



**WYBRANE PROBLEMY
WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARKI
RYNKOWEJ**

Studia i Materiały
Master of Business Administration
Uniwersytetu Gdańskiego

Sopot, 2004

SPIS TREŚCI

Wstęp.....	4
Adam Ambroziak Instrumenty podatkowe w specjalnych strefach ekonomicznych – przykład pomocy publicznej wspierającej konkurencyjność polskich regionów.....	5
Agnieszka Ambroziak Prawne i ekonomiczne konsekwencje okresu przejściowego w zakresie przepływu pracowników z Polski do UE.....	27
Sławomir Antkiewicz Narodowe fundusze inwestycyjne- istota programu i jego negatywne konsekwencje.....	42
Aleksandra Chmielewska Zakłócenia wywołujące nieefektywność na rynku usług ubezpieczeniowych.....	52
Teresa Kamińska Jak funkcjonuje obecnie mechanizm rynkowy w Polsce?.....	67
Stanisław Karnowski Jak mierzyć monopol- przegląd miar i koncentracji rynku.....	79
Władysława Kiwak Miękkie państwo.....	99
Mirosław Krajewski System oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.....	119
Joanna Kruczałak-Jankowska Podstawowe zasady nowego prawa upadłościowego i naprawczego.....	133
Antoni Makać Czynniki wpływające na przebieg i efekty negocjacji w handlu międzynarodowym.....	152
Renata Orłowska Rola organizacji międzynarodowych w walce z korupcją.....	162
Dorota Simpson Zarządzanie wiedzą i różnorodnością w firmie międzynarodowej.....	176
Mirosław Szreder O rosnącej częstościowej i personalistycznej interpretacji prawdopodobieństwa.....	195
Krzyszyna Wojewódzka-Król Proekologiczne tendencje zmian technologii przewozów ładunków w krajach UE.....	204

Absolwenci Podyplomowego Studium MBA UG w latach 1999-2003.....	177
Spis rysunków.....	185
Spis tabel.....	186
Spis wykresów.....	187

WSTEP

Mam przyjemność przekazać do rąk Czytelników numer 3 Studiów i Materiałów Podyplomowych Studiów Master of Business Administration na Uniwersytecie Gdańskim.

Studia i Materiały MBA UG i tym razem składają się z dwóch części. Część merytoryczna stanowi zbiór artykułów wykładowców Podyplomowego Studium MBA UG, którzy przedstawiają tutaj wyniki swoich ostatnich badań nad różnymi aspektami gospodarki rynkowej.

W części drugiej, która stanowi swego rodzaju kronikę wydarzeń, przedstawiony został wykaz absolwentów i projektów doradczych obronionych na Studiach MBA UG w latach 1999-2004, Jestem przekonana, iż każdy, kto sięgnie po to wydawnictwo znajdzie tutaj interesujące dla siebie informacje i materiały. Zachęcając do przeczytania, życzę miłej lektury.

Dr Renata Orłowska
Kierownik Studium MBA UG

Dr Adam A. Ambroziak

Katedra Integracji Europejskiej im. J. Monneta

Szkoła Główna Handlowa

INSTRUMENTY PODATKOWE W SPECJALNYCH STREFACH EKONOMICZNYCH - PRZYKŁAD POMOCY PUBLICZNEJ WSPIERAJĄCEJ KONKURENCYJNOŚĆ POLSKICH REGIONÓW

Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu brakuje pełnej i przejrzystej definicji konkurencyjności. W tradycyjnym ujęciu konkurencyjność jest odnoszona do sfery wymiany międzynarodowej i mierzona wskaźnikami cenowo-kosztowymi oraz poziomem realnego kursu walutowego i strukturalnymi, odnoszącymi się do specjalizacji eksportowej, wskaźnika ujawnionych przewag komperatywnych oraz relacji eksportu do importu. Ponadto należałoby uwzględnić jakościowe determinanty konkurencyjności związane m.in. z postępem technologicznym, innowacjami, korzyściami skali, jakością produktów, systemami zarządzania, stosunkami pracy, charakterem procesów przetwórczych¹. Jedną z definicji, zaproponowaną przez OECD i wykorzystywaną w opracowaniach Komisji Europejskiej, zawiera wskazanie, iż konkurencyjność przemysłową należy rozumieć jako zdolność firm, sektorów, regionów, krajów i obszarów ponadnarodowych do generowania relatywnie wysokich przychodów czynników produkcji i relatywnie wysokiego poziomu zatrudnienia w warunkach trwałego poddania się konkurencji międzynarodowej². W określeniu powyższego pojęcia kładzie się nacisk na

- zdolność do tworzenia i utrzymywania wysokich dochodów czynników produkcji poprzez wzrost produktywności,
- zdolność do kreowania i wzrostu zatrudnienia,
- utrzymywanie wysokiego stopnia otwarcia na konkurencję międzynarodową.

Przyjmując, iż specjalne strefy ekonomiczne w Polsce powinny być tworzone w ramach krajowej polityki wspierania konkurencyjności, należałoby dokonać analizy efektu wykorzystania różnych narzędzi tej polityki. Ze względu na ograniczenia objętości, niniejsza analiza będzie dotyczyć przede

¹A. Zielińska-Głębocka: *Podstawowe koncepcje i determinanty konkurencyjności* [w:] A. Zielińska-Głębocka (red.): *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 11.

² Ibidem, s. 13.

wszystkim zaoferowanych w SSE instrumentów wspierania konkurencyjności regionów oraz konieczności ich zmiany w związku z dostosowaniem do prawa wspólnotowego. Świadomie pominięto zatem takie sprawy jak: celowość tworzenia i rozmieszczenia stref z punktu widzenia rozwoju regionalnego kraju i potrzeb poszczególnych regionów, efekty ekonomiczno-społecznych funkcjonowania SSE oraz ich wpływ na warunki konkurencji na rynku.

Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce

Pomoc publiczna jako narzędzie polityki konkurencyjności

Zgodnie z założeniami wspólnotowymi, dotyczącymi europejskiej polityki konkurencyjności³:

- źródłem konkurencyjności są przede wszystkim mechanizmy rynkowe i konkurencyjne zachowania firm, które podtrzymują swoją pozycję za pomocą wzrostu efektywności działania, tworzenia nowych rynków i zaspokajania nowych potrzeb.
- głównym celem powinno być tworzenie nowych miejsc pracy i poprawa stanu zatrudnienia w skali całej Wspólnoty, ze względu na utrzymujące się wysokie strukturalne bezrobocie,
- powinno nastąpić przesunięcie ciężaru interwencji z działań sektorowych na horyzontalne i regionalne, a więc działania zawierające mniejszy margines dyskryminacji i mniej restrykcyjne dla konkurencji.

Pierwsze założenie stanowi jednocześnie cel polityki gospodarczej Polski, jako kraju znajdującego się w transformacji gospodarczej, od gospodarki nakazowo-rozdziałowej, do wolnorynkowej. Mechanizmy rynkowe i konkurencyjne zaczynają powoli występować w Polsce, choć ich siła, wciąż ze względu na relatywnie częsty interwencjonizm państwa oraz brak stabilności systemu gospodarczego (w tym podatkowego), jest ograniczona.

Jeśli chodzi o kwestie związane z bezrobociem, to można uznać, iż specjalne strefy ekonomiczne w Polsce nie były tworzone wyłącznie w celu ograniczenia bezrobocia, a raczej, jak się wydaje, z nastawieniem na pobudzenie wzrostu gospodarczego i zwiększenie ich konkurencyjności, w wyniku czego powinno nastąpić zwiększenie zatrudniania.

Dyskusyjny pozostaje punkt trzeci, w części dotyczącej akceptacji dla wsparcia regionalnego. Niewątpliwie pomoc regionalna jest instrumentem wspierającym rozwój regionalny. Służy ona zmniejszeniu dysproporcji w rozwoju społeczno-gospodarczym, występujących między

³ A. Zielińska-Głębocka: *Podstawowe koncepcje ... op.cit.*, s. 26.

poszczególnymi obszarami kraju. W związku z powyższym jej udzielanie jest dopuszczalne na tych obszarach, które charakteryzują się niższymi niż średnie dla całego kraju wskaźnikami rozwoju gospodarczego⁴.

Pomoc publiczna nie jest jedynie elementem polityki państwa, którego gospodarka przechodzi fazę transformacji. W Unii Europejskiej państwa członkowskie, nawet te o najwyższych wskaźnikach rozwoju gospodarczego, udzielają pomocy przedsiębiorcom. Pomoc publiczna może być sprzeczna z zasadami polityki rynkowej, a przez to zagrażać prawidłowemu funkcjonowaniu rynku. Jednakże, ze względu na swoje przeznaczenie, czy też wielkość, pomoc publiczna nie zawsze stanowi zagrożenie dla konkurencji między podmiotami⁵.

Oczywistym jest, że poziom rozwoju państw członkowskich UE, nawet na etapie zaawansowanego stadium integracji gospodarczej, jakim jest obecnie unia gospodarcza i walutowa, pozostaje niejednakowy. Także poszczególne regiony w obrębie jednego państwa wykazują niejednokrotnie zróżnicowany poziom rozwoju gospodarczego. W związku z powyższym jednym z celów i zadań Wspólnot jest przyczynianie się do harmonijnego i zrównoważonego rozwoju gospodarczego m.in. przez wzmocnienie spójności ekonomicznej i społecznej⁶. Oznacza to konieczność podejmowania działań zmierzających do likwidacji międzyregionalnych dysproporcji w poziomie życia mieszkańców państw członkowskich. Celowi temu służy polityka regionalna⁷.

Według przepisów wspólnotowych zawartych w Wytycznych w sprawie Krajowej Pomocy Regionalnej⁸ (punkt 2) dopuszczalny prawnie wyjątek od generalnego zakazu udzielania pomocy publicznej w WE ma miejsce tylko w przypadku, gdy zagwarantowana zostanie równowaga pomiędzy zakłóceniami w konkurencji a rozwojem słabszych ekonomicznie regionów. Na podstawie legislacji wspólnotowej⁹ można uznać, iż pomoc regionalna jest to pomoc, której celem jest trwały rozwój słabszych regionów poprzez wspieranie inwestycji i tworzenia nowych miejsc pracy. Jest zatem nakierowana na ekspansję, modernizację oraz dywersyfikację działalności gospodarczej zlokalizowanej w tych regionach, a także zachęcenie nowych firm do osiedlenia się. Komisja uznała,

⁴ Por. E. Modzelewska-Wąchal, P. Pełka, M. Stasiak: *Pomoc publiczna dla przedsiębiorców i jej nadzorowanie. Przepisy i komentarz*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2001, s. 102.

⁵ Z tego względu Komisja Europejska nie interesuje się wszystkimi przypadkami udzielania pomocy publicznej. Zgodnie z zasadą de minimis (OJ C 68, 6.03.1996, s. 9) w szczególności ze względu na wielkość udzielonej pomocy, nie wszystkie przypadki jej udzielenia muszą być badane przez Komisję.

⁶ Artykuł 158 (d. 130a) Traktatu WE zawarty w Tytule XVII „Spójność Ekonomiczna i Społeczna” stanowi, że „Celem wspierania swojego wszechstronnego, harmonijnego rozwoju, Wspólnota rozwija i kontynuuje działania prowadzące do wzmocnienia swojej spójności ekonomicznej i społecznej. W szczególności Wspólnota dąży do zredukowania różnic w stopniach rozwoju poszczególnych regionów i zmniejszania zacofania regionów najmniej uprzywilejowanych, w tym terenów wiejskich.”

