do systemów przez konkurencję. [Projektowanie systemów 1993] W takiej sytuacji zbyt małe doświadczenia eksploatacyjne (niewiele wdrożonych systemów, niesystematyczny i uproszczony nadzór autorski nad działającymi systemami) mogą wypaczyć podejmowane decyzje projektowe i implementacyjne. [Lewandowski 1999]

Pokazanie różnorodności i funkcjonalności elementów proelastycznościowych urealni próby ich typizacji i standaryzacji. Ideą przyświecającą autorowi jest przygotowanie koncepcji elastycznych systemów informacyjnych zarządzania (ESIZ) dla małych i średnich firm. Podstawową właściwością takiej konstrukcji powinno być dysponowanie odpowiednim (zgodnym z normą zwyczajową, środowiskową lub standardem) kompleksem środków i narzędzi, pozwalających łatwo i sprawnie dostosowywać system do otoczenia wewnątrzfirmowego i zewnętrznego.

Prezentowana typologia uogólnia wyniki identyfikacji i analizy środków stosowanych w zróżnicowanych systemach. Przeprowadzone rozpoznanie miało charakter praktyczny (obserwacje bądź eksperymenty dotyczące dostępnych systemów) lub tylko teoretyczny (studiowanie dokumentacji, relacje przeszkolonych użytkowników i wdrożeniowców). Zacniemy od wskazania cech kwalifikujących dane rozwiązanie informatyczne do grupy środków elastyczności.

Opisywany system informatyczny zarządzania będziemy rozpatrywać jako zestaw procesów systemowych, operujących na określonych zasobach informacyjnych. Za pracą [Projektowanie systemów 1993] procesy systemowe podzielimy wstępnie na:

- podstawowe – związane z merytorycznymi problemami użytkowników oraz
- pomocnicze – ukierunkowane na wspomaganie sprawnej eksploatacji systemu.

Analogicznie podzielimy zasoby informacyjne, wyróżniając dane:

- podstawowe – elementy dotyczące problemów merytorycznych oraz
- pomocnicze – informacje wspomagające sprawną eksploatację systemu.

Celem oddziaływań – wspólnie określanych mianem elastyczności systemu – są procesy i dane podstawowe (jako elementy przynoszące określone, pożądane efekty użytkowe). To właśnie te procesy bądź dane chcemy przekształcać, dopasowując je do aktywnie wspomaganego otoczenia.

Wprowadzane zmiany możemy podzielić na nietrwałe i trwałe. Nietrwałe to odejście od dotychczasowego sposobu działania na czas pojedynczej realizacji procesu lub pojedynczej sesji użytkowej. Zmiany trwałe obowiązują w ramach procesu (danych) od momentu wprowadzenia do odwołania (tj. wprowadzenia kolejnej zmiany).

Kłopotliwe jest przede wszystkim wprowadzanie zmian trwałych, istotnie wykraczających poza lokalne modyfikacje wybranych procesów podstawowych. Stosuje się wówczas dwustopniowe działanie:

- 1) wprowadzenie opisu zmian i zapamiętanie ich w odpowiednich strukturach danych,
- 2) udostępnianie opisu wszystkim zainteresowanym procesom podstawowym i pomocniczym, transformowanym wprowadzoną zmianą.

Zwykle interakcje z systemem, pozwalające wprowadzić odpowiednie zmiany i uzupełnienia, przybierają postać uzupełniających procesów pomocniczych. Trwałe pamiętane informacje o zmianach są przechowywane w postaci danych pomocniczych (metadanych), najczęściej tematycznie wyodrębnionych.

Przedstawiona idea uelastyczniania systemu informatycznego jest bardzo ogólna. Aby ją skonkretyzować i rozwinąć, należy wskazać, że:

- 1) uelastycznianie to również tworzenie nowych rozwiązań systemowych, a nie tylko modyfikacje bądź usuwanie dotychczasowych,
- 2) często zmiany wprowadzane do systemu mogą obejmować wiele procesów systemowych, realizowanych w tych samych obszarach tematycznych bądź przez tych samych użytkowników,
- 3) część wyróżnionych przekształcanych interakcji dotyczy współdziałania między procesami danego systemu, a w przypadkach bardziej złożonych współpracy między procesami różnych, równolegle użytkowanych systemów informatycznych.

Na tle tych ustaleń w dalszej części opracowania zostanie podjęta próba przedstawienia – w sposób uporządkowany i wszechstronny – rozpoznanego zbioru środków uelastyczniających systemy informacyjne zarządzania.

DYWERSYFIKACJA MECHANIZMÓW ELASTYCZNOŚCI WYKRYTYCH W SYSTEMACH INFORMATYCZNYCH ZARZĄDZANIA

Ze względu na przyjęte sposoby tworzenia i wykorzystania mechanizmów elastyczności (por. [Skwarnik 2001a], [Skwarnik 2001b]) za podstawowe kryteria ich różnicowania należy uznać:

- 1) formę dostosowania,
- 2) tryb dostosowania,
- 3) sposób opisu,
- 4) sposób działania,
- 5) zakres oddziaływania,
- 6) źródło pochodzenia.

Forma dostosowania pozwala odpowiedzieć na zasadnicze pytanie odnośnie przedmiotu dopasowania. Można wskazać trzy podstawowe płaszczyzny odniesienia rozwiązań systemowych:

- Platforma sprzętowo – programowa,
- Procesy biznesowe zachodzące w organizacji,
- Zindywidualizowane potrzeby i wymagania poszczególnych użytkowników [Komunikacja 2000].

Wyodrębnionym płaszczyznom należy przypisać odpowiadające im formy dostosowania:

- Konfiguracja (zmiany i uzupełnienia związane ze środowiskiem przetwarzania systemu),
- Lokalizacja (modyfikacje i uzupełnienia w zakresie wspomagania obsługiwanych procesów biznesowych),
- Personalizacja (zmiany działania poszczególnych użytkowników bądź ich grup).

Ten podział pozwala odrębnie rozpatrywać mechanizmy konfiguracyjne, mechanizmy lokalizujące oraz mechanizmy personalizujące. Nie można też wykluczyć środków o oddziaływaniu mieszanym. Chodzi przede wszystkim o przypadki, w których zmiany mogą wpływać na jakość obsługi procesów biznesowych, a jednocześnie ułatwiać pracę poszczególnych użytkowników (np. usprawnienia procesów wyszukiwania informacji, dostosowane do możliwości i wymagań prezentacyjnych pojedynczych odbiorców).

Drugim spośród istotnych kryteriów różnicowania jest **tryb** działania w trakcie **dostosowania**. Za podstawowe można uznać trzy metodycznie jednolite działania:

- Inicjacja parametrów,
- Selekcja wariantów,
- Kreacja elementów.

W pierwszym przypadku chodzi o nadanie wartości parametrowi wcześniej przewidzianemu w systemie (lub wielu wzajemnie powiązanym parametrom). Najczęściej inicjacja wiąże się z parametrami przygotowanymi przez

producenta oprogramowania, ustawianymi w trakcie instalacji systemu u użytkownika (użytkowników).

Selekcja pozwala wskazać rozwiązanie wybrane spośród kilku wariantów, dostępnych w danym czasie w systemie. Selekcja także wiąże się z wariantami realizacyjnymi wbudowanymi do systemu przez jego twórców, wybieranymi w trakcie instalacji systemu w firmie lub instytucji.

Kreacja jest tworzeniem nowego rozwiązania (elementu), do tej pory niedostępnego w ramach systemu bądź zasadniczym (powodującym zmiany jakościowe) rozwinięciem elementu dotychczasowego. Z działalnością tego typu mamy najczęściej do czynienia w trakcie doskonalenia systemu, dopasowującego kolejną jego wersję do zmienionego środowiska przetwarzania.

Warto dokonać dywersyfikacji środków dostosowawczych uwzględniającej obydwie wyżej wyróżnione kryteria. W ten sposób wyodrębnimy następujące podstawowe warianty uelastyczniania:

- inicjacja parametrów platformy sprzętowo-programowej,
- inicjacja procesów biznesowych
- inicjacja modeli działania użytkowników
- selekcja wariantów platformy sprzętowo-programowej,
- selekcja wariantów realizacji procesów biznesowych
- selekcja wariantów działania użytkowników,
- kreacja elementów platformy sprzętowo-programowej,
- kreacja zaawansowanych wariantów realizacji procesów biznesowych (obsługa nietypowych sytuacji wyjątkowych),
- kreacja zaawansowanych modeli działania użytkowników.

W myśl wcześniejszej charakterystyki warunkiem koniecznym dostosowania systemu jest dostępność opisu rozwiązania systemowego, umożliwiająca wprowadzenie zmiany. **Sposób opisu** odpowiada skomplikowaniu modyfikacji. W zależności od jej złożoności i spójności postuluje się odrębne traktowanie środków operujących na:

- jednostkowych parametrach,
- jednorodnych grupach parametrów oraz
- definicjach.

Z pierwszym przypadkiem mamy do czynienia, gdy aktualny stan zmieniamy poprzez oddziaływanie na pojedynczy parametr (modyfikacja wartości, anulowanie, blokada lub usunięcie parametru).

Przypadek drugi to wprowadzenie zmiany do charakterystyki jednolitego elementu (obiektu / procedury), zawierającej grupę atrybutów, których wartości powinny być spójne (jedynie łącznie odzwierciedlają interesujący nas efekt).

Definicje pozwalają opisywać nowe elementy systemu, korzystając ze zróżnicowanych narzędzi i notacji (w tym pseudokodów, udostępnianych w ramach systemów na potrzeby definiowania indywidualnych algorytmów przetwarzania).

Różnica między definicją a jednorodną grupą parametrów może być uznana za płynną. Proponuje się różnicowanie zgodnie z następującą regułą – o jednorodnej grupie należy mówić wtedy, gdy:

- parametry są nazwane i opisane w stosownej dokumentacji systemowej oraz
- parametry mają wartości początkowe, nadane wcześniej przez producenta systemu (wartości domyślne ang. default), świadomie modyfikowane gdy pierwszy raz z nich korzystamy.

Proponuje się w pozostałych przypadkach wieloatrybutowe opisy traktować jako definicje.

Grupa opisów określona wspólnym mianem „definicja” nie jest jednorodna. Uszczegóławiając, można odrębnie mówić o mechanizmach operujących na:

- szablonie raportu, formularza bądź działania,
- deklaracji procedury lub modelu obliczeniowego,
- profilu użytkownika,
- słowniku metadanych,
- modelu systemowym,
- modelu biznesowym.

Szablon określa postać, zasady generowania i realizacji wyróżnionych składników systemowych – raportów, formularzy do przeglądania informacji lub operacji systemowych.; Zbudowanie szablonu pozwala go następnie wielokrotnie wykorzystywać, w przypadkach niezbędnych, poddając go kolejnym modyfikacjom lub tworząc kolejne jego mutacje.

Deklaracja procedury / modelu opisuje aspekty algorytmiczne realizacji procesów bądź ich istotnych składowych. O ile procedury mogą być opisywane od podstaw, o tyle modele przede wszystkim dopasowuje się i uzbraja w oparciu o wcześniej przygotowane i dostarczone, dostępne w systemie wzorce obliczeniowe, użytkowe i manipulacyjne.

Profil użytkownika określa jego role, możliwości, zasady działania (i współdziałania z innymi użytkownikami) oraz ograniczenia realizacyjne. Zawarte w nim ustalenia promieniują na całą działalność użytkownika w ramach pojedynczej aplikacji bądź ich kompleksu.

Słownik metadanych jest klasycznym i stosunkowo często rozwiązaniem uelastyczniającym. Aktywny słownik (bo tylko takie rozwiązanie faktycznie uczestniczy w modyfikacjach systemowych) jest podstawą dokonywania bieżących zmian struktur informacyjnych w trakcie eksploatacji użytkowej. W ograniczonym zakresie wpływa również na algorytmy i przebieg przetwarzania realizowanego na zmieniających strukturach danych.

Dwa ostatnie typy definicji mają odmienny charakter. Zwykle zarówno model systemowy, jak i model biznesowy, są samodzielnymi (niezależnymi od systemu) opisami przetwarzania wspomagającego zarządzanie organizacją (technologie stosowane w aplikacjach klasy BPM – Business Process Management, Business Process Modeling, Business Process Monitoring).

Podstawowa różnica między nimi dotyczy poziomu uniwersalności i ogólności opisu.

Model systemowy bezpośrednio opisuje konstrukcyjne, funkcjonalne, informacyjne, technologiczne i użytkowe rozwiązania systemu informatycznego zarządzania.

Model biznesowy abstrahuje od realizacyjnych i technologicznych aspektów wspomagania, koncentrując uwagę na pragmatyce, semantyce i merytorycznych relacjach wykonywanych procesów biznesowych. Ten model ma znaczenie praktyczne wyłącznie wtedy, gdy jest sprzężony z modelem systemowym (odwzorowany nań).

Wskazane modele mają charakter mechanizmów dostosowawczych jedynie wtedy, gdy są jednoznacznie związane z wykonalnymi elementami systemowymi, tj. odzwierciedlają sytuacje, gdy zmiana w modelu powoduje nadeżną, odpowiednią zmianę w systemie.

Należy zwrócić uwagę na fakt, że wyróżnione modele mogą występować łącznie. Typowym rozwiązaniem jest przypadek użytkowania modelu systemowego jako mechanizmu pośredniczącego między modelem biznesowym a systemem użytkowym (uelastycznianie przebiega wtedy według formuły „zmiana modelu biznesowego → zmiana modelu systemowego → zmiana aplikacji [prostej, zintegrowanej lub kompleksu]”).

O ile modele biznesowe posiadają formę i struktury w znacznej mierze ujednolicone (zwłaszcza w przypadku systemów klasy MRP II / ERP, gdzie występują najczęściej), o tyle model systemowy jest konstrukcją zróżnicowaną w ramach systemów o różnym przeznaczeniu, wielkości i powielarności. Model systemowy jest zwykle wtórny w stosunku do konstrukcji, strukturalizacji i technologii przygotowania /rozwoju/ przystosowywania systemu przez jego twórców (to ostatnie działanie należy interpretować zgodnie z angielskim terminem System Customization, po spolszczeniu kastomizacja – [Wieczorkowski i Chodoła 2000, Greniewski 2001]).

Przedstawiona typologia sposobów opisu zmian trafnie oddaje dwoistość problemu – przeplatanie się aspektów użytkowego i technologicznego. Pierwszy odzwierciedlają szablony, profile i modele biznesowe; drugi reprezentują parametry, definicje algorytmów, słowniki i modele systemowe.

Następnym kryterium różnicującym mechanizmy elastyczności jest **sposób ich działania**. Chodzi o zakres ingerencji systemu w procesy dostosowawcze. Należy odrębnie rozpatrywać rozwiązania:

- Automatyczne (adaptacyjne),
- Wspomagające oraz
- Nieautomatyczne.

Środki automatyczne stanowią aktualnie stosunkowo wąską grupę rozwiązań. Należy w niej umieścić wszystkie przypadki, w których konieczność i zakres zmiany są rozpoznawane i przeprowadzane automatycznie w ramach danego systemu. Tak trzeba kwalifikować większość implementowanych mechanizmów adaptacyjnych, stosowanych zwłaszcza

w personalizacji interfejsu użytkowników [Encarnacao 1997, Ławrynowicz 2005].

Środki wspomagające w różnorodny sposób usprawniają pracę wykonawców procesów dostosowawczych. Ich głównym celem jest przyspieszenie bądź zwiększenie niezawodności wprowadzanych zmian. Wspomaganie osiąga się poprzez zaawansowaną interakcję między wykonawcą a mechanizmem systemowym (ostrzeżenie, sygnał o konieczności zmian, odpowiedź, analiza sensowności). Ma ona ułatwić poprawne i kompletne wprowadzenie opisów niezbędnych zmian (typowym przykładem jest kontekstowa analiza spójności kolejno wprowadzanych parametrów, modyfikujących funkcjonowanie systemu).

Rozwiązania nieautomatyczne występują wtedy, gdy cały proces dokonywania zmian w systemie informatycznym organizuje i przeprowadza wykonawca, a system biernie i bezkrytycznie przyjmuje poszczególne decyzje użytkowników.

Na problem można spojrzeć bardziej wnikliwie. W pracy [Encarnacao 1997] wyróżniono poszczególne etapy procesu dostosowawczego. Skoncentrowano uwagę na podstawowych spośród nich – inicjatywie zmiany, propozycji zmienionego rozwiązania i decyzji. Tym etapom przypisano wykonawców – system lub użytkownika. W tabeli 1. przedstawiono wybrane kombinacje, pokazujące na tle rozwiązań adaptacyjnych (pozycje 1, 2 i 3) odmienne warianty wspomagania. (pozycje 4, 5 i 6).

Tabela 1. Wariantowanie działania mechanizmów elastyczności

Formuła działania	Faza procesu Realizator	Inicjatywa	Propozycja Rozwiązania	Decyzja
Pełna Adaptacja	System	X	X	X
	Użytkownik			
Adaptacja inicjowana Przez użytkownika	System		X	X
	Użytkownik	X		
Adaptacja kontrolowana Przez użytkownika	System	X	X	
	Użytkownik			X
Wspomagane Inicjowanie	System	X		
	Użytkownik		X	X
Wspomagana Adaptacja	System		X	
	Użytkownik	X		X
Wspomagana Decyzja	System			X
	Użytkownik	X	X	
Bez wspomagania	System			
	Użytkownik	X	X	X

Źródło: opracowanie własne

Środki nieautomatyczne działają w odmienny sposób. Brak zaawansowanej interakcji powoduje, że wyłączną odpowiedzialność za wprowadzone parametry (jednostkowe lub grupowe, rzadziej definicje) ponosi wykonawca dostosowania, który musi zadbać o spójność dokonywanych opisów, przygotować stosowne środowisko testowania, itp.

Kolejne kryterium odzwierciedla **zakres oddziaływania zmian** w ramach systemu informacyjnego zarządzania. Podstawowe, odmienne elementy konstrukcyjne poddawane odrębnym modyfikacjom to przede wszystkim:

- Pojedyncza dana / formuła obliczeniowa / metoda / reguła biznesowa,
- Rekord / obiekt,
- proces systemowy,
- moduł,
- prosta aplikacja,
- zintegrowana aplikacja,
- kompleks aplikacji.

Poszczególne zakresy oddziaływania starano się uporządkować według ich złożoności. Elementy systemu – do modułu włącznie – nie powinny budzić żadnych wątpliwości (starano się uwzględnić dwie odmienne formuły konstrukcyjne systemu – strukturalną i obiektową).

Termin „prosta aplikacja” odpowiada cząstkowemu, tematycznemu lub dziedzinowemu systemowi indywidualnemu lub powielalnemu. Zintegrowana aplikacja to użytkowany w organizacji zbiór modułów systemu zintegrowanego klasy MRP II / ERP.

Kompleks aplikacji to zestaw aplikacji zwykle pochodzących z różnych źródeł i działających w różnych technologiach przetwarzania, powiązanych poprzez zazębiające się obszary informacyjne bądź poprzez relacje i kompensacje funkcjonalne. Poza systemami klasy MRP II / ERP w ramach kompleksu aplikacji mogą wystąpić przede wszystkim:

- autonomiczne systemy / moduły typu CRM lub SCM,
- odrębnie eksploatowane hurtownie danych typu Data Warehouse lub typu Data Mart,
- niezależnie użytkowane narzędzia klasy OLAP,
- pakiety klasy Business Intelligence,
- autonomiczne systemy WFM (CSCW),
- niezależne systemy E-business i E-commerce,
- inne pakiety i narzędzia internetowe (żargonowo zwane I2I, B2I, I2B, B2B, skrótkowo odzwierciedlają podmioty współpracujące i formy komunikacji) [Mazurkiewicz 2001, Unold 2001].

Wobec tak znaczącego zróżnicowania funkcjonalnego i technologicznego rozwiązań wspomagających zarządzanie, kompleks aplikacji można uznać za najbardziej złożony przedmiot uzmienniania.

To kryterium ma też swoje odniesienie merytoryczne. Należy wtedy mówić o odrębnym uelastycznianiu następujących jednostek (nazwy poszczególnych elementów przejęte za metodyką DEM firmy BAAN [Chmielarz 2000]):

- Czynność (ang. Activity),
- Etap procesu biznesowego,
- Proces biznesowy wewnętrzny (ang. Business Process),
- Proces biznesowy interobiektowy,
- Funkcja biznesowa (ang. Business Function).

Dokonane wyróżnienie bazuje na triadzie „Funkcja – proces – składowa procesu”, typowym dla większości metodyk strukturalizacji działalności biznesowej do celów wdrażania rozwiązań informatycznych. Biorąc pod uwagę implikacje metodyczne i narzędziowe, postanowiono jednak zróżnicować procesy, odrębnie traktując procesy w całości realizowane w ramach rozpatrywanej organizacji oraz procesy interobiektowe, angażujące wiele odmiennych organizacji gospodarczych, zwłaszcza współdziałających w ramach łańcucha dostaw (systemy klasy SCM).

Ostatnim kryterium typologii mechanizmów elastyczności jest źródło ich pochodzenia. Można wskazać trzy podstawowe grupy:

- 1) Rozwiązania systemowe,
- 2) Mechanizmy uzupełniające oraz
- 3) Rozwiązania własne użytkownika.

Do pierwszej grupy należy zaliczyć rozwiązania przygotowane przez producenta oprogramowania użytkowego i dostarczane wraz z systemem w postaci:

- autonomicznego modułu instalacyjnego,
- samodzielnego modułu parametryzującego,
- autonomicznego modułu wdrożeniowego,
- modułu / modułów wewnątrzsystemowych lub
- autonomicznych narzędzi wspomagających.

Do grupy drugiej należą rozwiązania przygotowane przez firmy software'owe lub konsultingowe, tworzące bądź dystrybuujące dodatkowe oprogramowanie systemu informacyjnego. Najczęściej takie elementy, rozpowszechniane w postaci autonomicznych modułów (przybierających postać jednorodnych aplikacji lub wielofunkcyjnych pakietów narzędziowych) integrują się z systemem podstawowym, uzupełniając bądź zastępując go funkcjonalnie. Na uwagę zasługują zwłaszcza trzy podstawowe, funkcjonalnie odmienne typy środków:

- oprogramowanie pośredniczące (ang. middleware), zapewniające integrację między aplikacjami współdziałającymi w ramach systemu informacyjnego (por. [Linthicum 1999], [Skwarnik 2001a], [Furukawa 2001]),
- generatory raportów,
- generatory zapytań.

Do trzeciej grupy – autonomicznych narzędzi wspomagających – należy zaliczyć rozwiązania przygotowane w środowisku eksploatacyjnym systemu (w tym rozwiązania samodzielnie opracowane przez użytkowników). Zwykle są to bardzo ograniczone funkcjonalnie moduły, pozwalające łatwiej lub bardziej niezawodnie (przede wszystkim zmniejszając ryzyko popełnienia błędów przez ograniczenie zestawu zmienianych parametrów) identyfikować potrzebę zmian bądź modyfikować wybrane procesy systemowe.

W ramach powyższej charakterystyki starano się ująć podstawowe aspekty działania mechanizmów uelastyczniających systemy informacyjne zarządzania. Tak znaczące ich zróżnicowanie odzwierciedla różnorodne potrzeby i warunki realizacji zmian – od „punktowych” modyfikacji lokalnych parametrów do przebudowy procesów biznesowych obsługiwanych za pomocą zestawu współdziałających aplikacji.

PODSUMOWANIE

Wyniki identyfikacji mechanizmów elastyczności udowadniają, że istnieją merytoryczne i technologiczne możliwości tworzenia sprawnych rozwiązań, pozwalających użytkownikom dokonywać transformacji systemu zgodnej z potrzebami, ograniczeniami i warunkami. W tej sytuacji za podstawową przyczynę ograniczeń lub braku możliwości dopasowania systemu przez użytkownika należy uznać problemy metodyczne.

Podstawowe znaczenie mają odpowiedzi na następujące pytania (por. [Patel 2002], [Skwarnik 2002], [Skwarnik 2006]):

- model działania użytkowników w trakcie doskonalenia systemu,
- zakres odpowiedzialności użytkowników za zmiany dokonywane w systemie,
- metody analizy potrzeb w zakresie ustalania niezbędnej elastyczności danego systemu tematycznego, dziedzinowego lub problemowego,
- zasady dokumentowania mechanizmów elastyczności i szkolenia użytkowników w tym zakresie,
- metody monitorowania poszczególnych instalacji systemu pod kątem identyfikacji pozasystemowych (pozyskanych z otoczenia) mechanizmów elastyczności.

Rozwiązanie tych zagadnień umożliwi typizację stosowanych rozwiązań uelastyczniających w poszczególnych systemach informacyjnych zarządzania i stworzy szanse ich standaryzacji, zapewniając użytkownikom możliwości szybkiego reagowania na zmiany środowiska biznesowego i użytkowego.

LITERATURA:

- [1] Encarnação M.: Classification of types of adaptive user interfaces. URL: www.gris.uni-tuebingen.de/gris/proj/guis/Papers/DISS/node20.html.
- [2] Chmielarz W.: Zagadnienia analizy i projektowania informatycznych systemów wspomagających zarządzanie. Warszawa, Wydawnictwa Naukowe UW 2000.
- [3] Furukawa M.: Database Agile Management Dependent on MIS Infrastructure. [W:] Proceedings 2001 Informing Science Conference. Red. Boyd E., Cohen E., Zaliwski A. Kraków 2001.
- [4] Greniewski M.: Kastomizacja systemu BAAN IV dla potrzeb ZML „Kęty” S.A. [W:] Materiały konferencji „Efektywność zastosowań systemów informatycznych”. Tom 1. Red. J. Garbara i J. Nowak. WNT Warszawa – Szczyrk 2001.
- [5] Januszewski A.: Ocena systemów informatycznych rachunkowości (na podstawie opinii użytkowników). [W:] Materiały konferencji, Ciechocinek 2001.
- [6] Komunikacja gospodarcza. Praca zbiorowa pod red. E. Niedzielskiej. Wydawnictwo AE Wrocław 2000.
- [7] Linthicum D. S.: Enterprise Application Integration. Addison-Wesley Publishing, 1999.
- [8] Ławrynowicz A.: Systemy rekomendacji i techniki personalizacji. W: Zarządzanie i technologie informacyjne. Metody sztucznej inteligencji w zarządzaniu i sterowaniu. Tom 2. Red. Józefowska J. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego Katowice 2005.
- [9] Mazurkiewicz W.: Enterprise Content Management – nowa generacja zintegrowanych systemów zarządzania zasobami informacyjnymi. [w:] Systemy informatyczne Zastosowania i wdrożenia 2002. Tom 2. Red. J. Garbara i J. Nowak. WNT Warszawa – Szczyrk, 2002 s. 431-440.
- [10] Patel N.: Deferred System's Design: Developing Context-Aware Information Systems for Dynamic Environments. Założenia do panelu. [W:] Materiały konferencji ECIS'2002. Gdańsk 2002.
- [11] Projektowanie systemów informatycznych. Praca zbiorowa pod red. E. Niedzielskiej i M. Skwarnika. PWE Warszawa 1993.
- [12] Sikorski M.: Zarządzanie jakością użytkową w przedsiębiorstwach informatycznych. Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk, 2000.
- [13] Skwarnik M.: Elastyczność komputerowego wspomagania zarządzania – identyfikacja procesów dostosowawczych. [w:] Komunikacja gospodarcza.

- Studia i materiały. Red. Małachowski A. Wydawnictwo AE we Wrocławiu 2001 s. 101-115.
- [14] Skwarnik M.: Elastyczność komputerowego wspomaganie zarządzania – badanie procesów dostosowawczych. [w:] Informatyka ekonomiczna. Wybrane zagadnienia. Red. Nowicki A. Wydawnictwo AE we Wrocławiu 2001 s. 102-112.
- [15] Skwarnik M.: Ocena elastyczności systemów informacyjnych zarządzania. [w:] Komputerowo zintegrowane zarządzanie. Red. R. Knosala. WNT Warszawa – Zakopane 2002 s. 344-353.
- [16] Skwarnik M.: Problemy strategicznego zarządzania jakością systemów informacyjnych. W: Nowoczesne technologie informacyjne w zarządzaniu. Materiały konferencyjne. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej Wrocław 2006.
- [17] Unold J.: Systemy informacyjne marketingu. Wydawnictwa Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, 2001.
- [18] Wieczorkowski J., Chodoła T.: Parametryzacja standardowych informatycznych systemów zarządzania. W: Systemy wspomaganie organizacji SWO'2000. Praca zbiorowa pod red. J. Gołuchowskiego i H. Sroki, Katowice 2000.

STRESZCZENIE

Identyfikacja mechanizmów elastyczności w systemach informatycznych zarządzania

Istnieje zapotrzebowanie na mechanizmy elastyczności, pozwalające użytkownikom dopasowywać system informacyjny zarządzania do zmieniającego się środowiska biznesowego i użytkowego. W artykule przedstawia się zbiór takich mechanizmów, zidentyfikowany na podstawie badania istniejących systemów. Wykryte rozwiązania klasyfikuje się według różnorodnych kryteriów funkcjonalnych i realizacyjnych.



Adam Sulikowski

Derridiańska koncepcja prawa

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja i (miejscami krytyczne) omówienie zespołu poglądów na prawo, sformułowanych przez Jacquesa Derridę, filozofa powszechnie kojarzonego z takimi nurtami w myśleniu, jak postmodernizm czy poststrukturalizm – twórcę, coraz popularniejszego we współczesnym prawnoznawstwie, dekonstrukcjonizmu.

Derrida był przede wszystkim krytycznym *metafilozofem* czyli badaczem samej filozofii, a zwłaszcza krytykiem dotychczasowej filozofii języka. Znana jest jego diagnoza kryzysu współczesnej myśli o języku i teza, iż kryzys wiąże się z klęską założeń właściwych dla jego modernistycznego (nowoczesnego) pojmowania. Modernizm (filozofia nowoczesności¹) upatrywał w języku skutecznego instrumentu do produkcji i rozpowszechniania wiedzy. Język jako instrument musiał być racjonalny jak wiedza, a co za tym idzie przejrzysty (poznawalny), by przedstawiać obiektywny świat, który poddany jest obserwacji racjonalnego umysłu. W pojęcie języka musiał być wpisany stały związek pomiędzy obiektami percepcji i wypowiedziami je opisującymi.² Wprawdzie jak słusznie twierdzi E. Cassirer, pogląd powyższy był raczej traktowany jak aksjomat (niezbędny dla prowadzenia jakiegokolwiek legitymowanego opisu rzeczywistości), niż twierdzenie weryfikowalne³, jednakże wywierał stały wpływ na modernistyczny namysł nad językiem i prowokował programy zmierzające do jego ulepszenia – do przetworzenia języka naturalnego w język wprawdzie sztuczny, ale umożliwiający precyzyjne i logiczne opisanie wszystkiego – *characteristica universalis*.⁴ Lokalnym (prawniczym) przejawem takiego myślenia i działania były podejmowane – zwłaszcza w państwach niemieckich – prace nad zdefiniowaniem

¹ Szerzej na temat modernizmu i postmodernizmu pisałem w opracowaniu pt. *Nowoczesność i ponowoczesność w pojmowaniu prawa*, Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości. – Nr 9 (2006), s. 119-127.

² M. Klages, *Modernism and Postmodernism*, opracowanie publikowane na stronie Uniwersytetu Colorado, www.colorado.edu/English/courses/ENGL2012Klages/pomo.html

³ E. Cassirer, *La philosophie des Lumières*, Paris 1966, s. 152.

⁴ P. Dehnel, *Dekonstrukcja – rozumienie – interpretacja*, Kraków 2006, s. 172.

wszystkich pojęć języka prawnego (słynna *Begriffjurisprudenz*), zakończone zresztą klęską i absurdalnymi wręcz sporami⁵.