⁷ *Funkcjonowanie Specjalnych Stref Ekonomicznych. Doświadczenia Polski i państw członkowskich UE*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Polityki Integracyjnej, Warszawa 2000, s. 5-6.

⁸ OJ C 074 z 10 marca 1998, s. 9. Ze zmianami na mocy Nowelizacji wytycznych wspólnotowych dotyczących krajowej pomocy regionalnej – OJ C 258/2000 z 9 września 2000, s. 5

⁹ Ibidem

iż w celu osiągnięcia powyższych założeń oraz zredukowania potencjalnych, negatywnych konsekwencji realokacji działalności gospodarczej można udzielać wsparcia tym przedsiębiorcom, przy zachowaniu warunku konieczności utrzymania inwestycji i miejsc pracy przez określony czas.

Wsparcie udzielane w ramach specjalnych stref ekonomicznych w Polsce można, przy przyjęciu kilku założeń, uznać za przykład pomocy regionalnej, choć dyskusyjną kwestią jest m.in. lokalizacja SSE.

Cele utworzenia specjalnych stref ekonomicznych

Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce (SSE) funkcjonują na podstawie ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (z późniejszymi zmianami)¹⁰. Zgodnie z zapisem ustawowym specjalna strefa ekonomiczna to wyodrębniona, niezamieszkała część terytorium Polski (na terenie której może być prowadzona działalność gospodarcza), która utworzona została celem przyspieszenia rozwoju gospodarczego części terytorium kraju (art. 3), w szczególności przez:

- "rozwój określonych dziedzin działalności gospodarczej,
- rozwój nowych rozwiązań technicznych i technologicznych oraz ich wykorzystanie w gospodarce narodowej,
- rozwój eksportu,
- zwiększenia konkurencyjności wytwarzanych wyrobów i świadczonych usług,
- zagospodarowanie istniejącego majątku przemysłowego,
- tworzenie nowych miejsc pracy,
- zagospodarowanie nie wykorzystanych zasobów naturalnych z zachowaniem zasad równowagi ekologicznej".

Warto w tym miejscu zauważyć, iż w projekcie ustawy przyjętym przez rząd w 1994 r. - cel polegający na "*tworzeniu nowych miejsc pracy*" był ostatnim z wymienionych w przytoczonym artykule, a dopiero w wyniku prac parlamentarnych przesunięto go wyżej. Przyjmując, iż kolejność zapisanych celów nie jest przypadkowa można stwierdzić, iż głównym celem ustanawiania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce nie było tworzenie miejsc pracy (rozumiane tylko i wyłącznie jako ograniczenie bezrobocia), ale przede wszystkim rozwój gospodarki poprzez wspieranie m.in. nowych rozwiązań technicznych i technologicznych, wzrost eksportu i "*zwiększanie konkurencyjności wytwarzanych wyrobów i świadczonych usług*". Na tej podstawie można przyjąć, iż

¹⁰ Dz.U. z 1994 r. nr 123 poz. 600, ze zmianami.

główne założenia tworzenia specjalnych stref ekonomicznych mogą stanowić realizację priorytetów polityki konkurencyjności w odniesieniu do rozwoju regionalnego w Polsce (przy założeniu istnienia odpowiednio zbudowanej strategii w tej sferze).

Specjalne strefy ekonomiczne były ustanawiane na mocy odpowiednich rozporządzeń Rady Ministrów¹¹ przyjmowanych na wniosek Ministra Gospodarki. Wniosek był przygotowywany, na mocy ustawy, po uzyskaniu opinii wojewody oraz zgody rady gmin właściwej ze względu na położenie strefy oraz przedkładany rządowi wraz z założeniami planu rozwoju strefy. Plany te obejmowały m.in. analizę przewidywanych skutków społecznych i ekonomicznych ustanowienia strefy. Propozycje ustanawiania specjalnych stref ekonomicznych nie były zatem realizacją badań prowadzonych na szczeblu centralnym, których celem powinno być wskazanie obszarów (regionów) w Polsce, wymagających szczególnego wsparcia ze strony państwa. Wnioski, przygotowywane na szczeblu regionów, wcale nie musiały, choć tego nie można wykluczyć, brać pod uwagę wpływu powstania strefy na jej otoczenie, a także szerzej, na rozwój województw czy regionu.

Od wejścia w życie ustawy z 1994 r. utworzono w Polsce 15 specjalnych stref ekonomicznych i 2 parki technologiczne, na terenach charakteryzujących się wysokim bezrobociem strukturalnym lub na obszarach, na których prowadzona była restrukturyzacja przemysłu. Zostały one powołane zazwyczaj na okres 20 lat (patrz tabela 1).

Tabela 1. Daty i czasy ustanowienia specjalnych stref ekonomicznych

<i>Lp</i>	<i>Nazwa strefy</i>	<i>Data utworzenia</i>	<i>Czas, na jaki została utworzona</i>
1.	Specjalna Strefa Ekonomiczna EURO-PARK Mielec	22 września 1995 r.	20 lat
2.	Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna	1 września 1996 r.	20 lat
3.	Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna	1 lipca 1996 r.	20 lat
4.	Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna	26 maja 1997 r.	20 lat
5.	Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna	28 maja 1997 r.	20 lat
6.	Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna	28 maja 1997 r.	20 lat
7.	Częstochowska Specjalna Strefa Ekonomiczna*	1 grudnia 1997 r.	20 lat
8.	Kamiennogórska Specjalna Strefa Ekonomiczna	1 grudnia 1997 r.	20 lat
9.	Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna	23 września 1997 r.	20 lat
10.	Słupska Specjalna Strefa Ekonomiczna	23 września 1997 r.	20 lat

¹¹ Rozporządzenia ustanawiające poszczególne SSE określają (art. 4.4 ustawy o SSE): "nazwę, teren i granice strefy, zakres przedmiotowy działalności gospodarczej, która może być prowadzona na terenie strefy albo dziedziny działalności gospodarczej, której prowadzenie na terenie strefy jest wyłączone, zarządzającego strefą, okres, na jaki ustanawia się strefę, zwolnienia i preferencje dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą na terenie strefy".