J. Derrida, badając myśl lingwistyczną, doszedł do wniosku, że logocentryczne poszukiwanie (meta)języka idealnie racjonalnego, który w doskonały sposób przedstawia świat rzeczywisty – języka, który byłby rękojmią obecności świata dla obserwującego go podmiotu, okazało się niebezpieczną mrzonką, możliwą do realizacji tylko w drodze stłumienia i wykluczenia tego, co nie pasuje.⁶ Innymi słowy, w dziele realizacji modernistycznych programów, za sprawą edukacji i oddziaływań perswazyjnych, prowadzono do powstawania utartych interpretacji, poprzez eliminację i ograniczanie niechcianych praktyk językowych. Operacje te, współcześnie, traktowane jako podejrzone, z etycznego punktu widzenia, wymagają, przynajmniej przemyślenia, a czasem wręcz odwrócenia pewnych trendów. Stłumienie i wykluczenie ma bowiem związek z władzą. Derrida przyznaje w ten sposób rację innemu francuskiemu poststrukturaliście – M. Foucaultowi, który twierdził, iż płaszczyzna epistemologicznego porozumienia w każdym czasie wyraża się we „władzy języka”.⁷ Kryzys nowoczesności jest kryzysem władzy i konsensu, który prowadzi do rozerwania płaszczyzny porozumienia, a w konsekwencji do rozerwania języka. Jeżeli powszechność akceptacji pochodzących od władzy relacji w języku zostaje naruszona, pozostają w nim jedynie odsyłające do siebie wzajemnie znaki. Narzucanie ich określonego rozumienia jest odczytywane jako nieuzasadniona przemoc. Zdaniem Derridy, żyjemy w czasach, w których wykształcone przez edukację, modernizację i racjonalizację, sztucznie homogenizowane relacje w języku, są podważane. W zdrowym odruchu podejrzliwości szuka się w nich odbicia nieusprawiedliwionych struktur władzy, dominacji i panowania. Tam gdzie pojawia się refleksja o władzy, dominacji i języku, blisko do filozofii prawa. Wszak prawo, zwłaszcza w ramach dominującego współcześnie paradygmatu pozytywistycznego z władzą i językiem jest mocno związane.

Derrida nie stronił od wątków filozoficzno-prawnych. Podstawowe wątki swojej koncepcji prawa, splecionej z koncepcją sprawiedliwości, francuski filozof przedstawił najpełniej w referacie *Siła prawa – mistyczna podstawa władzy* (*Force of Law: Mystical Foundation of Authority*) przygotowanym na sympozjum w Cardozo Law School w 1989 r. Wątki prawnicze pojawiają się także w pracy *Du droit à la Philosophie* (Od prawa do filozofii) oraz w eseju *Donner la mort* (Obdarzać śmiercią).

Niewątpliwie kluczem do zrozumienia derridiańskiej koncepcji prawa jest poststrukturalistyczna idea/metoda dekonstrukcji. Z klucza tego jednak niełatwo skorzystać, gdyż rozumienie dekonstrukcji jest trudne do ustalenia. Derrida pisze o niej językiem dość hermetycznym i podobnym raczej do prozy literackiej niż do tradycyjnego żargonu filozoficznego. Wynika to zresztą z przekonania autora o tym, że filozofia jest w istocie

⁵ Por. J.M. Kelly, *Historia zachodniej teorii prawa*, Kraków 2006, s. 339.

⁶ R. Appignanesi, C. Garratt, *Postmodernizm*, Warszawa 2001, s. 78

⁷ Pisze M. Foucault: „Władza produkuje: produkuje realność, produkuje dziedziny przedmiotowe i rytuały prawdy”, M. Foucault, *Nadzorować i karać. Narodziny więzienia*, Warszawa 1998, s. 164.

literaturą i odróżnianie jej od prozy, czy poezji jest wynikiem bezpodstawnego faworyzowania określonych poglądów. Pomimo znacznych trudności interpretacyjnych można uznać, iż dekonstrukcja jest synonimem strategii polegającej na tropieniu w opozycjach filozoficznych i językowych ukrytych hierarchii, relacji dominacji i przemocy, po to, by hierarchie te „odwrócić”, dostrzec, co za nimi stoi i pytać, co byłoby, gdyby relacje dominacji przebiegały inaczej.⁸

Dekonstrukcja odbywa się wprawdzie w ramach określonego układu pojęć, ale wiąże się jednocześnie z myślowym kwestionowaniem hierarchicznych i genealogicznych założeń tego układu. To kwestionowanie polega na wskazywaniu ideologicznych, kulturowych i społecznych uwikłań opozycji przyjmowanych w ramach określonego układu i pytaniu o ich prawomocność.⁹ Dekonstrukcja nie ma być działaniem wyłącznie, ani nawet przede wszystkim, destrukcyjnym. Jak twierdził Derrida: *Po pierwsze dekonstrukcja nie jest negatywna. Nie jest destrukcyjna, nie ma na celu rozłożenia, rozproszenia czy odjęcia elementów, aby objawić wewnętrzną istotę. Ona pyta o istotę, obecność, rzeczywiście o ten schemat typu wewnątrz/zewnątrz, zjawisko/pozór, o wszystkie te opozycje obecne w przedstawieniu, które stosujesz.*¹⁰

Co oczywiste, dekonstrukcja sama uwikłana jest w język, który poddaje badaniu i którego drugie dno zamierza odsłaniać. Nie jest w związku z tym w jakikolwiek sposób zewnętrzna wobec swego przedmiotu. Przecież samo jej pomyślenie jest możliwe jedynie w uwikłaniu w te same często czynniki, które dekonstrukcja pragnie ujawniać i czynić podejrzanymi. Paradoksalnie, to dzięki tym uwikłaniom dekonstrukcja może problematyzować to, co niejawnie istnieje w tekstach.¹¹

W uproszczeniu, dekonstrukcja musi obejmować rozumienie, a to jest możliwe dzięki przyjęciu szeregu preferencji, które dekonstruktor chce odsłaniać. Przyjęcie tych preferencji nie oznacza jednak ich bezkrytycznego przyjęcia.

Dekonstrukcja jest procesem ze swej istoty niemożliwym do zakończenia, jeżeli tym zakończeniem ma być dojście do tego, co w tekście „prawdźwie” obecne. Rekonstruując, można wiecznie podążać śladami innych tekstów. Można ciągle ujawniać wpływ innych wypowiedzi na słowa i związki między nimi. Sama praktyka, samo działanie jest specyficznie pojętym celem dekonstruktora.

Dekonstrukcja tradycyjnego językoznawstwa oraz nowoczesnego strukturalizmu¹² doprowadziła Derridę do sformułowania oryginalnej teorii

⁸ Por. J.M. Balkin, *Deconstruction's Legal Career*, Cardozo Law Review, 27 vol.2, 2005, s. 102-104.

⁹ B. Wojciechowski, *Dekonstrukcja między prawem a sprawiedliwością*, [w:] L. Leszczyński (red.) *Zmiany społeczne a zmiany w prawie*, Lublin 1998, s. 306.

¹⁰ Cyt. za: W. Burszta, K. Piątkowski, *O czym opowiada antropologiczna opowieść*, Warszawa 1994, s. 61.

¹¹ M.P. Markowski, *Dekonstrukcja, postmodernizm, oświecenie. Krótkie wprowadzenie do pism Christophera Norrisa*, [w:] Ch. Norris, *Dekonstrukcja przeciw postmodernizmowi*, Kraków 2006, s. XIII.

¹² O strukturalizmie szerzej pisałem w tekście *Poststrukturalistyczne pojmowanie prawa M. Foucaulta*, opublikowane również w niniejszym tomie.

tekstu. Filozof doszedł do wniosku, że podejrzane jest faworyzowanie w fundamentalnej zwłaszcza dla językoznawstwa strukturalnego opozycji znaczące/znaczone – tego drugiego elementu. U podstaw tej nieuzasadnionej preferencji leży, zdaniem Derridy, wielce charakterystyczny dla zachodniej filozofii – logocentryzm. Jest to z jednej strony wiara w istnienie w całej rzeczywistości ponadczasowego i transcendentального *logosu* – porządku, który można odkryć i poznać, z drugiej zaś strony przekonanie, że słowa zawsze odnoszą się do czegoś, co poza nimi obiektywnie istnieje. Logocentryzmem stanowi konsekwencję obsesji metafizyki obecności – obecności świata w słowach, które są temu światu podporządkowane. Obsesja ta wywołuje przekonanie o podporządkowaniu mowie wszelkich tekstów. To język służy przedstawianiu świata, a tekst może być uznany jedynie za sługę mowy – niedoskonałe narzędzie jej przekazywania.¹³ Derrida w duchu dekonstrukcji próbuje obsesję obecności odrzucić, by dostrzec, iż tym co istnieje nie jest świat znaczonego, lecz znaczące – sam tekst, wypowiedź, która bytuje niezależnie od autora i znaczonego. Tekst nie może być instrumentem socjolingwistycznej komunikacji i nośnikiem myśli autora, gdyż za sprawą tzw. „różni” *differance* (kombinacja słów różnica i opóźnienie), zawsze dochodzi do rozsunienia znaczenia. Różne słowa budzą u różnych ludzi, w różnych sytuacjach, różne skojarzenia, związane choćby z fonetycznym podobieństwem do innych słów. W ten sposób osiągnięcie znaczenia przez operacje na tekście jest w nieskończoność odwlekane (opóźniane) przez samego interpretatora, który – badając coraz to nowe aspekty tekstu – nie może wydobyć jego „prawdziwej” interpretacji. Sam tekst, żyjąc własnym życiem, czerpie więcej z innych tekstów, niż z czegoś, do czego ma się odnosić. O przyznanym tekstowi znaczeniu decyduje przygodny (nieprzewidywalny) kontekst – praktyczne odczytanie tekstu przez jednostkę lub grupę. W konsekwencji nie ma obiektywnie lepszych i gorszych odczytań, są tylko odczytania lokalnie mniej lub bardziej akceptowalne.¹⁴ Za akceptowalnością odczytań tekstów ukrywają się przygodne rozsianie, a także, co groźniejsze i ważniejsze, władza i przemoc. Pojęcie rozsiania (rozplenienia) – *dissemination*, jest niezwykle istotne dla derridiańskiej dekonstrukcji. *Dissemination* polega na tym, że znaczenia rozpleniają się w sposób, którego nie można przewidzieć i kontrolować, nie są zaś ustalane *mocą świadomego gestu*. Dobrą ilustrację procesu dysseminacji może stanowić jeden z wątków powieści J. Kosińskiego *Wystarczy być*. Bohater powieści, ograniczony umysłowo ogrodnik, które całe dotychczasowe życie spędził na pielęgnowaniu roślin i oglądaniu seriali, przypadkowo trafia na polityczne salony. Na pytania przedstawicieli establishmentu, których zupełnie nie rozumie (w sensie jaki temu pojęciu nadaje socjolingwistyka), odpowiada milczeniem, bądź frazami zasłyszczanymi w telewizji. Jego wypowiedzi (a czasem ich brak), są interpretowane przez słuchaczy, a w konsekwencji zaczynają wywoływać daleko idące skutki w sferze polityki i ekonomii, stając się podstawą wielkich

¹³ D. Litowitz, Derrida: Borrowing (Illicitly) From Plato and Kant, [w:] tegoż, *Postmodern Philosophy and Law*, s. 88-89.

¹⁴ J.M. Balkin, *Transcendental Deconstruction Transcendent Justice*, *Michigan Law Review*, 1994, s.10., R. Rorty, *Dekonstrukcja* [w:] *Amerykańska filozofia dziś*, Toruń 1999 s. 189 i n.

operacji i rdzeniem nowych doktryn.¹⁵ W opinii Derridy badanie ukształtowanych i stawiających opór znaczeń, także w sferze prawa, prowadzi do wniosku, że są one właśnie wynikiem *dissemination*.

Dysseminacja nie byłaby sama w sobie tak niebezpieczna, gdyby nie była wspierana przez struktury władzy, które autorytarnie promują określone znaczenia i przemocą zapewniają, by teksty rozumiane były w określony sposób.

Swoją koncepcję dekonstrukcji i związaną z nią teorię tekstów wykorzystał Derrida do rozważań nad prawem. Samo pojęcie prawa (obecne w myśleniu, choć zmienne w czasie i przestrzeni) wiąże się, według francuskiego filozofa, z dwiema ideami, które przez wieki wypełniane były różną treścią, jednakże zachowały pewien rdzeń sensu. Mowa tutaj o władzy (sile) i sprawiedliwości. Relacja prawa, władzy i sprawiedliwości ujął Derrida następująco – Idea prawa, która konkretyzuje się w jego lokalnych pojęciach niejako zawiera w sobie roszczenie stosowania w imię sprawiedliwości; sprawiedliwość, z kolei, „od pierwszego tchnienia woła o władzę”, czyli niezależnie od konkretnego ujęcia zawiera w sobie roszczenie do bycia wcieloną w życie siłą, wymuszoną przez władzę.¹⁶

Sprawiedliwość u Derridy, pojmowana jako nieskonkretyzowana idea jest zawsze płynna i nigdy nie może zostać w pełni zrealizowana. Nie może być skryształizowana, czy spetryfikowana w określonym pojęciu. Jest ciągłym zadaniem otwierania się na Innego. Jest także kategorią nieredukowalną do innych kategorii (nie może też być dekonstruowana, w przeciwieństwie do prawa) – jest niedoświadczalna i nigdy terazniejszo nieobecna.¹⁷

Powstające na przestrzeni wieków prawo pojmowane zarówno jako *Lex* jak i jako *Ius* (dla Derridy podział ten nie ma sensu, wobec analogii językowych struktur konstrukcyjnych jego członów¹⁸) w jego różnych koncepcjach i regułach (konstruktach) to mniej lub bardziej bezpośrednio i świadome próby uskutecznienia przy pomocy siły (władzy), jakichś wizji sprawiedliwości. U podstaw każdego pojmowania prawa leży akt przemocy (*coup de force*) związany z ustalaniem i interpretowaniem podstawowych standardów legalności i wykluczeniem tego, co do nich nie pasuje. Dla uzasadnienia tej przemocy stosuje się opowieści o zapośredniczeniu prawa w wyższym porządku (Bogu, rozumie, naturze). Ta legitymizacja ma na celu zrównoważenie i zablokowanie idei sprawiedliwości (w jej relacji do Innego), jako źródła potencjalnych argumentów przeciw prawu. Stąd krytyka prawa, akty nieposłuszeństwa obywatelskiego, dezaprobata wobec reguł, są niezbędnym warunkiem funkcjonowania idei sprawiedliwości; są także funkcją nieprzewidywalności sprawiedliwości, której żadna chwilowa i lokalna reguła nie jest w stanie zapewnić¹⁹. Sprawiedliwość jest zadaniem, ciągłym

¹⁵ J. Kosiński, *Wystarczy być*, Warszawa 1995.

¹⁶ J. Derrida, *Force of Law: Mystical Foundation of Authority*, *Cardozo Law Review*, 1989-1990, s. 942. Por. także interesujący komentarz V. Dokicia, *Reading Derrida's "Force of Law: Mystical Foundation of Authority"* *Facta Universitatis, Philosophy and Sociology*, No 5/1998, s. 450 i n.

¹⁷ Por. B. Wojciechowski, *Dekonstrukcja między prawem a sprawiedliwością...*, s. 309.

¹⁸ M. Lilla, Jacques Derrida [w:] tegoż *Lekkomysłny umysł. Intelktualiści w polityce*, Warszawa 2003, s. 149.

¹⁹ V. Dokić, *Reading Derrida's...*, s. 451-452.

stawaniem się w aktach podejrzliwości wobec prawnych konstruktów. Ciągła dekonstrukcja prawa, wskazywanie tego, co w nim ukryte, śladów przemocy wyrażającej się w hierarchicznych opozycjach, śladów wykluczeń, tropów innych tekstów, które rozpleniają znaczenia, jest właśnie sprawiedliwością.

Czynienie sprawiedliwości napotyka ciągle na trzy aporie. Pierwsza z nich wiąże się z tzw. *epokhe*, czyli zawieszeniem reguły. Stosujący prawo musi odczuwać stałe napięcie pomiędzy zidentyfikowaną przez siebie normą prawną a poczuciem sprawiedliwości w konkretnej sprawie. Jeżeli mechanicznie zastosuje normę, w myśl jej oryginalnego znaczenia, może stać się siewcą niesprawiedliwości, za sprawą którego rozpleni się przemoc ukryta w normie. Z drugiej strony, jeżeli bezwzględnie odrzuci normę, sprzeciwi się istocie idei prawa, które przecież domaga się urzeczywistnienia. Co więcej, jeżeli sędzia zlokalizuje i przyjmie punkt widzenia Innego (hipotetycznie, oczywiście) oraz uzna jego roszczenia wbrew normie, może doprowadzić do upośledzenia pozycji większości, która sama stanie się Innym²⁰.

Oczywiście, dostrzeżone przez Derridę napięcie jest od dawien dawna przedmiotem rozważań filozoficzno-prawnych i żywych dyskusji. Jednakże to, co wyróżnia pogląd Derridy od tradycyjnych poglądów formułowanych w tych dyskusjach, jest uznanie samej aporii za cenną wartość, wyznacznik pożądanych postaw, warty pielęgnacji czynnik uwrażliwiający, a nie problem, który domaga się jednoznacznego rozstrzygnięcia przez sformułowanie reguł nakazujących preferować prawo bądź sprawiedliwość, ewentualnie budować między nimi takie czy inne kompromisy.

Druga aporia wiąże się z faktem, iż sprawiedliwość, która przeciwstawiana może być prawu w momencie podejmowania decyzji nie jest sama nigdy dana w apriorycznej regule. Reguła dla sprawiedliwości musi zostać przez orzekającego dopiero sformułowana, przy czym jej sformułowanie i zastosowanie pozbawia regułę „przynależności” do świata sprawiedliwości i włączenie do świata prawa. Sprawiedliwość nie może być zamknięta w regule, a jednocześnie potrzebuje formy reguły, by oddziaływać na prawo²¹. Niezastosowanie przez sędziego normy prawnej w imię sformułowanej w konkretnej sprawie reguły sprawiedliwości, nie czyni z tej reguły lepszej podstawy dla ewentualnych przyszłych rozstrzygnięć. Staje się ona częścią prawa i tym samym podlega dekonstrukcji.

Trzecia aporia związana jest z koniecznością czynienia sprawiedliwości w ograniczonym czasie, przy zastosowaniu ograniczonej wiedzy, podczas gdy sprawiedliwość wymaga przekraczania horyzontów wiedzy i czasu. Sprawiedliwość musi być formułowana ze względu na Innego, który istnieć będzie zawsze, kreowany przez wykluczenia rozumu i prawa. Niemniej jednak sprawiedliwość powinna być czyniona „tu i teraz”, mimo, iż osiągnięta być nie może. To dekonstrukcja jako krytyczna postawa podejrzliwości, poszukiwanie bezpodstawnych wykluczeń jest sprawiedliwością.²²

²⁰ Por. Derrida, *Force of Law...*, s.960.

²¹ Tamże, s.962.

²² Tamże, s. 966. Komentarz derridiańskich aporii formułuje także D. Litowitz, *Derrida...*, s. 95-96.

Podsumowując tę krótką charakterystykę poglądów francuskiego filozofa, stwierdzić można, iż Derridiańskie prawo to nie tylko fizycznie istniejący tekst, który sam w sobie nie jest ani dobry ani zły, gdyż nie determinuje *per se* jakichś znaczeń. Tekst zawsze odrywa się od swego autora i nie jest w stanie przenosić znaczonego. To, co kształtuje tekst, to inne teksty (intertekstualność). Odczytania tekstu to z kolei konstrukty interpretacji, w których zawarte są przemoc i wykluczenie, maskowane i uzasadniane opowieściami o rzekomo istniejącym znaczonego lub o naturalnym czy boskim porządku, który nakazuje działać (czytać tekst) w określony sposób (sam twórca nie jest w stanie zawrzeć w tekście żadnych warunków jego czytania). Samo dostrzeżenie przemocy – istota dekonstrukcji prawa – jest efektem działania idei sprawiedliwości. Idea ta nie może być przełożona na konkretne reguły, nie może być urzeczywistniona, choć winna być urzeczywistniana.

Derridiańska wizja prawa zrobiła w prawoznawstwie znaczną karierę²³, stając się teoretyczną podstawą formułowania postulatów wobec prawa przez współczesne ruchy krytyczne wobec *status quo*. Nie trudno to zrozumieć. Wszak dekonstrukcyjna krytyka prawa prowadzi do ujawnienia i podważenia wielu twierdzeń przyjmowanych mniej lub bardziej świadomie przez prawników, a w konsekwencji sprzyja ich kwestionowaniu i pytaniom o legitymację. Derridiański punkt widzenia, przetworzony przez teoretyków z kręgu CLS²⁴, feministycznej jursprudencji, czy neo-marksizmu (Ch. Mouffe, E. Laclau) ujawnia się w twierdzeniu, że sam proces kształcenia prawników, jak i proces stosowania prawa nie są niczym innym jak tylko ucieleśnieniem władzy i przemocy, która teksty prawne nakazuje rozumieć w określony sposób, wykluczając inne rozumienia oparte na innych założeniach, innych hierarchiach, a petryfikując tym samym i rozwijając dominujące struktury i filozofie.²⁵

Wezwanie do dekonstrukcji prawa, w imię i za sprawą idei sprawiedliwości, ma poważne znaczenie etyczne, jest wezwaniem do wrażliwości na innego – tego, którego dominujące struktury usiłują ujarzmić. Tylko uwrażliwiony sędzia – dekonstruktor, świadom aporii na które musi napotykać, jest w stanie podejmować próby ochrony jednostek przed totalizmem modernistycznej racjonalności, służącej zawsze silniejszemu, a raczej temu, kto jest skuteczniejszy.

W dzisiejszych czasach niepewności, minorytaryzmu (nastawienia na wszelkie mniejszości) i nieufności wobec władzy derridiańska koncepcja prawa trafia na podatny grunt, legitymizując protesty, nieposłuszeństwo i podejrzliwość. Pozwala bowiem dopatrywać się w prawie i prawniczych nawykach etnocentryzmu (nieuzasadnionych preferencji dla przekonań narodowych), rasizmu, męskiego szowinizmu, czy szerzej fallocentryzmu

²³ O recepcji dekonstrukcji w prawoznawstwie szerzej J.M. Balkin, *Deconstruction's legal career*, Cardozo Law Review 27/2005, s.103 i n.

²⁴ Co ciekawe, sam Derrida był mocno sceptyczny w stosunku do działań podejmowanych w ramach Critical Legal Studies. Uważał te działania za zbyt jednostronne, zbyt mocno związane z instrumentalnie pojmowanymi ideami rewolucji i zmiany, zbyt konkretne i niewystarczająco samorefleksyjne. Por. J. Derrida, *Force of Law...*, s. 933.

²⁵ M. Ziarko-Sadowski, *Wprowadzenie do filozofii prawa*, Kraków 2000, s.135.

(preferowania tzw. męskiego punktu widzenia) i postulować zmianę tego podejrzanego stanu rzeczy.

Jednakże analiza poglądów Derridy nasuwa istotne pytanie – jak dalece można dekonstruować prawo, które jest ważnym elementem społecznego porządku? Ponadto, nasuwa się wątpliwość, czy współcześni, uzależnieni od reguł prawnicy, są w stanie stać się dekonstruktorami zaplecza, które zapewnia im sens. Rozwiązania tych kwestii przynieść może jedynie czas.



Adam Sulikowski

Poststrukturalistyczne pojmowanie prawa w myśli M. Foucaulta

Celem niniejszego krótkiego tekstu jest prezentacja i omówienie (nie bez uwag krytycznych) poglądów na prawo lansowanych przez filozofa uznawanego za sztandarowego przedstawiciela poststrukturalizmu – Michela Foucaulta. Prawnicze wątki w koncepcjach tego myśliciela stanowią trwały element aktualnego *mainstreamu* – poststrukturalistycznego dyskursu o prawie – wyznaczają podstawowe kierunki i wywołują wpływ na powstawanie nowych koncepcji¹.

Tytułem wprowadzenia do zasadniczych rozważań wypada przytoczyć krótką charakterystykę postrukturalizmu w ogólności, ze szczególnym uwzględnieniem jego wątków społecznych.

Poststrukturalizm, co wypada podkreślić, jest filozoficzną reakcją na strukturalizm – wielce złożony i rozległy nurt, w myśleniu związany przede wszystkim z koncepcjami językoznawczymi szwajcarskiego badacza z początków XX w. Ferdinanda de Saussure’a i stanowiącymi ich adaptację teoriami antropologicznymi Claude’a Levi Straussa. Strukturalizm można uznać za ostatnią, jak dotąd, próbę poszukiwania obiektywnych i uniwersalistycznych metod opisu człowieka i jego świata, w czasach kryzysu nowoczesnego podejścia do wiedzy. Strukturaliści oparli swe poglądy na założeniu, że w języku i myśleniu istnieją wprawdzie pozostające zazwyczaj w sferze nieświadomości, ale niezależne od różnic kulturowych i ponadczasowe struktury (elementy i relacje między nimi, oparte na binarnych opozycjach), których poznanie umożliwia zdobycie prawdziwej, systemowej i sensownej wiedzy o naszym istnieniu, myśleniu i działaniu. Strukturalizm kierował badawczy namysł z konkretnych danych na modele, struktury, opozycje i podobieństwa.² Będąc ostatnią nadzieją modernizmu, strukturalizm głosił, iż wprawdzie człowiek nie może już być traktowany jako autonomiczne i racjonalne *cogito*, ale w pewnym zakresie autonomiczne

¹ Por. S. Oliwniak, *Transgresja, dyskurs, prawo w ujęciu Michela Foucaulta*, [w:] J. Stelmach (red.) *Filozofia prawa wobec globalizacji*, Kraków 2001, s. 210 i n.

² R. Appignanesi, C. Garratt, *Postmodernizm*, Warszawa 2001, s. 57.

i racjonalne (choć dynamiczne i nieprzewidywalne) są wyznaczające jego myślenie i działanie – struktury, które przy pomocy określonego instrumentarium można badać. Strukturalizm na powrót zbliżał się do tego, co dla modernizmu było niezwykle ważne – do ustalania pewników poprzez eliminację przygodności, inwencji i rzekomych zniekształceń, a w konsekwencji wpisywał się w jedną z rozpoznanych przez J.F. Lyotarda wielkich narracji nowoczesności – w mit dążenia do rozumowego opanowania rzeczywistości.³

Filozoficzny poststrukturalizm narodził się w latach 60-tych XX w. we Francji wskutek pesymistycznej reinterpretacji strukturalizmu, który, zdaniem wielu, *zdetronizowanemu podmiotowi empirycznemu przeciwstawił wizję o wiele bardziej niebezpieczną – samosterowalność struktur, abstrakcyjność systemów i bezduszość samych warunków możliwości*⁴. Strukturalizm wskazywał – co prawda – drogę do wiedzy pewnej, ale byłaby to wiedza, w której na tradycyjnie pojmowanego człowieka nie ma miejsca. W środowisku francuskich intelektualistów idea strukturalistyczna zaczęła ewoluować w nowym kierunku, oddalając się od naukowej metody, przenikniętej kulturowym i politycznym pesymizmem w stronę *liberalnej antyteologii celebrującej różnicę wszędzie tam, gdzie mogła je znaleźć*.⁵ Innymi słowy, o ile strukturaliści upatrywali swego tryumfu w odkryciu pewnej wiedzy o tym, co kieruje człowiekiem, o tyle poststrukturaliści skierowali swe poszukiwania ku perspektywom wyjścia spod władzy struktur. Relatywizując tę tezę do prawa – strukturaliści odkrywali, iż myśleniem i działaniem uczestników procesu tworzenia prawa, prawników i adresatów prawa kierują bezosobowe struktury multiplikowane przez praktykę a zwłaszcza przez edukację i próbowali te struktury opisać, poststrukturaliści zaś myśleli, jak od owych struktur uwolnić.

Michel Foucault swoje poszukiwania zaczął od diagnozy *status quo*. Prowadząc szerokie badania nad dziejami prawa karnego, a w szczególności więziennictwa i zestawiając wyniki badań z analizą historii medycyny psychiatrycznej, nowoczesnej edukacji oraz kapitalistycznych form produkcji doszedł do wniosku, że karanie przestępców, izolacyjne leczenie chorych psychicznie, kształtowanie postaw w procesie edukacji oraz zarządzanie w fabrykach stanowią przejawy tego samego procesu polegającego na sztucznej homogenizacji (ujednolicaniu społeczeństwa). Kierunki tego ujednolicania, w warunkach nowoczesności, gdy nie ma już zasadniczo żadnych spersonifikowanych władców, wyznaczają bezimienne struktury. Wprawdzie za określonymi, szczegółowymi pomysłami kryją się jacyś autorzy, jednakże rozwijają oni jedynie i konceptualizują struktury, tkwiąc w specyficznym łańcuchu.

Rezultatem przeprowadzonych przez Foucaulta badań z zakresu dziejów idei i instytucji, było sformułowanie koncepcji pandominacji. Koncepcja ta zakłada istnienie w społeczeństwach kapilarnych struktur

³ S. Sim, *Postmodernizm i filozofia* [w:] R. Włodarczyk, K. Liszka (red.) *Lektury poststrukturalistyczne*, Wrocław 2007, s.86-87.

⁴ A. Burzyńska, *Anty-teoria literatury*, Kraków 2005, s. 102.

⁵ M. Lilla, Jacques Derrida, [w:] tegoż *Lekkomyślny umysł. Intelektualiści w polityce*, Warszawa 2003, s.140.

wzajemnych władczych oddziaływań.⁶ Dominacja tak głęboko sprzęga się z tożsamością członków społeczeństwa, że mówienie o istnieniu pierwotnego względem władzy podmiotu jest nieporozumieniem. Jak zauważa Foucault: „Nie powinno się uważać jednostki za rodzaj elementarnego jądra, pierwotnego atomu, niemej materii do której władza się stosuje i w którą uderza, podporządkują ją sobie albo łamiąc. W rzeczywistości to, dzięki czemu ciało, gesty, dyskursy, pragnienia uzyskują tożsamość i konstytuują się jako jednostka jest już jednym z pierwszych efektów władzy.”⁷ W wyjaśnianiu swojego poglądu Foucault korzysta z pojęcia *asujetissement*, które polski tłumacz jego dzieł T. Komendant przełożył na ujarzmienie. Znaczenie francuskiego terminu wiąże się z jednej strony z podporządkowaniem, z drugiej zaś strony z podmiotowością (subiektywnością), stąd podkreślenie sylaby „ja”. Jednostka może pojmować siebie w danym miejscu i czasie jako podmiot tylko za sprawą oddziaływań dominacji, które ją wprawdzie krępują, ale jednocześnie kształtują.

Sens struktur dominacji wyznacza, zdaniem Foucaulta, wojenne dążenie do pokonania przeciwników, do zajęcia lepszej pozycji we wspólnocie⁸. Najgorszą cechą dominacji w jej współczesnym obrazie, właściwym dla społeczeństw zachodnich jest wywoływane przezeń wrażenie, iż zapobiega ona wojnie. Dominacja ukrywa siebie i swój wojenny charakter pod płaszczykiem prawa i porządku (które Foucault określa mianem praw ładu cywilnego). Jak zauważa Foucault, „Nie mamy racji, wierząc zgodnie z tradycyjnym schematem, że totalna wojna, wyczerpując się we właściwych dlań sprzecznościach, kończy się (...) zgodą na podporządkowanie się prawom ładu cywilnego. (...) Świat pojęć takich jak *wina*, *sumienie*, *obowiązek* i *świętość obowiązku* – ich początek (...) był długo i obficie zlewany krwią. (...) Prawa – jako takie – są puste (...) mogą ugiąć się względem tego czy innego. Wielka gra historii dotyczy tych, którzy posiadają prawa, którzy zajmą miejsce tych, co się nimi posługują, którzy będą prawa w ukryciu deprawować, korzystać z nich na opak i odwracać przeciw tym, którzy je narzucili.”⁹

Foucault doszedł do przekonania, że dzieje i współczesność prawa wyznaczają wojny jednostek uwikłanych w struktury dominacji. Jednostki nie mają nad strukturami żadnej władzy (w znaczeniu swobody odnoszenia się do nich i korzystania z nich), nie mogą ich nawet w pełni zidentyfikować, gdyż nie są podmiotami w tradycyjnym rozumieniu – to struktury wyznaczają przecież samookreślenie jednostek; ich tożsamość jest kształtowana przez struktury, którymi próbują się posługiwać. Co więcej, jednostki próbują posługiwać się strukturami dominacji w celach, które także wyznaczane są przez te właśnie struktury. Prawo, jego instytucje prawnicze, rytuały i sposoby myślenia są zmieniającym się

⁶ B. Hindess, *Dyscyplina i opieka. Foucault o władzy, dominacji i rządzie* [w:] tegoż *Filozofie władzy. Od Hobbesa do Foucaulta*, Warszawa 1999, s.113 i n..