11.	Specjalna Strefa Ekonomiczna "Starachowice"	9 października 1997 r.	20 lat
12.	Tarnobrzeska Specjalna Strefa Ekonomiczna	23 września 1997 r.	20 lat
13.	Specjalna Strefa Ekonomiczna "Tczew"***	9 października 1997 r.	20 lat
14.	Warmińsko-Mazurska Specjalna Strefa Ekonomiczna	23 września 1997 r.	20 lat
15.	Specjalna Strefa Ekonomiczna "Żarnowiec"***	9 października 1997 r.	20 lat
16.	Specjalna Strefa Ekonomiczna "Krakowski Park Technologiczny"	1 stycznia 1998 r.	12 lat
17.	Mazowiecka Specjalna Strefa Ekonomiczna TECHNOPARK-MODLIN*	1 stycznia 1998 r.	12 lat

* Mazowiecka Specjalna Strefa Ekonomiczna oraz Częstochowska Specjalna Strefa Ekonomiczna przestały funkcjonować na mocy znolizowanej ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych,

** Specjalna Strefa Ekonomiczna "Tczew" oraz Specjalna Strefa Ekonomiczna "Żarnowiec" zostały połączone w Pomorską Specjalną Strefę Ekonomiczną.

Źródło: Rozporządzenia Rady Ministrów ustanawiające poszczególne specjalne strefy ekonomiczne

Nowelizacja ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych z 2000 r. umożliwiła zamknięcie dwóch stref (mazowieckiej¹² i częstochowskiej¹³) oraz dokonanie połączenia dwóch innych: w Tczewie i Żarnowcu w jedną strefę¹⁴.

Warto jednakże zauważyć, iż w pierwszej fazie utworzono 6 stref, a w kolejnej aż 11. To nagłe zwiększenie liczby stref z 6 do 17 doprowadziło do swoistej konkurencji między strefami. Wynika to z tego, iż zdecydowana większość z nich koncentruje się na obszarach Polski, środkowo-południowej (6 stref), północnej (4 stref) oraz południowo-zachodniej (3 strefy). W szczególności dotyczy to np. strefy pomorskiej (d. żarnowieckiej i tczewskiej) i sąsiadującej z nią słupskiej, strefy suwalskiej i warmińsko-mazurskiej (a jeszcze do niedawna istniejącej mazowieckiej), strefy mieleckiej w odniesieniu do stref tranobrzeskiej i starachowickiej (i jeszcze do niedawna istniejącej częstochowskiej), strefy legnickiej, kamiennogórskiej i wałbrzyskiej.

Tak bliskie usytuowanie stref względem siebie powoduje, iż spółki zarządzające strefami w pewnym stopniu walcząc o pozyskanie inwestora, konkurują ze sobą. Taka sytuacja może być

¹² Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 marca 2001 r., w sprawie zniesienia Mazowieckiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej - weszło w życie 24 kwietnia 2001 r., (Dz. U. z 2001 r., Nr 30, poz. 341).

¹³ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 marca 2001 r. w sprawie zniesienia Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Częstochowie - weszło w życie 24 kwietnia 2001 r., (Dz. U. z 2001 r., Nr 30, poz. 340).

¹⁴ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 sierpnia 2001 r. w sprawie połączenia Specjalnej Strefy Ekonomicznej "Tczew" i Specjalnej Strefy Ekonomicznej "Żarnowiec" w specjalną strefę ekonomiczną pod nazwą "Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna" (Dz. U. z 2001 r., Nr 107, poz. 1178).

wytłumaczeniem słabego poziomu zagospodarowania niektórych z nich i niewielkiego portfela inwestycyjnego na tych obszarach.

Regionalny charakter specjalnych stref ekonomicznych

W prawie wspólnotowym przewidziano, iż region, w którym pomoc dla przedsiębiorstw może być uznana za regionalną, zgodną ze wspólnym rynkiem jest obszarem, „(...) w którym poziom życia jest nienormalnie niski, lub (...) w którym istnieje poważne bezrobocie” (art. 87.3.a TWE). Europejski Trybunał Sprawiedliwości uznał, iż słowa „szczególnie” i „poważnie” dotyczą tylko tych obszarów, w których rzeczywista sytuacja społeczno-gospodarcza jest szczególnie zła w porównaniu ze Wspólnotą jako całością¹⁵.

Jako główne kryteria wyodrębnienia wspomnianych obszarów Komisja Europejska wzięła pod uwagę regiony na poziomie NUTS II (ang. *Nomenclature of Statistical Units*) i ustaliła, że produkt krajowy brutto na mieszkańca, mierzony siłą nabywczą (ang. *purchasing powers standards - PPS*)¹⁶ nie może być większy niż 75 % średniej dla Wspólnoty, co jednocześnie jest zapowiedzią wysokiego poziomu bezrobocia.

W polskiej ustawie z dnia 27 lipca 2002 r. o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców¹⁷ kryteria dopuszczalności pomocy regionalnej zostały rozwinięte w art. 12 ustawy, przejmując podstawowe zasady z uregulowań prawa wspólnotowego. Dopuszcza się zatem pomoc regionalną w Polsce pod warunkiem, iż jest ona (art. 12.1.) „konieczna dla pobudzenia długookresowego rozwoju obszarów charakteryzujących się poziomem produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca¹⁸ niższym niż 75% średniego poziomu produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca we Wspólnotach Europejskich jako całości, mierzonego jako średnia za okres ostatnich trzech lat”. W ustawie został zatem zastosowany interesujący zabieg prawny, polegający na posłużeniu się zewnętrznymi dla polskiej gospodarki wskaźnikami jako podstawą dopuszczalności tej pomocy w Polsce. Powyższe ustalenie powoduje, iż wszystkie regiony w Polsce

¹⁵ Case 248/84 Germany v. Commission [1987] ECR 4013, par. 19.