⁷ M. Foucault, *Trzeba bronić społeczeństwa*, Warszawa 1998, s.39.

⁸ Te wątki stawiają Foucaulta, zdaniem J. Kmity, w jednym rzędzie z darwinistami, por. J. Kmity, *Wymykanie się uniwersaliom*, Warszawa 2000, s.98-99.

⁹ M. Foucault, *Nietzsche, genealogia, historia* [w:] tegoż, *Filozofia, historia, polityka*, Warszawa 2000, s.123.

układem powstałym w wyniku wojen i zwycięstw jednych nad innymi, a jednocześnie wykorzystywanym do dalszych wojen i dalszych zwycięstw, które ów układ zmieniają. W opinii Foucaulta, jednostka posługująca się prawem, podobnie jak uczestnik wojen, próbuje wykorzystać struktury dla określonych celów – chce wygrać swoją sprawę, bez względu nawet na własne przekonanie o słuszności swoich planów i działań (prawo nigdy nie jest dlań wartością samą w sobie). Tym samym jednostka, w toku dążenia do zajęcia lepszej pozycji względem innych w strukturach dominacji, sama staje się przedmiotem władczych oddziaływań.¹⁰

Zrozumienie współczesnych zachodnich wyobrażeń o prawie wymaga, zdaniem Foucaulta, uświadomienie sobie istotnej roli powiązań między burżuazją a politycznymi i ekonomicznymi korzyściami jakie płynęły dlań z wdrożenia nowoczesnego prawa. Te korzyści niekoniecznie były jasne, świadomie postrzegane i brane pod uwagę w konkretnych posunięciach, niemniej jednak stanowiły milcząco zakładany element dyskursów i lokalnej racjonalności swego czasu. Burżuazji opłacało się zdefiniować i izolować szaleńców, poddać kontroli więźniów, czy propagować określony rodzaj seksualności. Nawet jeżeli opłacalność podjętych działań nie ujawniała się wprost, w postaci ekonomicznych zysków przewyższających koszty, to przejawiała się poprzez zmiany w konstrukcji społeczeństw, zapewniające powszechne uznanie dominacji jednych nad drugimi, za coś naturalnego i słusznego. „Proces, dzięki któremu burżuazja stała się klasą dominującą (...) skrywał się za ustanowieniem jawnych, skodyfikowanych formalnie, egalitarnych ram prawnych (...) Ogólny kształt sądownictwa, gwarantujący egalitarny system praw, wspierał się jednak na owych [ukrytych] drobnych, zasadniczo nieegalitarnych i dyssymetrycznych systemach mikrowładzy, które składają się na dyscypliny.”¹¹

Władza przekonstruowana przez burżuazję przyjęła postać tzw. władzy dyscyplinarnej, a społeczeństwa tej władzy poddane stały się społeczeństwami dyscyplinarnymi. Cechą takich społeczeństw jest jednocześnie poddanie się strukturom władzy i rozwijanie tych struktur. Foucault, chcąc ukazać istotę społeczeństw dyscyplinarnych, odwołuje się do metafory Panoptikonu (lansowanego w początkach nowoczesności przez J. Benthama projektu idealnego więzienia, w którym koncentrycznie ułożone cele miałyby być obserwowane przez usytuowanego centralnie strażnika niewidocznego dla więźniów. Więźniowie, nie wiedząc, czy w danym momencie są, czy też nie są obserwowani, zachowywaliby się tak, jakby obserwacja była permanentna). Nowoczesna władza dyscyplinarna działa, zdaniem Foucaulta, podobnie. Jednostki nie wiedzą w danym miejscu i czasie czy struktury władzy, których istnienie mniej lub bardziej przeczuwają, są w danym momencie zdolne do działania i reagowania na niewłaściwe działania czy też nie. Zachowują się zatem tak, jakby władza roztaczała nad nimi ciągły nadzór. Co więcej, jednostki dyscyplinują się

¹⁰ M. Foucault, *Nadzorować i karać*, Warszawa 1998, s. 188-189.

¹¹ M. Foucault, *Nadzorować i karać*, s. 215.

nawzajem w chęci ochrony innych przed narażeniem się władzy i w ten sposób kontrolują się wzajemnie, multiplikując dyscyplinarne struktury.¹²

Zdaniem francuskiego poststrukturalisty, struktury dyscyplinarne coraz mocniej przenikają władzę i prawo, choć czynią to skrycie, nie prowokując prawniczych dywagacji – „dyskurs dyscypliny nie może być dyskursem prawa – językiem prawników.” Dyscypliny różnią się od tradycyjnie pojmowanego prawa swoją logiką (nie są abstrakcyjne, jak normy, lecz konkretne i partykularne), środkami działania (prawo operuje nakazami i zakazami, a dyscypliny wymaganiami normalizującymi) i formami sankcji (prawo zwykle karze lub unieważnia, dyscypliny mierzą i hierarchizują), lecz są w stanie zmieszać się z prawem, zastępując jego dawne cechy, nowymi.¹³ W wyniku rozprzestrzeniania się dyscyplin (struktur dyscyplinarnych) współczesne „kodeksy” przekształcają się stopniowo – z kodeksów prawnych – w kodeksy normalizacji i standardów, oparte na konstatacjach nowoczesnych nauk o człowieku.¹⁴ W konsekwencji racjonalność naukowo kreowanych norm staje się racjonalnością prawa i racjonalnością społeczeństw ujarzmionych przez powiązane z prawem struktury dyscyplinarne.

Nowoczesna władza oddziałuje na społeczeństwa nie tylko poprzez struktury dyscyplinarne, lecz także przez tzw. biopolitykę. Celem tej ostatniej jest poddanie populacji kontroli i zapewnienie jej biologicznej równowagi przez rozprzestrzenianie norm seksualnych, obyczajowych oraz medycznych i zapewnienie im waloru jedynie słusznych, naturalnych i prawdziwych.

Najbardziej niebezpieczną cechą nowoczesnej władzy, zarówno dyscyplinarnej, jak i biopolitycznej, jest deklarowana „na zewnątrz” antywładczość. Nowa władza proponuje dziesiątki broni przeciw rzekomo groźnemu władcy – suwerenowi, a wśród owych narzędzi walki poczesne miejsce zajmują wszelakie wolności i prawa. Rzecz jednak w tym, że suweren to postać ze starych legend, które ukrywać mają niewidoczne struktury pandominacji, a podsuwany przez władzę, rzekomy oręż, to w istocie instrument dalszej multiplikacji dominacji przez wojnę. Wszak wojownik, choćby najlepiej uzbrojony, jest zwykle bezwolnym poddanym samej wojny. Prawnik – wojownik musi przecież walczyć przy pomocy prawa, podporządkowując się w znacznym stopniu zakłętej w nim władzy. Działając w prawniczym dyskursie, chcąc odnieść partykularny sukces, prawnik rozprzestrzenia władzę.

Operacje dokonywane przez prawnika mogą przeciwstawić się władzy, a w konsekwencji mogą skierować się przeciw władzy tylko wtedy, gdy dostrzeżona zostanie w prawie dominacja, a samo prawo będzie obchodzone w rozumieniu, jakie zwykle się temu terminowi przywiązywać w prawnictwie – gdy prawo będzie stosowane tak, by można było uzasadnić podjęte działanie relacją z prawem, ale skierować je przeciw ukrytym w prawie dążeniom władzy. A do tego potrzebna jest transgresja, myślowe

¹² A. Szahaj, M. Jakubowski, *Filozofia polityki*, Warszawa 2005, s. 155-156.

¹³ S. Oliwniak, *Transgresja...*, s. 218.

¹⁴ M. Foucault, *Trzeba bronić...*, s. 47.

wyjście poza prawo, zbadanie jego granic i peryferii oraz tego, co się poza nim znajduje.

Zatem postawą, którą należy, zdaniem Foucaulta, przyjąć jest postawa podejrzliwości względem ukrytych struktur władzy i dążenia do ich ujawniania. Władza ujawniona nie jest tak niebezpieczna, jak władza ukryta. Jak stwierdził Foucault, w jednej z podstawowych swych tez programowych – „prawdziwym celem politycznym w społeczeństwach, takich jak nasze, jest krytyka funkcjonowania instytucji, które wydają się neutralne i niezależne; trzeba krytykować je, tak by ujawniać ukrytą w nich przemoc i walczyć z nią”.¹⁵ Należy przy tym jednak pamiętać, że ochrony przed dominacją nie zagwarantują instytucje, które uzasadniają się poprzez legendę o ochronnym czy gwarancyjnym charakterze (np. konstytucje czy prawa człowieka). Instytucje te, a wśród nich wolność, własność i autonomia są przecież produktem władzy, jej prawem i prawdą. W konsekwencji nie są w stanie przed władzą chronić. Władza bowiem chce, by jednostka instrumentalnie używała swoich praw, dyscyplinując siebie i innych oraz deprawując to, co w prawie może być potencjalnie antywładcze.

W konstrukcjach programowych Foucaulta nietrudno odkryć słaby punkt. Jeżeli jednostka jest tak uwikłana we władzę, że przestaje być względem niej pierwotna, to nie sposób, by z władzą zwyciężyła. Jak słusznie zauważa A. Callinicos, foucaultowski pandominacjonizm staje się pieśnią pesymizmu i bezsilności głównie za sprawą swojego antyhumanizmu. Skoro tożsamość jednostki tworzona jest przez struktury dominacji, to próby emancypacji są niebezpiecznym i bezsensownym przedsięwzięciem. Michel Foucault zdał sobie z tego sprawę i w swych ostatnich, znaczących dziełach, a w szczególności w 2 i 3 tomie *Historii seksualności*, szukając programu wyjścia ze zdiagnozowanej sytuacji, odrzucił częściowo strukturalistyczny antyhumanizm i sformułował koncepcję jednostki posiadającej pewne cechy tradycyjnie pojmowanego podmiotu.¹⁶ W swojej koncepcji Foucault dopuścił możliwość niekreowanego przez władzę samopostrzegania jednostki, jako bytu dążącego do uczynienia ze swego życia dzieła sztuki. Proces samookreślenia ma charakter dynamiczny i polega na dążeniu do budowy estetycznej i spójnej całości z myślą, dążeń i działań. W tym miejscu foucaultowskiego programu ponownie pojawia się pojęcie, czy też metoda transgresji. Dzięki myśleniu transgretycznemu, które jest ciągłym przekraczaniem norm, nawet tych przyjętych i akceptowanych, jednostka jest w stanie medytacyjnie wykreować siebie i osłabić władzę.¹⁷ Władza nie jest bowiem w stanie ujarzmić estetycznej samokreacji jednostki, która zdolna jest do transgresji. Ze swą koncepcją jednostki, która może stać się podmiotem, Foucault wiąże ideę „nowej formy praw”. Niestety, niewiele i nieprecyzyjnie o tej idei pisze.

Z uwagi na fakt foucaultowskich inspiracji grecką ideą *chresis aphrodision* wydaje się, że jeden z fundamentów „nowej formy praw” stanowi uprawnienie do życia w dobrobycie. Jak zauważył już Marks

¹⁵ Cyt. za D. Litowitz, *Foucault on Law...*, s. 82.

¹⁶ Por. A. Callinicos, *Against Postmodernism. A Marxist Critique*, Cambridge 1989, s. 87-88.

¹⁷ S. Oliwniak, *Transgresja...*, s. 213.

i dziesiątki jego kontynuatorów, rozważania estetycznie nie mogą zrodzić się przecież w głowie niewolnika zimna czy głodu. Nie zrodzą się także w głowie bezmyślnego sługi kariery, konsumpcji i pieniądza, stąd niezbędne jest dla zachowania sensu „nowej formy praw” utrzymywanie w ryzach kapitalizmu i związanej z nim racjonalności instrumentalnej.¹⁸ Człowiek, który dąży do uczynienia ze swego życia dzieła sztuki, powinien być zdolny i skłonny do wolnego dumania i czerpania przyjemności. Dobrobyt jako materialna baza dla kształtowania świadomości i myśli, musi być zatem w niezbędnym stopniu dostępny dla wszystkich¹⁹.

Wydaje się, że drugim filarem „nowej formy praw” jest swoboda seksualna. Swoboda pojmowana jako (częściowa i coraz większa) wolność od biowładzy – nie tylko w sferze zakazów, lecz przede wszystkim w sferze nakazów, gdyż to właśnie nakaz (intensyfikacji, poświęcenia się, schematyzacji) jest podstawowym instrumentem biowładzy w jej normalizacyjnym wymiarze.²⁰ Foucault podąża tutaj oczywistym tropem Friedricha Nietzschego, starając się w swoich historycznych analizach, ukazać jak chrześcijaństwo a potem nowożytny kapitalizm (wielce ze sobą sprzężone)²¹, podporządkowywały seksualność zewnętrznym dla niej celom i wymogom. W opinii francuskiego poststrukturalisty, te wymogi i cele, odpowiednio zdefiniowane i ujawnione, winny zostać porzucone jako składnik podejrzanych relacji panowania. Porzucenie nie może się jednak odbywać drogą prostego odwrócenia. Za wszystkim może bowiem stać władza. Nigdy nie ma pewności, że skoro ujawniono, iż władza poprzez dominację wspiera rozrodczość i pojawił się w związku z odkryciem opór względem władzy, to samo ujawnienie nie było dyscyplinującym działaniem władzy, mającym wywołać określone skutki. Niezbędna jest zatem podejrzliwość względem samego siebie – postawa ironisty.

Niezbędnym elementem „nowej formy praw” a jednocześnie koniecznym warunkiem ich uskuteczniania, jest także otwarcie na Innego. Foucault w niemal wszystkich swych dziełach poświęconych nowoczesności starał się dokumentować proces przygodnej i ciągłej samodefinicji rozumu poprzez wykluczanie tych elementów, które potencjalnie mogłyby stać się jego częścią, a w wyniku częściowo przygodnych, a częściowo strukturalnie determinowanych, procesów zostały uznane za nierozumne i skazane na marginalizację a nawet likwidację. Gry wokół samookreślenia rozumu powinny zostać, zdaniem Foucaulta, zbadane i ujawnione, zgodnie z kan-

¹⁸ A. Callinicos, *Against...*s. 89.

¹⁹ Por. wywiad z M. Foucaultem zatytułowany *Strukturalizm i poststrukturalizm* [w:] M. Foucault, *Filozofia...*, s.318.

²⁰ M. Foucault, *Seksualność i władza* [w:] tegoż, *Filozofia...*, s. 216-217.

²¹ Jak zauważa Foucault, władza pastoralna wpleciona w chrześcijaństwo – oparta na trzech założeniach: 1) władza powinna prowadzić jednostki do zbawienia (na drugim świecie) 2)władza nie troszczy się wyłącznie o zbiorowość, lecz także o jednostkę 3) władza musi wiedzieć co tkwi w głowach jednostek i kierunkować świadomość – przekształciła się we władzę nowoczesną, opartą na założeniach schematycznie podobnych: 1) zbawienie jednostki (w postaci dobrobytu, zdrowia itp.) pozostaje celem władzy, choć powinno nastąpić już na tym świecie, 2) ustalenie właściwych proporcji między jednostką a zbiorowością jest w dalszym ciągu jednym z podstawowych zadań władzy 3) dążenie do zbawienia wiąże się z władzą nad populacją i z kontrolą myśli. Por cytaty z Foucaulta i interesujący komentarz J. Kmity, *Wymykanie się uniwersaliom...*, s. 129-131.

towską ideą uczciwości (uczciwe jest to, co utrzyma się, będąc jawnym). To, co zostało wykluczone być może uzyska inny status, jeżeli przemyślany i ukazany zostanie proces wykluczenia i struktury, które w tym procesie uczestniczyły.

Jak pisze Foucault, „zadaniem głównym jest dziś niewątpliwie (...) odmowa bycia takimi jacy jesteście. Trzeba nam sobie wyobrazić siebie i skonstruować nas samych, jakimi moglibyśmy być, aby uwolnić się od podwójnego przymusu politycznego, na który składają się indywidualizacja i totalizacja (...) Trzeba promować nowe formy podmiotowości i przeciwstawić się przez to typowi indywidualności, narzuconemu w ostatnich wiekach.”²²

W realizacji tego zadania Foucault widzi znaczną rolę intelektualistów (zaangażowanych społecznie i politycznie inteligentów). Jednakże intelektualizm ponowoczesny nie może być globalny i totalny niczym modernistyczny rozum. Musi być partykularny, konkretny i egoistyczny (musi wynikać z troski intelektualisty o siebie). Na intelektualistcie nie ciąży bowiem żaden moralny obowiązek bycia trybunem kogokolwiek²³. Stanowisko Foucaulta w tej kwestii zbliża go znacznie do ponowoczesnego pragmatyzmu. Francuski filozof podobnie, jak pragmatyści, preferuje rozwiązywanie praktycznych problemów i kierowanie się użytecznością.

Pozytywny skutek działania konkretnych i egoistycznych intelektualistów zdaniem Foucaulta można już dzisiaj obserwować w „zmianach naszego sposobu bycia i myślenia, stosunków władzy, stosunków między płciami, sposobów postrzegania szaleństwa i choroby”.²⁴

W jednym z ostatnich wywiadów, jakie udało się przeprowadzić z Foucaultem przed jego śmiercią, francuski poststrukturalista stwierdził, iż jest optymistą. Pożądane zmiany w totalizującej normalizacji społeczeństw współczesnych następują, jego zdaniem, w sposób ciągły i widoczny, a filozofowie i politycy coraz częściej porzucają utopijne dzieło zbudowania idealnego programu i uniwersalnej dla wszystkich etyki życia.

Gdyby zastosować do foucaultowskiej tezy klucz strukturalistyczny można stwierdzić, że w odpowiedzi na struktury pandominacji, wskutek ich częściowego ujawnienia, człowiek znalazł odpowiedź – we wskazywaniu wykluczeń, we wzywaniu do przemyślenia i redefinicji statusu odrzuconych, w torpedowaniu wszelkich totalizujących projektów. Społeczeństwa, które osiągnęły odpowiedni stopień ekonomicznego dobrobytu i osłabiły zakusy biowładzy, wydają coraz częściej na świat ludzi-artystów, którzy zakłócają multiplikację dominacji i wskazują sposoby pożądanej transgretycznej deprawacji praw. Coraz częściej tworzą się grupy podejmujące otwartą walkę z ujawnianymi strukturami władzy. Oczywiście, walka ta wciąż wiąże się z pewnym oddaniem się w niewolę duchowi wojny, wszak stosować trzeba prawo, jedno z podstawowych narzędzi wojny. Jednakże już samo refleksyjne i krytyczne podejście do narzędzi osłabia samą wojnę. Skutki są, zdaniem Foucaulta, widoczne: W społeczeństwach zachodnich zwiększa się

²² M. Foucault, *Dits et Ecrits*, vol. IV, Paris 1994, s. 232-233.

²³ Por. D. Leszczyński, L. Rasiński, *Wstęp* [w:] M. Foucault, *Filozofia...*, s. 36.

²⁴ M. Foucault, *Czym jest Oświecenie*, [w:] tegoż *Filozofia...*, s. 290.

niewątpliwie swoboda seksualna, wzmacnia się możliwość kultywowania tego, co Foucault nazywa etyką troski o siebie, w poszukiwaniu skrajnie odmiennych stylów życia.²⁵ W konsekwencji, coraz gorzej funkcjonuje biowładza, a strukturom dominacji coraz trudniej w sposób skryty wykluczać Innego.

Podsumowując, prawnicza myśl Foucaulta jest niewątpliwie krytyczna. Zgodnie z duchem krytycyzmu postuluje zaangażowanie teoretyka/filozofa prawa w zmiany społeczne. W konsekwencji, w swym wymiarze programowym nakazuje podejrzliwość względem prawa. Nietrudno doszukać się także mniej lub bardziej świadomych związków foucaultowskich konstatacji z prawniczym realizmem. Prawnik realizujący założenia koncepcji francuskiego poststrukturalisty to jednostka zaangażowana, autoironiczna (podejrzliwa względem samego siebie i własnych preferencji) i sceptyczna względem racjonalności instrumentalnej – jednostka, dla której wygranie procesu, czy wydanie rozstrzygnięcia nie jest celem samym w sobie, a tylko drogą do uskutecznienia lepszego i sprawiedliwszego świata. Pozostaje tylko jedno zasadnicze pytanie – Czy prawnicy, przez lata nowoczesnej formacji, kształceni na wojowników multiplikujących struktury władzy, prawnicy których poczucie tożsamości wyznacza dominacja, są w stanie zwrócić się przeciw temu, co funduje sens ich istnienia?

²⁵ Powrót do moralności. Ostatni wywiad z M. Foucaultem, *Literatura na Świecie*, 10/1985, s. 332 i n.



Małgorzata Winnicka

Książki i biblioteki w życiu i twórczości Marianny Bocian

Wrocławska poetka Marianna Bocian związana była z bibliotekarstwem dwukrotnie: w latach 1972-1975, pracując w Wojewódzkiej i Miejskiej Bibliotece Publicznej im. Tadeusza Mikulskiego i w latach 1978-1987, kiedy to zatrudniła się w Dzielnicowej Bibliotece Publicznej im. T. Zelenay'a przy ul. Pretficza 7 we Wrocławiu. Urodzona w 1942, w Bełczacu, na Podlasiu córka Jana i Bronisławy Sałaga, posiadała pięcioro rodzeństwa. Ojciec jej zmarł w 1957 roku, mając 52 lata, kiedy Marianna kończyła szkołę w Czemiernikach. Jak sama pisze: „mając 15 lat, także 10 hektarów orałam... chodząc za koniem”¹. Kontynuowała naukę w technikum młynarskim w Krajence na Kaszubach, skąd po uzyskaniu tytułu „technik, technolog młynarstwa” została skierowana na filologię polską do Wrocławia. Wkrótce zaczęła studiować drugi kierunek – filozofię, której jednak nie ukończyła. W 1967 roku obroniła pracę magisterską u prof. Mieczysława Inglota (wtedy jeszcze docenta) zatytułowaną: „«Anafielas» J.I. Kraszewskiego. Zarys monograficzny.” Jej zainteresowanie filozofią nie skończyło się. W następnym roku została dopuszczona do egzaminu na studia doktoranckie na Wydziale Filozoficznym Uniwersytetu Warszawskiego. Sytuacja materialna zmusiła Mariannę Bocian do zatrudnienia się w 1967 w charakterze korektora w PWN. Kolejny etap jej życia to praca w Wojewódzkiej i Miejskiej Bibliotece Publicznej im. T. Mikulskiego, którą zaczęła w 1972 roku na stanowisku młodszego bibliotekarza, pełniąc funkcję koordynatora do spraw spotkań autorskich. Część obowiązków poetki stanowiło organizowanie spotkań autorskich, których odbyło się w województwie dolnośląskim, w roku podjęcia przez nią pracy, 588 z udziałem 60 autorów². Wśród pisarzy znaleźli się między innymi: Anna Kowalska, Jan Dobraczyński, Wiktor Woroszyński, Zbigniew Herbert, Jacek Bierezin, Wisława Szymborska, Mieczysław Jastrun, Krystyna Siesicka.

¹ List do Jana Leończuka z 15.05.1989 r. „Bibliotekarz Podlaski” 2003 nr 7 s. 14.

² Sprawozdanie z 1972 r. z archiwum Marianny Bocian przechowywane w Dziale Rękopisów Biblioteki Zakładu Narodowego im. Ossolińskich.

Wysyłała także pisarzy wrocławskich w teren, na przykład Lothara Herbsta, Urszulę Koziół. Z jej sprawozdań i prac ogłoszonych w „Materiałach Metodycznych”³ wynika, że swoje obowiązki traktowała z dużym zapałem. Jednakże w 1975 doszło do konfliktu z ówczesnym dyrektorem Biblioteki Józefem Szockim. Dotychczasowy zakres obowiązków uznano za nieaktualny i przyznano nowy: pomocnika magazyniera i maszynistki⁴. W tej chwili trudno jest określić prawdziwe podłoże zatargu. Poetka nie chciała się pogodzić ze zmianą statusu i ostatecznie złożyła podanie o rozwiązanie umowy o pracę, które zostało przyjęte. W poczuciu niesprawiedliwości udzieliła wywiadu Wiesławowi Łuce, opisując szczegółowo historię swojego zwolnienia⁵. W 1978 wystosowała list do Prokuratora Generalnego PRL Lucjana Czubińskiego, w którym skarżyła się, że najprawdopodobniej, zupełnie niesłusznie, znajduje się „na zapisie” na skutek donosu o jej wystąpieniu na sejmiku poetyckim w Warszawie w 1973 roku, na którym, jak twierdzi, nie była. Pozbawienie pracy miało być efektem owego fałszywego pomówienia⁶. Być może dzięki tej interwencji, możliwe było podjęcie pracy w 1978 r., w Filii 22 Dzielnicowej Biblioteki Publicznej przy ul. Kasztanowej 7. Do obowiązków M. Bocian należała praca w czytelnicy z dziećmi, między innymi z Ośrodka Szkolno Wychowawczego Dzieci Niewidomych przy ul. Kasztanowej i Ośrodka Szkolno-Wychowawczego przy ulicy Akacjowej, tak zwanego „poprawczaka”. Praca ta była: „za psie pieniądze, ale mam sumienie czyste, że umysłów nie karzę”⁷. Jednak już w 1987 przeszła na rentę w aurze kolejnego konfliktu z dyrekcją.

Marianna Bocian współpracowała także z czasopismem „Nowator”, publikując w nim od 1982 roku recenzje z prac naukowych z najróżniejszych dziedzin: począwszy od logiki i teorii poznania, po ochronę środowiska i mechanizację rolnictwa. Pełniła również funkcję kierownika literackiego Agencji Wydawniczej Rubikon. Wielokrotna stypendystka m. in. w 1970 stypendium im. T. Borowskiego, w l. 80. otrzymywała stypendia z Funduszu Literatury na wykonanie prac literackich. Zasiadała w jury wielu konkursów literackich, biorąc czynny udział w animowaniu życia kulturalnego regionu.

³ M. Bocian: Jesienne spotkania poetyckie. „Materiały Metodyczne” 1973 nr 4 s. 8-13, Taż: Sprawa spotkań autorskich. „Materiały metodyczne” 1973 nr s. 17-23.

⁴ Listy w tej sprawie do Rady Zakładowej i do Zarządu ZLP we Wrocławiu. Rkps w DR BZNI O.

⁵ Etat koordynatora spotkań autorskich nie był etatem bibliotecznym. W wyniku zmian administracyjnych (podział Dolnego Śląska na cztery województwa) Zespół Koordynacyjny przestał istnieć, a dyrektor zlikwidował etat. Marianna Bocian w opinii dyrekcji i załogi była raczej nieobecna niż obecna. Sama autorka tłumaczyła to częstymi wyjazdami na spotkania autorskie w charakterze prezentera ze swoim słowem wstępnym. Zob. W. Łuka: Nie uwiellbiaj w sobie pana. „Prawo i Życie” 1975 nr 51/52 s.6-7, 15.

⁶ List do Prokuratora Generalnego PRL Lucjana Czubińskiego. Rkps w DR BZNI O.

⁷ List do Jana Leończuka z 23.09.1981 roku. „Bibliotekarz Podlaski” 2003 nr 7 s. 3.

TWÓRCZOŚĆ LITERACKA

Debiutowała w 1967 roku na łamach wrocławskiego pisma „Kontrasty”⁸, wydawanego przez Korespondencyjny Klub Młodych Pisarzy. Jej debiut książkowy to tomik „Poszukiwanie przyczyny” wydany w „Ossolineum” pod męskim pseudonimem Janusz Belczęcki. W sumie opublikowała 14 tomików poetyckich i 3 tomy prozy. Zaliczana przez krytyków do poetów formacji Nowej Fali, określanej także jako Pokolenie 68. Granice Nowej Fali na tle innych ugrupowań tego okresu (1968-1976), o bardziej dookreślonych programach, są dość nieostre. T. Nyczek we wstępie do nowofalowej antologii „Określona epoka” stwierdza, że: „nie była to żadna grupa programowa; raczej luźne «pospolite ruszenie» wielu poetów dzielących ogólne przekonania o wyższości pewnych rzeczy nad innymi”⁹. Dość istotne dla charakteru twórczości artystów (bo nie tylko poetów) związanych z tą formacją jest stwierdzenie, że chodziło nie tylko o nową literaturę, ale także o nowe życie, a działania ludzi z nią związanych koncentrowały się na pograniczu życia i sztuki.¹⁰ Kontestująca postawa poetów Nowej Fali, co jest widoczne w perypetiach jakie przechodziła Marianna Bocian przy próbach wydawania swojej poezji, była solą w oku ówczesnych władz PRL. Z chwilą przystąpienia kilku poetów formacji do opozycji politycznej w l. 70. nastąpił rozpad pokolenia. Część twórców, a wśród nich Mariana Bocian, wzięło czynny udział w konstruowaniu nowego świata, w przekonaniu, że jest to naturalna konsekwencja ich przekonań etycznych¹¹.

Działalność Marianny Bocian w latach 60. i 70. przebiegała wielotorowo (w latach późniejszych podobnie). Z jednej strony pracownica biblioteki, animatorka życia kulturalnego w regionie – z drugiej czynny twórca, krytyk literacki. Związana z Nową Falą, ale także z Grupą Literacką „Agora”. Aktywna uczestniczka ruchu związanego z poezją konkretną (wypowiedzi krytycznoliterackie¹², organizowanie wystaw). Brała udział w konkursach literackich, spotkaniach. A jednak, jak o niej pisano, jej poezja była „osobna”¹³. Jej własne wypowiedzi także podkreślały ten aspekt: „Od początku było mi obce tak zwane robienie kariery literackiej”, „Wiem, że w poezji jestem odmieńcem, samotnikiem”¹⁴. Bardzo konsekwentna

⁸ „Kontrasty” ukazywały się nieregularnie w l. 1967-1971 w 1969 zmieniając nazwę na „Kontrasty Odrzańskie” (w l. 1968-1990 ukazywały się inne „Kontrasty” w Białymstoku). Czasopismo to było współredagowane przez Ugrupowanie Literackie 66, grupę poetycką Wrocławia współpracującą z Wojewódzką i Miejską Biblioteką Publiczną im. T. Mikulskiego przy organizowaniu w jej siedzibie spotkań dyskusyjnych z młodymi pisarzami. Zob. E. Głębicka: Grupy literackie w Polsce 1945-1989. Leksykon. Wyd. 2 poszerz. Warszawa 2000 s. 299-303, A. Waśkiewicz: Formy obecności „nieobecnego pokolenia”. Łódź 1978 s. 68.

⁹ Określona epoka. Nowa Fala 1968-1993. Wiersze i komentarze. Wybrał, ułożył i skomentował Tadeusz Nyczek. Kraków 1995 s. 6.

¹⁰ Tamże s. 7.

¹¹ Tamże s. 14.