¹⁶ Używane do porównania wskaźniki stanowią średnią z ostatnich trzech lat.

¹⁷ Dz. U. z 2002 r., Nr 141, poz. 1177.

¹⁸ W art. 51. Na potrzeby ustawy dane o produkcie krajowym brutto na jednego mieszkańca na określonym obszarze, o którym mowa w art. 12 ust. 1, będą obliczane odpowiednio:

- 1) do dnia 31 października 2002 r. - jako średnia z danych o produkcie krajowym brutto za lata 1998- 1999, według odpowiednich układów terytorialnych utworzonych dnia 1 stycznia 1999 r.,
- 2) w okresie od dnia 1 listopada 2002 r. do dnia 31 października 2003 r. - jako średnia z danych o produkcie krajowym brutto za lata 1998-2000, według odpowiednich układów terytorialnych utworzonych dnia 1 stycznia 1999 r.

(np. województwa, przy zastosowaniu kryterium podziału administracyjnego) będą mogły być – oczywiście pośrednio- adresatami pomocy regionalnej¹⁹.

W Układzie Europejskim (art. 63.4) stwierdzono, iż w ciągu pierwszych pięciu lat "(...) Polska będzie traktowana jako obszar identyczny z obszarami Wspólnoty, o których mowa w artykule 87.3(a) Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską"²⁰. Po zakończeniu tego okresu, na początku 1997 r. Polska wystąpiła o jego przedłużenie o kolejne pięć lat, jednakże Rada Stowarzyszenia zwlekała aż do 2001 r., kiedy to dopiero 23 maja 2001 r. podjęła decyzję o przedłużeniu obowiązywania omawianego traktowania Polski z datą ważności od 1 stycznia 1997 r.²¹ Uzasadnieniem dla specjalnego traktowania Polski jest wysokość wskaźnika produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca, który w 2000 r. stanowił 39% średniego poziomu w Unii Europejskiej (mierzonego parytetem siły nabywczej).

W związku ze zobowiązaniami wynikającymi z realizacji postanowień Układu Europejskiego Polska, wspólnie z Komisją Europejską, podjęła prace nad wypracowaniem mapy pomocy regionalnej²². Przygotowana mapa nie odzwierciedla w zasadzie różnic w rozwoju regionalnym, gdyż w określającym ją rozporządzeniu Rady Ministrów uznano za jednolite, pod względem siły gospodarczej wszystkie regiony w Polsce, za wyjątkiem 5 aglomeracji (Krakowa, Trójmiasta, Wrocławia, Poznania i Warszawy).

W związku z powyższym również obecnie nie jest możliwym określenie czy SSE zostały zlokalizowane w obszarach o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego (nie tylko w odniesieniu do wskaźników wspólnotowych, ale również polskich). Brak powyższego rozróżnienia oznacza, iż specjalne strefy ekonomiczne nie powstały w wyniku konsekwentnej realizacji polityki regionalnej w rozumieniu wytycznych wspólnotowych, a w dużym stopniu "z potrzeby chwili". Stąd też trudno jest uznać, iż SSE zostały utworzone w regionach, które mogłyby być objęte krajową pomocą regionalną w rozumieniu prawa WE. Taka sytuacja wynika z braku polskiej polityki regionalnej.

¹⁹ E. Modzelewska-Wąchal: *Pomoc publiczna dla firm: możliwości, kryteria, ograniczenia* [w:] *Integracja z Unią Europejską. Poradnik dla przedsiębiorców*, J. Kaczurba (red.), Warszawa 2000, s. 57.

²⁰ Układ Europejski wszedł w życie 1 lutego 1994 r., jednakże na mocy art. 122 Układu uznano, iż "(...) termin "dzień wejścia w życie Układu" będzie oznaczało dla części II, artykułów 63, 65 i 66 niniejszego układu (...) dzień 1 stycznia 1992 r. w odniesieniu do zobowiązań powstających później w stosunku do dnia wejścia w życie". W omawianym przypadku przedmiotowy okres pięciu lat, kiedy Polska była traktowana jako obszar w rozumieniu art. 87.3.a. rozpoczął się 1 stycznia 1992 r.

²¹ Decyzja Rady Stowarzyszenia nr 2/2001 z 7 maja 2001 r. - OJ L 215/2001,

²² Mapa pomocy regionalnej państw członkowskich jest to mapa regionów danego kraju kwalifikujących się do zaaprobowanej pomocy regionalnej zarówno z tytułu tworzenia nowych miejsc pracy lub inwestycji. Wspomniane mapy pomocy regionalnej są notyfikowane do Komisji na podstawie art. 88.3 TWE, w którym zapisano, iż „Komisja jest informowana, w czasie odpowiednim do przedstawienia swoich uwag, o projektach pomocy planowanej lub zmiany pomocy”. Komisja przyjmuje mapę na podstawie decyzji dotyczącej wszystkich regionów danego państwa członkowskiego na ustalony okres. Wspomniane mapy pomocy regionalnej podlegają okresowo procedurze przeglądu. W celu powiązania udzielanej krajowej pomocy regionalnej z polityką regionalną WE czas obowiązywania mapy pomocowej jest ściśle skorelowany z harmonogramem funduszy strukturalnych.