¹² Np. M. Bocian: Przestrzeń w poezji konkretnej. Bydgoszcz 1979.

¹³ M. Graszewicz: Stan życia – stan języka. O poezji Marianny Bocian. „Że” 1990 nr 4/5 s. 10. Zob. także: W. Wirpsza: Sacrum et profanum. „Archipelag” 1984 nr 7 s. 68.

¹⁴ M. Bocian: Rozwój duchowy to dopiero przyszłość... Notował J. Łoziński. „Literatura” 1998 nr 4 s. 38.

w swojej postawie: „Za dzieło literackie odpowiada tylko twórca a nie żaden ośrodek władzy”¹⁵. Bezkompromisowa, ganiąca wszelki fałsz w sztuce i literaturze.

O jej poezji pisano, że jest „gęsta od znaczeń”, obdarzona szczególnymi mocami poznawczymi¹⁶. W wypowiedziach krytycznoliterackich dotyczących twórczości poetki dominował jednakże ton pewnej rozterki: dostrzegano walory, jednocześnie wskazując niedostatki stylu. Utało się przekonanie, że lektura tekstów Bocian wymaga od czytelnika determinacji, że to „poezja na rozdrożu”¹⁷ z oporami mieszczącą się w kategoriach krytycznych, rażąca banalnością metafor, nadmiarem kolokwializmów¹⁸.

KSIĘGOZBIÓR MARIANNY BOCIAN

Po śmierci poetki w 2003 roku jej księgozbiór oraz dokumenty osobiste zostały rozdysponowane przez najbliższych przyjaciół i rodzinę. Niewielka część książek z zakresu kanonu lektur szkolnych, słowników, syntez historii literatury, mogących stanowić pomoc w przygotowaniu do matury, przejęła rodzina¹⁹. Dokumenty osobiste i korespondencję przekazano Działowi Rękopisów Biblioteki Ossolineum, z kolei w Dziale Dokumentów Życia Społecznego tej samej biblioteki znalazły się zaproszenia na konkursy, spotkania, wystawy, sesje, suplementy do czasopism z jej wierszami i omówienia twórczości oraz dokumenty związane z poezją konkretną. Największa część księgozbioru, licząca ok. 730 tytułów, znalazła swoje miejsce w Bibliotece im. M. Bocian przy ul. Chociebuskiej we Wrocławiu. Biblioteka ta nie tylko nosi imię poetki – część zbiorów, głównie tomików poetyckich z dedykacjami autorskimi oraz kilka pamiątek: olejny portret i maszyna do pisania, wystawione są w formie stałej ekspozycji. Z kolei Biblioteka Instytutu Filologii Polskiej otrzymała ok. 450 tytułów książek oraz kilkanaście egzemplarzy czasopism literackich.

BIBLIOTEKA INSTYTUTU FILOLOGII POLSKIEJ

Obecny kształt organizacyjny Biblioteka Instytutu Filologii Polskiej uzyskała w 1969 roku z chwilą utworzenia Instytutu Filologii Polskiej.

¹⁵ Tamże s. 39.

¹⁶ M. Graszewicz: Dz. cyt. s. 9.

¹⁷ M. Kisiel: Na rozdrożu. „Nowe Książki” 1999 nr 2 s. 18.

¹⁸ Zob.: J. Łukasiewicz: O „Narastaniu”. „Odra” 1975 nr 10 s., C. Sobkowiak: Próba całości „Odra” 1977 nr 12 s. 104-105, S. Gostkowski: Szukanie prawdy. Poezja 1979 nr 7 s. 91-92, K. Grela: Czytając Mariannę Bocian. „Nowy Wyrz” 1979 nr 10 s. 109-113, J. Marx: Rozpusta semantyczna. „Poezja” 1979 nr 7 s. 93-94, T. Nyczek: Ciało bez kości. „Miesięcznik Literacki” 1979 nr 8 s. 118-120, W. Wirpsza: Sacrum et profanum. „Archipelag” 1984 nr 7(12) s. 67-72, C. Sobkowiak: Osnowa życia jest wciąż pozytywna. „Integracje” 1989 nr 24 s. 44-49, P. Kuncewicz: Marianna Bocian. [Hasło]. W: Agonia i nadzieja. T. 3. Poezja polska od 1956. Warszawa 1993 s. 406-410, B. Budzińska: Ku wielkiej afirmacji. „Metafora” 1996 nr 25/26 s. 157-165, też: Życ jak arcydzieło. „Metafora” 1999 nr 39/40 s. 227-229.

¹⁹ Według ustnej relacji prof. S. Bednarka.

Jednak jej historia jest znacznie dłuższa, początkami sięgająca drugiej połowy XIX wieku i związana z istnieniem Katedry Języków i Literatur Słowiańskich na Uniwersytecie Wrocławskim²⁰. Od początku istnienia Katedry, jej pierwszy szef F.L. Čelakovský wskazywał na: „całkowity brak biblioteki słowiańskiej, a nawet jakichkolwiek pojedynczych dzieł z tego zakresu oraz funduszu na zakup nowości”²¹. Skutkiem jego zabiegów było wysunięcie propozycji, aby zaopatrzeniem katedry w książki zajmował się bibliotekarz uniwersytecki. Jednak dopiero Władysław Nehring, po utworzeniu w 1891 roku seminarium sławistycznego, miał możliwość zorganizowania biblioteki²². W jej zbiorach, głównie dzięki zabiegom Nehringa, znalazły się, obok dzieł narodów słowiańskich, również polonica. W listopadzie 1945 roku T. Mikulski, przejmując bibliotekę seminaryjną, znalazł na półkach 654 dzieła z zakresu polonistyki literackiej i językowej, które stały się załącznikiem Biblioteki Instytutu Historii Literatury Polskiej²³. Pozostała część księgozbioru, związana tematycznie z innymi filologiami słowiańskimi przypadła Instytutowi Filologii Polskiej i Słowiańskiej i działającej w jego strukturze Katedrze Języka Polskiego. W 1969 roku, w chwili utworzenia Instytutu Filologii Polskiej księgozbiory Katedry Literatury Polskiej (powstałej w 1952 roku w wyniku zmian organizacyjnych na Uniwersytecie, skutkiem czego w ramach utworzonego Wydziału Filologicznego przemianowano Instytut Historii Literatury Polskiej na Katedrę Literatury Polskiej) i Katedry Języka Polskiego zostały scalone i w ten sposób uzyskano księgozbiór liczący 37535 tomów²⁴. Jednakże dopiero w l. 2004-2006 ostatecznie zakończono prace związane z łączeniem bibliotek polonistycznych²⁵. Biblioteka ma swoją siedzibę przy pl. Nankiera 15. Po remoncie jaki przeprowadzono w ostatnich latach przeniesiono zbiory z I piętra na parter. Czytelnia od 2005 roku znajduje się w sali Nehringa, barokowym refektarzu pieczołowicie odrestaurowanym. Księgozbiór lektoryjny został zabezpieczony magnetycznie, a przy wyjściu zainstalowano bramkę kontrolną. Magazyny wyposażono w regały jezdne, tym samym uzyskując możliwość efektywniejszego wykorzystania powierzchni magazy-

²⁰ Katedra Języków i Literatur Słowiańskich została powołana do życia dekretem króla pruskiego w 1841 roku. Zajmowali ją kolejno: w l. 1842-1849 Czech František Ladislav Čelakovský, później Polacy: w l. 1860-1867 Wojciech Cybulski, w l. 1868-1907 Władysław Nehring, a następnie Niemcy: w l. 1907-1911 Erich Bedeker a w l. 1911-1945 Paul Diels.

²¹ B.W. Januszewski: Wojciech Cybulski. Działalność polityczna, pedagogiczna i naukowa. Wrocław 1974 s. 186.

²² Trzeba zaznaczyć, że W. Nehring nie tylko zainicjował gromadzenie księgozbioru seminaryjnego i energicznie zabiegał o jego powiększenie, ale także posiadał własny księgozbiór domowy liczący ponad 3000 vol. o zawartości którego dostarcza informacji drukowany katalog antykwaryczny J. Jolowicza z Poznania. Wiele zawdzięcza Nehringowi także inny polonistyczny księgozbiór Wrocławia, mianowicie Biblioteka Towarzystwa Literacko-Słowiańskiego (założona w 1834), którego Nehring był kuratorem, licząca w chwili rozwiązania Towarzystwa w 1886 2263 dzieła. Zob.: T. Mikulski: Książka we Wrocławiu. W: tenże: Temat Wrocław. Wrocław 1961 s. 211-213, S. Sochacka: Działalność sławistyczna Władysława Nehringa na tle epoki. Opole 1980 s. 84, 146-151.

²³ T. Mikulski: dz. cyt. s. 213.

²⁴ B. Chamot: Z historii wrocławskiej polonistyki uniwersyteckiej (1945-1975). „Prace Literackie” 1976 t. 18 s. 151.

²⁵ W chwili powstawania artykułu trwały jeszcze ostatnie prace selekcyjne nad księgozbiorem Biblioteki Katedry Języka Polskiego i Biblioteki Instytutu Filologii Polskiej i Słowiańskiej.

nowej. Obsada biblioteki liczy 8 osób. Biblioteka gromadzi głównie książki i czasopisma, ale posiada także zbiór programów teatralnych, sukcesywnie powiększany. W gromadzeniu dominuje kupno, a roczny średni przyrost wynosi ok. 2000 vol. Dary, które biblioteka otrzymuje, pochodzą z różnych źródeł. Wśród darczyńców znajdują się zarówno osoby prywatne jak i wydawnictwa, towarzystwa naukowe i inne biblioteki. Często stanowią one cenne kolekcje, na przykład księgozbiór prof. T. Mikulskiego²⁶. W posiadaniu Biblioteki znajdują się również książki po powieściopisarce Annie Kowalskiej, żonie prof. Jerzego Kowalskiego i wieloletniej przyjaciółce Marii Dąbrowskiej. Wiele książek z tego zbioru posiada dedykacje najznamienitszych ludzi pióra. W zbiorach znajdują się ponadto dary: A. Rogalskiego, T. Mańkowskiego, W. Borowego, J. Kulczyckiej-Saloni, J. Trzynadłowskiego, R. Mayenowej i wielu innych. Osobną kolekcję stanowi księgozbiór po prof. J. Viosine, który wprowadzie wykracza poza profil gromadzenia, ale umieszczenie go w Bibliotece Filologii Polskiej wydawało się najodpowiedniejszym miejscem, z uwagi na możliwości lokalowe i wolę darczyńcy.

W 2005 r. zasób książek wynosił 121 458 vol., a czasopism 10 455 vol. Jednocześnie od 2000 r. prowadzona jest w sposób ciągły selekcja, w wyniku której usunięto do tej pory 6972 vol. W wyniku selekcji usuwane są nie tylko egzemplarze zaczytane czy przestarzałe, ale przede wszystkim niemieszczące się w profilu, a znajdujące się w zbiorach na skutek zadawnionych błędów w polityce gromadzenia. Jednoczesne zakupy antykwaryczne są próbą uzupełnienia braków. Celem tych zabiegów jest nie tylko uzyskanie powierzchni na nowe nabytki, ale także zbudowanie kompletnej kolekcji, odpowiadającej zakresowi uprawianej dziedziny. Opracowanie przebiega dwutorowo: Książki wydane po 1992 r. przekazywane są do Biblioteki Głównej, gdzie opracowuje się je komputerowo w systemie VIRTUA, te wydane przed 1992, opracowywane są przez pracowników Biblioteki na miejscu. O zbiorach informuje 6 katalogów: katalog główny książek, katalog przedmiotowy książek, prowadzony od 1989 roku, katalog czasopism, katalog programów teatralnych, katalog księgozbioru prof. Voisine'a oraz katalog komputerowy, informujący o nabytkach wprowadzonych po 1995 roku (w bazie Biblioteki Głównej).

Użytkownicy z racji różnych przywilejów podzieleni są na 4 grupy. Pierwsza – to pracownicy Instytutu Filologii Polskiej i w mniejszym zakresie innych jednostek Uniwersytetu. Następna – to studenci studiów dziennych polonistyki, międzywydziałowych, uzupełniających i Kolegium Nauczycielskiego. Kolejną grupę stanowią studenci studiów zaocznych i podyplomowych i ostatnią – doktoranci. W sumie to około 3700 osób.

Główny trzon księgozbioru stanowią teksty literackie z zakresu literatury polskiej, dzieła literaturoznawcze i językoznawcze. W wyborze gromadzone są dzieła obejmujące swym zakresem tematycznym: bibliologię, filozofię, historię, kulturoznawstwo, pedagogikę, prasoznawstwo, psychologię, religioznawstwo, socjologię, sztukę (ze szczególnym uwzględnieniem

²⁶ Część księgozbioru (1937 tytułów) Tadeusza Mikulskiego biblioteka nabyła od jego żony Zofii. Druga część (1269 tytułów) przypadła bibliotece po jej śmierci na mocy legatu. Zob. A. Choroś: Księgozbiór T. Mikulskiego w Bibliotece Instytutu Filologii Polskiej. „Czasopismo Zakładu Narodowego im. Ossolińskich” z. 10 s. 169-184.

teatrologii i filmoznawstwa) oraz teksty z kanonu literatury światowej. Z uwagi na zasięg formalny w zbiorach dominują, co zrozumiale, dzieła w języku polskim, wydane po 1945 roku. Jednak warto zaznaczyć obecność pokażnej liczby książek (ok. 15 000 vol.) i czasopism wydanych w l. 1800-1944. W tej grupie znajdują się cenne pierwodruki literatury polskiej z okresu międzywojennego i początku XX wieku, także pewna ilość dzieł wydanych poza granicami kraju w okresie II wojny światowej. Na osobne wzmiankowanie zasługuje także duży zbiór druków bezdebitowych, który przed 1989 rokiem mógł zaliczać się do największych we Wrocławiu²⁷.

KOLEKCJA MARIANNY BOCIAN W ZBIORACH BIBLIOTEKI INSTYTUTU FILOLOGII POLSKIEJ

Kolekcja M. Bocian w zbiorach BIFP jest objętościowo niewielka – to zaledwie 3 półki książek, ale formalnie i treściowo jednolita. Z otrzymanych ok. 450 książek wpisano i opracowano 431 (w ciągu sygnatur 94686-94692, 94755-95183 od czego należy odjąć 5 pozycji wykreślonych). Pojedyncze egzemplarze czasopism zostały wykorzystane do uzupełnienia braków. Jedynie dwa tytuły: „Akant” i „Metafora” były na tyle kompletne, że podjęto decyzję o włączeniu ich w całości do zbiorów.

Co rzuca się w oczy już przy pobieżnym przejrzeniu kolekcji, to dominująca obecność książek poetyckich. Z 431 pozycji 407 to książki literackie, w tym 344 tomiki poetyckie, 41 antologii, 14 tytułów opowiadań i powieści oraz w sumie 8 pozycji reprezentujących inne gatunki literackie (1 libretto, 1 zbiór dramatów, 1 zbiór wywiadów, 1 tekst mistyczny, 1 dziennik, 2 tomy wspomnień i 1 zbiór aforyzmów). Pozostałe 24 pozycje to książki naukowe, głównie z historii literatury polskiej, teorii literatury i filozofii. Autorami tomików są przede wszystkim poeci polscy – w sumie 253 autorów polskich. Poeci obcy, obecni w zbiorze, to dwóch klasyków: F. Hölderlin i T.S. Eliot²⁸ oraz 5 innych. Obecność Clausa Hugo i Ingrid Jonker wynika z wydania ich poezji w serii „Witryna Artystów”, przygotowywanej przez Kłódzki Klub Literacki, w której komitecie redakcyjnym zasiadali twórcy wrocławscy M. Fostowicz, M. Garbala, B. Michnik. Z kolei Ivan Zlatokudr to poeta ukraiński, mieszkający w Polsce, Hatif Janabi – poeta irański także od wielu lat w Polsce, a Sokrat Janovič to Białorusin. Wszyscy trzej znani byli Mariannie Bocian ze spotkań literackich.