Dotychczasowe instrumenty wsparcia konkurencyjności w SSE

Warunki uzyskania preferencji podatkowych w SSE

Głównym bodźcem, zachęcającym do dokonywania inwestycji w ramach specjalnych strefach ekonomicznych, są różnego rodzaju preferencje podatkowe. Rada Ministrów, w rozporządzeniach ustanawiających specjalne strefy ekonomiczne, ustaliła warunki udzielania zezwoleń na działalność w poszczególnych strefach. Dotyczą one w szczególności:

- zatrudnienia określonej minimalnej liczby pracowników i utrzymania co najmniej takiego poziomu zatrudnienia przez określony czas (w praktyce od 40 do 100 osób - patrz tabela 2),
- dokonania przez podmiot gospodarczy trwałej inwestycji o charakterze produkcyjnym na terenie strefy o wartości przewyższającej określoną kwotę (w praktyce od 350 tys. EURO do 2 mln EURO - patrz tabela 2.),
- osiągnięcia przez podmiot gospodarczy określonych, minimalnych przychodów ze sprzedaży wyrobów wytworzonych lub usług świadczonych na terenie strefy i ich utrzymania co najmniej przez określony czas,
- osiągnięcia przez podmiot gospodarczy określonych minimalnych wielkości przychodów z eksportu wyrobów wytworzonych na terenie strefy lub usług świadczonych na eksport i ich utrzymania co najmniej przez określony czas²³.

Tabela 2. Warunki uzyskania całkowitego zwolnienia od podatku dochodowego dla każdej strefy

<i>Lp</i>	<i>Nazwa strefy</i>	<i>Warunki uzyskania całkowitego zwolnienia z podatku</i>
1.	Specjalna Strefa Ekonomiczna EURO-PARK Mielec	2 mln EURO lub 100 pracowników
2.	Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna	350 tys. EURO lub 40 pracowników
3.	Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna	2 mln EURO lub 100 pracowników
4.	Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna	850 tys. EURO lub 100 pracowników
5.	Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna	2 mln EURO lub 100 pracowników
6.	Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna	500 tys EURO lub 50 pracowników
7.	Częstochowska Specjalna Strefa Ekonomiczna*	1,5 mln EURO lub 100

²³ Zapis ten dotyczył tylko mieleckiej SSE i praktycznie zniesiony w październiku 1997 r.

		pracowników
8.	Kamieniogórska Specjalna Strefa Ekonomiczna	400 tys. EURO lub 40 pracowników
9.	Kostrzyńsko-Słubicka Specjalna Strefa Ekonomiczna	1 mln EURO lub 50 pracowników
10.	Słupska Specjalna Strefa Ekonomiczna	700 tys. EURO lub 50 pracowników
11.	Specjalna Strefa Ekonomiczna "Starachowice"	1 mln EURO lub 100 pracowników
12.	Tarnobrzaska Specjalna Strefa Ekonomiczna	2 mln EURO lub 100 pracowników
13.	Specjalna Strefa Ekonomiczna "Tczew"***	1 mln EURO lub 100 pracowników
14.	Warmińsko-Mazurska specjalna Strefa Ekonomiczna	350 tys EURO lub 50 pracowników
15.	Specjalna Strefa Ekonomiczna "Żarnowiec"***	1 mln EURO lub 100 pracowników
16.	Specjalna Strefa Ekonomiczna "Krakowski Park Technologiczny"	2 mln EURO
17.	Mazowiecka Specjalna Strefa Ekonomiczna TECHNOPARK-MODLIN*	2 mln EURO

* Mazowiecka Specjalna Strefa Ekonomiczna oraz Częstochowska Specjalna Strefa Ekonomiczna przestały funkcjonować na mocy znowelizowanej ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych,

** Specjalna Strefa Ekonomiczna "Tczew" oraz Specjalna Strefa Ekonomiczna "Żarnowiec" zostały połączone w Pomorską Specjalną Strefę Ekonomiczną.

Źródło: Ministerstwo Gospodarki

Warunki uzyskiwania pomocy na podstawie ustawy z 1994 r.

Działalność specjalnych stref ekonomicznych w Polsce oparta jest na systemie bodźców, mających na celu zachęcenie podmiotów krajowych i zagranicznych do inwestowania w strefach. Do bodźców tych, na mocy pierwotnej ustawy z 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych, należało przede wszystkim:

- całkowite zwolnienie od podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych dochodów uzyskanych z działalności gospodarczej na terenie SSE na czas równy połowie okresu na który ustanowiona została SSE. Kolejne przepisy ustawy stanowiły, iż od dochodów uzyskanych w latach następnych, aż do ustawowego wygaśnięcia funkcjonowania strefy, zwolnione są od podatku dochodowego w wielkości 50%.
- możliwość wliczenia do kosztów uzyskania przychodów w danym roku podatkowym kosztów inwestycyjnych związanych z działalnością gospodarczą prowadzoną na terenie SSE oraz

możliwość podniesienia stawek amortyzacyjnych środków trwałych służących do prowadzenia działalności gospodarczej. Tego rodzaju przepisy pozwalają przedsiębiorcom na obniżenie podstawy opodatkowania w sposób preferencyjny, a co za tym idzie, płacenia niższych podatków dochodowych. Oznacza to, iż jest to środek o podobnym skutku, jak klasyczne ulgi podatkowe.

Jeśli chodzi o relację między zwolnieniami a ulgami podatkowymi, to należy podkreślić, iż przedsiębiorca sam dokonuje wyboru, z którego z wyżej wymienionych przywilejów chce skorzystać. O swoim wyborze inwestor informuje właściwy urząd skarbowy, wraz z deklaracją, w przypadku ulg od podatku dochodowego, z jakiego tytułu chce uzyskiwać zwolnienie podatkowe (ze względu na prowadzone inwestycje czy też dokonane zatrudnienie).

Ponadto zgodnie z treścią art. 13 ustawy *„zwolnienia i preferencje ustalone przez Radę Ministrów (...) nie mogą być pogorszone (...) w okresie, na który ustanowiono strefę.”* Oznacza to, iż wszelkie zwolnienia i preferencje podatkowe udzielone na mocy ustawy inwestorom nie mogą być zmienione w sposób niekorzystny dla inwestorów. Warto zwrócić uwagę, w kontekście dalszych rozważań, iż projekt ustawy przyjęty przez Radę Ministrów nie przewidywał takiego zapisu, który pojawił się dopiero w wyniku prac parlamentarnych.

Inwestorzy mogli również korzystać z udogodnień i ulg o charakterze lokalnym (przyznawanych przez władze lokalne) jak np. zwolnienia z podatków lokalnych. Na podstawie art. 23 ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych zwolniono *„od podatku od nieruchomości” „grunty, budowle i budynki położone na terenie specjalnej strefy ekonomicznej, których właścicielem lub użytkownikiem wieczystym jest zarządzający strefą lub które służą do prowadzenia, na podstawie zezwolenia, działalności gospodarczej na terenie strefy”*²⁴. Na tej podstawie inwestorzy w specjalnych strefach ekonomicznych uzyskali powszechnie obowiązujące we wszystkich strefach zwolnienie od podatku od wyszczególnionych powyżej nieruchomości.

Jednakże na podstawie znowelizowanej ustawy o podatkach lokalnych²⁵, które weszły w życie 1 stycznia 2001 r., nie podlegają automatycznemu zwolnieniu od podatku od nieruchomości gruntów, budowle i budynki położone na terenie specjalnej strefy ekonomicznej, których właścicielem lub użytkownikiem wieczystym jest zarządzający strefą lub które służą do

²⁴ W ustawie z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 1991 r. Nr 9, poz., 31, Nr 101, poz. 44 i z 1992 r. Nr 21, poz. 86) w art. 7 w ust. 1.

²⁵ Na mocy art. 4 ust. 1 pkt c ustawy z dnia 13 października 2000 r. o zmianie ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego w latach 1999 i 2000 oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2000 r. Nr 95, poz. 1041) skreślono pkt. 12 w art. 7 ust. 1 w ustawie z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. Nr 9, poz. 31 i Nr 101, poz. 444, z 1992 r. Nr 21, poz. 86, z 1994 r. Nr 123, poz. 600, z 1996 r. Nr 91, poz. 409 i Nr 149, poz. 704, z 1997 r. Nr 5, poz. 24, Nr 107, poz. 689, Nr 121, poz. 770 i Nr 123, poz. 780, z 1998 r. Nr 106, poz. 668, Nr 150, poz. 983 i Nr 160, poz. 1058 oraz z 2000 r. Nr 88, poz. 983).

prowadzenia, na podstawie zezwolenia, działalności gospodarczej na terenie strefy. Nie oznacza to jednak, iż tego rodzaju preferencje nie mogą być udzielane przez władze lokalne, gdyż mogą one podejmować od 1 stycznia 2001 r. indywidualne decyzje o zwolnieniu przedsiębiorców od podatku od nieruchomości (uzyskując uprzednio pozytywną opinię w tym względzie Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów)²⁶. Ze względu na problemy finansowe samorządów lokalnych nie należy się spodziewać, iż władze lokalne zrezygnują z poboru podatków, z których dochody pozostają w ich budżetach, a nie są transferowane do budżetu centralnego.

Preferencje podatkowe w SSE od 1 stycznia 2001 r.

Ze względu na opinię Komisji Europejskiej, która stwierdziła niezgodności zapisów ustawy z 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych z *acquis* Polska znowelizowała przepisy ustawą z dnia 16 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych oraz o zmianie niektórych ustaw, która weszła w życie 1 stycznia 2001 r.²⁷. Głównym jej celem było podkreślenie, iż specjalne strefy ekonomiczne są instrumentem polityki regionalnej, i wobec tego powinny być włączone w schemat udzielania pomocy regionalnej w Polsce, zgodnej z zasadami *acquis*. Należy podkreślić jednak, iż dotyczy ona tylko i wyłącznie nowych inwestorów, którzy uzyskali zezwolenia po 31 grudnia 2000 r.

Jedną z kluczowych kwestii sankcjonujących niezgodność ustawy z 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych z prawem WE był brak poziomów dopuszczalności pomocy publicznej w strefach. Nowelizując ustawę zmieniono art. 5 zapisując, iż Rada Ministrów, określając dopuszczalną wielkość pomocy publicznej w poszczególnych strefach, uwzględni poziom bezrobocia w regionie oddziaływania strefy, poziom produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca regionu, w którym usytuowana jest strefa, oraz skalę problemów regionu, związanych z koniecznością restrukturyzacji dawnych okręgów przemysłowych, strukturalną recesją oraz degradacją społeczną w rozumieniu ustawy z dnia 14 grudnia 1994 r. o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu²⁸.

²⁶ Na podstawie art. 24 ustawy z dnia 27 lipca 2002 r. o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców: "Organy administracji publicznej oraz inne podmioty opracowujące programy pomocowe występują do organu nadzorującego z wnioskiem o wydanie opinii o projekcie takiego programu".

²⁷ Dz. U. z 2000 r., Nr 117, poz. 1228.

²⁸ Dz. U. z 1997 r. Nr 25, poz. 128, Nr 28, poz. 153, Nr 41, poz. 255, Nr 63, poz. 403, Nr 93, poz. 569, Nr 107, poz. 692, Nr 121, poz. 770 i Nr 123, poz. 776, z 1998 r. Nr 66, poz. 431, Nr 106, poz. 668, Nr 108, poz. 684, Nr 137, poz. 887 i Nr 162, poz. 1112, 1118 i 1126, z 1999 r. Nr 60, poz. 636 oraz z 2000 r. Nr 12, poz. 136, Nr 31, poz. 384, Nr 48, poz. 550, Nr 70, poz. 820 i Nr 106, poz. 1118.

Oznacza to, iż do określania obszarów objętych pomocą regionalną, a co za tym idzie również pułapów dopuszczalności, ustawodawca odwołał się do podstawowych wskaźników definiujących regiony objęte w WE artykułem 87.3.a. TWE, a więc kwalifikujące się do krajowej pomocy regionalnej.