Cechą charakterystyczną omawianego zbioru jest dominująca obecność książek poetyckich autorów polskich, urodzonych w latach 30., 40., i 50. ubiegłego wieku. Z 253 poetów 175 urodziło się w wymienionych latach, co stanowi około 69 %. Przypomnijmy, że poetka przyszła na świat w 1942 r.

²⁷ W BIFP w l. 80. znajdował się punkt kolportażu „bibuły” prowadzony przez pracowników Biblioteki. Druki były ukryte na półkach, za książkami, a także w wielkiej kasie pancernej.[Na podstawie ustnej relacji W. Korsana i S. Kukurowskiego].

²⁸ Egzemplarz „Poezji wybranych” T.S. Eliota mógł należeć do Rafała Wojaczka gdyż na stronie tytułowej wpisane jest jego imię i nazwisko charakterem pisma innym niż Marianny Bocian.

Pozostali poeci to także twórcy dwudziestowieczni, jedynie 3 urodziło się w wieku XIX, a jeden w XVI²⁹. Ponieważ Mariana Bociana związana była z życiem literackim Wrocławia (w 1981 pełniła funkcję przewodniczącej koła NSZZ „Solidarność” przy Oddziale ZLP we Wrocławiu, była także członkiem Stowarzyszenia Pisarzy Polskich) oraz, jak już wspomniano, brała udział w spotkaniach i konkursach literackich w regionie bądź to jako uczestniczka bądź jako juror, wydało się warte sprawdzenia, jak w strukturze jej zbioru zaznacza się obecność pisarzy wrocławskich. Korzystając ze słowników, antologii, informacji zawartych w tomikach i innych źródeł, udało się ustalić, że 39 osób z wymienionej ogólnej liczby 253 można zaliczyć do twórców związanych z Wrocławiem. Niestety, w przypadku 23 osób nie było możliwe określenie jakichkolwiek szczegółów ich biografii. Często są to autorzy jednego tomiku, nieobecni w bibliografiach, bardzo młodzi. Wśród publikacji wrocławian znajdują się pozycje osób związanych z Instytutem Filologii Polskiej, będących jego pracownikami bądź absolwentami. Znajdziemy tu między innymi prace: Stanisława Beresia, Marcina Cieńskiego, Lothara Herbsta, Tymoteusza Karpowicza, Jacka Łukasiewicza, Adama Poprawy, Leszka Pułki. Na uwagę zasługują także, z racji przynależności do Ugrupowania Literackiego 66, Ernest Dyczek, Janusz Styczeń i Bogusław Kierc. Dość interesująco przedstawia się kwestia Grupy Literackiej Agora, do której należała Marianna Bocian. Była to grupa studentów i pracowników naukowych Uniwersytetu Wrocławskiego działająca w latach 1965-1973, jak podaje Ewa Głębicka w swojej publikacji „Grupy literackie w Polsce 1945-1989”. Po 1973 nie odnotowano ani żadnych zbiorowych publikacji Agory ani wystąpień prasowych³⁰. W zbiorze poetki znalazły się 4 pozycje w formie maszynopisu powielonego z serii Biblioteka „Agory”, a wśród nich tom 1. tej serii: poezje L. Herbsta pt.: „Rdza na trąbce”, wydane w 1977. Z kolei tom 2., który zawiera „Scalone z rozkładu” M. Bocian z datą wyd. 1977 zaopatrzony jest w listę 20 tytułów, które ukazały się w serii Biblioteki „Agory”, jak udało się ustalić, w l. 1977-1978³¹. Wskazuje to, że w tym okresie mogła jeszcze istnieć jakaś forma działania grupy.

Marianna Bocian przechodziła w swoim życiu pewną fascynację poezją konkretną, realizującą się: „na krawędzi literatury...łącząc elementy symbolizmu i prekursorstwa wobec nadrealizmu... jawiąc się czymś pośrednim między literaturą a plastyką”³². W jej zbiorze znalazły się 3 egzemplarze „tekstów” poezji konkretnej, między nimi tomik wrocław-

²⁹ W całym księgozbiorze M. Bocian nie było książek C.K. Norwida i J. Słowackiego, których obecności należałoby się spodziewać wzięwszy pod uwagę wypowiedzi autorki, w których bądź cytowała, bądź powoływała się na ich koncepcję sztuki. Zob. np.: Listy Marianny Bocian do Jana Lechońskiego z 23.09.1981, 6.12.1981. „Bibliotekarz Podlaski” 2003 nr 7 s. 3, 5, czy artykuł C. Sobkowiaka: Osnowa życia jest wciąż pozytywna. „Integracje” 1989 nr 24 s. 49. Na brak wyżej wymienionych autorów zwrócił również uwagę prof. S. Bednarek, który jako przyjaciel był obecny przy rozdysponowywaniu księgozbioru poetki.

³⁰ E. Głębicka: dz. cyt. s. 279-285.

³¹ Nie odnotowuje serii Biblioteka „Agory” Polska Bibliografia Literacka za l. 1977-1978. Natomiast w słowniku „Współcześni Polscy Pisarze i Badacze Literatury” w bibliografii podmiotowej wymienionych pisarzy (ale nie wszystkich), znaleziono pozycje umieszczone na liście.

³² P. Kuncewicz: Agonia i nadzieja. T.3: Poezja polska od 1956. Warszawa cop. 1993 s. 410.

skiego twórcy B. Michnika oraz 3 wypowiedzi teoretyczno-literackie na ten temat. Warto także zwrócić uwagę na grupę 9 tomików i 1 tomu opowiadań Jana Leończuka, z którym łączyła Mariannę wieloletnia przyjaźń³³. W 1995 poetka przygotowywała wybór jego poezji, pisząc jednocześnie do niego wstęp³⁴. W zbiorze znalazło się także 5 tomików innego białostockiego poety i znajomego: Wiesława Kazaneckiego. Ciekawostkę stanowi 6 pozycji firmowanych przez Andrzeja Partuma, który, jak pisze P. Kuncewicz, wsławił się: „niekonwencjonalnymi działaniami [...] między innymi i tym, że jako jedyny w Polsce wydawał zbiorki poetyckie na koszt własny.”³⁵

Inną cechą omawianej grupy książek jest fakt obecności w 81. pozycjach rękopiśmiennych dedykacji autorskich. Znajdują się wśród nich dedykacje pisane przez przyjaciół, na przykład wspomnianego Wiesława Kazaneckiego w „Końcu epoki barbarzyńców”: „Drogi, Wspaniały = Mariannie- = ze ZNAKIEM = przyjaźni- = Wiesław Kazanecki = Białystok, 26 stycznia 1987 r.”, czy Bogusława Kierca w „Ciemnym chlebie”: „Mariannie, pierwszej = czytelniczce = tej książki = - z serca = Bogusław = Wrocław, 11 V 1973” i w „Źródle światła”: „Marianno, = obejmuję Cię sercem = i niech to będzie = w tych wierszach = Bogusław = Wrocław, 20 II 90”, czy Jana Leończuka z „Zawołaj raz jeszcze ciemnym wierszem”, lapidarna: „Mariannie - = uwielbionej. = Jan L. = 17 XI '95”. Niektórzy autorzy zwracają się w swoich dedykacjach do „mistrzyni”, na przykład Małgorzata Majoch w „Nie mam już misia”: „Pani Mariannie = - mojej niedościgłej mistrzyni = - sędzianka, debiutantka nieśmiała = Małgorzata Majoch = Nowy Sącz 28.11.84”, lub Czesław Markiewicz w „Made in life”: „Mariannie Bocian = mistrzyni mowy polskiej = pragnący być uczniem = autor niniejszego = Czesław Markiewicz = Zielona Góra 31 V 96 r.” Spośród wielu innych, wymienimy jeszcze dedykacje pisane przy okazji spotkań: „Pani Mariannie = na pamiątkę = Kawiarnia = pod Kalamburem 28 02 97 = Piotr Jordan”, „Mariannie Bocian na pamiątkę = spotkania autorskiego w Kawiarni – pod Kalamburem = autor = Gabriel Leonard Kamiński = Wrocław dn. 5 XII '86 r.”

Treść dedykacji wskazuje również w jaki sposób księgozbiór był gromadzony: w wielu wypadkach była to wzajemna wymiana tomików przy okazji spotkań czy konkursów poetyckich, często tomiki były darem autora z prośbą o ocenę³⁶. Nie zawsze umieszczenie dedykacji, z góry dziękującej za życzliwość, gwarantowało przychylną lekturę. Dowiadujemy się o tym z komentarzy autorki umieszczanych w niektórych książkach, na przykład:

³³ J. Leończuk, poeta, prozaik i dyrektor Książnicy Podlaskiej w Białymstoku oraz redaktor „Bibliotekarza Podlaskiego” opublikował listy poetki pisane do niego w l.1981-2002. Zob.: „Bibliotekarz Podlaski” 2003 nr 7 s. 3-20 i „Epea” 2003 t. 3 s. 64-94. Listy Leończuka do Marianny Bocian z l. 1978-2001 znalazły się w Dziale Rękopisów Biblioteki Zakładu Narodowego im. Ossolińskich.

³⁴ J. Leończuk: Wiersze wybrane. Wybór i wstęp Marianna Bocian. Białystok 1996. Jednak tego tomiku brakuje w całym zbiorze.

³⁵ P. Kuncewicz: dz. cyt. s. 411.

³⁶ Np. „Mariannie Bocian = w podziękowaniu za Gnomy = Witek Jaworski Kraków 18 X 90 r.” w: W. Jaworski: Płonąca pagoda. Kraków 1990, sygn. 94768; „Pani = Mariannie Bocian = z drzeniem = Edyta S. = Karpacz 18 maja 2001 r.” w: E. Świetlik: Wielki święty człowiek. Wrocław 1998, sygn. 94810.

„niedobre to gadanie = jedyny dobry tekst ze str. 48 = M.B.”, niekiedy tracących swój charakter i przeradzających się w tekst poetycki³⁷. Książki oprócz komentarzy noszą także wiele innych śladów lektury – zaznaczenia, podkreślenia, wykrzykniki, zagięcia kartek, bardzo często używanym znakiem jest +.

W profilu gromadzenia BIFP jedną z podstawowych kategorii stanowią teksty literackie z zakresu literatury polskiej. Ciekawym wydawało się chociaż orientacyjne sprawdzenie, w jakim stopniu zbiory BIFP odzwierciedlają produkcję wydawniczą kraju w zakresie książek poetyckich polskich autorów, które stanowią przecież główną grupę otrzymanego daru. Obliczeń dokonano za lata 1989-2000. Dolna granica wynika z faktu, że za źródło danych posłużył katalog przedmiotowy biblioteki, rejestrujący nabytki od 1989 roku. Natomiast górna data wynika z faktu, że za źródło podające krajową produkcję wydawniczą w omawianym zakresie posłużyło „Kalendarium życia literackiego 1976-2000”³⁸. Wprawdzie daty mogą wydać się nieco przypadkowe, ale rok 1989 był przełomowy dla polskiej kultury, od tego momentu zaczęła się ona przekształcać w kulturę wolnorynkową³⁹. Natomiast rok 2000, mimo że nie kończy żadnej epoki literackiej, jest pewną klamrą o znaczeniu ogólniejszym.

Zatem zbiory poezji polskiej, wydanej w latach 1989-2000 w BIFP (nabytki do roku 2004), wynoszą 1687 pozycji. Produkcja wydawnicza za ten okres to 6193 pozycje. Jak widać dysproporcja jest znacząca. Włączenie do zbiorów biblioteki części księgozbioru domowego Marianny Bocian uzupełniło go w jakiejś części o brakujące pozycje.

KOLEKCJA POETKI W BIBLIOTECE IM. MARIANNY BOCIAN WE WROCŁAWIU

Lista książek przekazanych do biblioteki przy ul. Chociebuskiej zawiera w sumie 730 pozycji, w tym 27 (razem z dubletami) autorstwa poetki. Struktura tej części księgozbioru znacznie różni się od tej przekazanej Bibliotece Instytutu Filologii Polskiej. Wprawdzie i tutaj dominują książki literackie, a zwłaszcza poetyckie, których liczba wynosi 478 – w tym 22 antologie, 26 tomików poezji obcej, 46 tytułów z literatury pięknej obcej, 89 - literatury pięknej polskiej i 295 tomików poetów polskich. Jednak trafiły tu także książki naukowe w liczbie 191 oraz grupa wydawnictw (13 pozycji) związanych tematycznie z myślą i religią Wschodu. Pozostałe pozycje to: 18 dubletów, 1 czasopismo⁴⁰ i 1 pozycja błędna. Wśród dzieł naukowych znajduje się duża grupa wydawnictw (33) o tematyce

³⁷ Zob. B. Pawłowicz: *Self*. Warszawa 2000 s. 43, sygn. 94935.

³⁸ P. Czapliński, M. Leciński, E. Szybowicz, B. Markocki: *Kalendarium życia literackiego 1976-2000. Wydarzenia, dyskusje, bilanse*. Kraków 2003. Dane dotyczące rynku wydawniczego autorzy zaczerpnęli z „Ruchu Wydawniczego w Liczbach”

³⁹ Dz. cyt. s. VII. Por. M. Stala: *Przeszukiwanie czasu. Przechadzki krytycznoliterackie*. Kraków cop. 2004 s. 291-303.

⁴⁰ Do Biblioteki im. M. Bocian przekazano więcej czasopism, jednak nie znalazły się one na liście sporządzonej w Miejskiej i Wojewódzkiej Bibliotece Publicznej im. T. Mikulskiego.

filozoficznej obejmującej filozofię nauki, techniki czy języka, filozofię chrześcijańską, etykę, estetykę, metafizykę i inne. Następna grupa tytułów naukowych pod względem liczebności to książki teoretyczno- i historyczno-literackie, odpowiednio: 10 i 18 pozycji. Pozostałe swym zakresem tematycznym obejmują różne dziedziny: od fizyki, astronomii, biotechnologii, bioelektroniki, ekologii, genetyki, medycyny – poprzez naukoznawstwo, psychologię, nauki polityczne, historię, gospodarkę, antropologię społeczną, religioznawstwo, językoznawstwo – po teorię sztuki. Uwagę zwraca obecność 9 tytułów prac księdza Włodzimierza Sedlaka, twórcy bioelektroniki, czyli elektromagnetycznej teorii życia.

Podobnie jak w BIFP przedstawia się struktura wiekowa polskich autorów tomików poetyckich. Najliczniej reprezentowani są twórcy urodzeni w l. 30., 40. i 50. ubiegłego wieku (odpowiednio: 41, 45, 46 autorów). Pozostali – to osoby urodzone także w wieku XX, oprócz 5. urodzonych przed rokiem 1900. Wśród autorów zidentyfikowano 62. z Wrocławia. Wynotowano 144 dedykacje rękopiśmienne.

Ze stanu zarówno samych książek jak i ze struktury całego księgozbioru wyłania się obraz kolekcji służącej za warsztat pracy recenzenta – zarówno dzieł naukowych jak i literackich, krytyka, twórcy. Kolekcja pozbawiona jest charakteru bibliofilskiego.

PODSUMOWANIE

Za życia łączyły Mariannę Bocian z biblioteką więzi silniejsze niż tylko praca. Po zwolnieniu nadal utrzymywała kontakty z załogą, odwiedzając zarówno koleżanki z Filii 22. przy ul. Kasztanowej, jak i bibliotekę przy ul. Pretficza. Podczas tych wizyt komentowała, nie przebiegając w słowach, bieżące wydarzenia polityczne. W 1992 roku sprzeciwiła się projektowi likwidowania bibliotek publicznych⁴¹. Jednak gromadzony przez poetkę księgozbiór nosi wyraźne piętno jej pierwszego zawodu – literata. Pewną przewrotnością losu wydaje się być fakt, iż po śmierci Marianna Bocian powróciła do biblioteki, nie tylko jako właścicielka przejętej kolekcji, ale także jako patronka. Wypada żywić nadzieję, że tym razem na dłużej.

⁴¹ Pismo z 20.10.1992 r. M. Bocian skierowane do Rady Miejskiej Wrocławia, czytamy w nim m.in.: „domagam się odrzucenia tego wniosku”. Rkps w DR BZnIO.