Jeśli chodzi o intensywność pomocy, to w nowelizowanej ustawie o specjalnych strefach ekonomicznych przewidziano, iż dochody uzyskane z działalności gospodarczej prowadzonej na terenie strefy w ramach zezwolenia są zwolnione od podatku dochodowego w wysokości nie przekraczającej maksymalnego poziomu dopuszczalnej pomocy w regionie, gdzie zlokalizowana jest strefa, na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z 20 lutego 2002 r. w sprawie pomocy regionalnej dla przedsiębiorców²⁹.

W rozporządzeniu tym określono maksymalną dopuszczalną intensywność pomocy w poszczególnych obszarach Polski, rozumianych jako *"jednostki wyróżnione na poziomie drugim (NTS 2)"*³⁰ - czyli województwa. Jeśli chodzi o wartość pułapu maksymalnego natężenia pomocy to uznano, iż na obszarze całej Polski *"ustala się maksymalną intensywność pomocy w wysokości 50%"*, z zastrzeżeniem, iż w przypadku przedsiębiorców prowadzących działalność w powiatach należących do niektórych podregionów będzie niższa i wynosi 40% dla Krakowa, Trójmiasta i Wrocławia oraz 30% dla Warszawy i Poznania. W związku z powyższym można stwierdzić, iż na 14 obecnie funkcjonujących stref we wszystkich przedsiębiorcy mogą uzyskać pomoc w postaci ulg podatkowych do wysokości połowy poniesionych kosztów inwestycji pierwotnych, za wyjątkiem Specjalnej Strefy Ekonomicznej "Krakowski Park Technologiczny", gdzie maksymalny pułap wynosi 40%. W przypadku małych i średnich przedsiębiorców, zgodnie z regulacjami wspólnotowymi, wspomniane pułapy podwyższone są do poziomu odpowiednio 65% i 55%.

Przytoczone zapisy wyraźnie odwołują się do zasady kumulacji pomocy uzyskiwanych przez przedsiębiorcę z różnych źródeł. Chodzi bowiem o to, aby przyjęte poziomy dopuszczalnej pomocy regionalnej dotyczyły całej pomocy, będącej w dyspozycji przedsiębiorcy. W innym przypadku mogłoby pojawić się niebezpieczeństwo przekraczania maksymalnych pułapów ze względu na otrzymywanie pomocy publicznej z dwóch-trzech.

Nowelizacja zapewniła zatem, iż w SSE powinna być, chociaż w zakresie dopuszczalnych pułapów pomocy, udzielana wyłącznie pomoc regionalna, a w żadnym wypadku sektorowa czy horyzontalna³¹.

²⁹ Dz. U. z dnia 4 kwietnia 2001 r., Nr 28/2001, poz. 306.

³⁰ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 lipca 2000 r. w sprawie wprowadzenia Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS) (Dz. U. Nr 58, poz. 685 i z 2001 r. Nr 12, poz. 101).

³¹ Jeśli chodzi o pomoc eksportową, to dopuszczalna jest ona tylko w jednej specjalnej strefie ekonomicznej i potencjalnie może dotyczyć kilku przedsiębiorców, którzy uzyskali zezwolenie na prowadzenie w niej działalności przed

Wyniki negocjacji w odniesieniu do instrumentów podatkowych w SSE

Jak już wspomniano, postanowienia ustawy o SSE w brzmieniu z 1994 r., zostały uznane za sprzeczne z *acquis*, zaś nowelizacja ustawy z 2000 r. dotyczyła tylko nowych inwestorów. Dlatego też musiały one zostać zmienione z dniem członkostwa Polski w UE. Podstawowy zarzut strony wspólnotowej dotyczył tego, iż udzielane zwolnienia od podatku były ograniczone jedynie czasowo. Tak skonstruowany instrument wsparcia nie pozwalał na skorelowanie wielkości pomocy z wydatkami inwestycyjnymi bądź kosztami pracy, co stało w sprzeczności z zasadami udzielania pomocy publicznej w krajach WE.

Przyjmując, iż istotnym wyznacznikiem, określającym wpływ udzielanej pomocy publicznej na konkurencję jest wielkość przedsiębiorstwa, w drodze rokowań wyodrębniono małych, średnich i dużych inwestorów, którzy uzyskali zezwolenia przed 1 stycznia 2000 r.

Nowe uregulowania podatkowe dla małych i średnich przedsiębiorców

Uznano, iż w ich przypadku wpływ **małych i średnich przedsiębiorców** na warunki konkurencji jest ograniczony, gdyż ze względu na lokalny charakter działalności gospodarczej, nie oddziałują negatywnie na wymianę handlową między Polską a WE. Ostatecznie uzgodniono, iż³²:

- mali przedsiębiorcy będą mogli funkcjonować w SSE na dotychczasowych zasadach określonych w ustawie z 1994 r. do 31 grudnia 2011 r.³³,
- średni przedsiębiorcy będą mogli funkcjonować w SSE na dotychczasowych zasadach określonych w ustawie z 1994 do 31 grudnia 2010 r.

W projekcie nowelizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych³⁴, wdrażającym postanowienia Traktatu Akcesyjnego, zawarto powyższe przepisy (art. 5.1). Należy podkreślić, iż w Traktacie wprowadzono warunek, stanowiący, iż w przypadku połączenia, przejęcia lub zrealizowania podobnych działań, a dotyczących małych i średnich przedsiębiorców, objętych okresem przejściowym, powyższe przywileje przestają obowiązywać. Warto zauważyć, iż zawarte w

20 października 1997 roku, kiedy to weszła w życie nowelizacja rozporządzenia ustanawiającego specjalną strefę ekonomiczną w Mielcu, eliminująca możliwość korzystania z pomocy eksportowej. W ramach dotychczasowych działań dostosowawczych została zlikwidowana praktyczna możliwość udzielania pomocy uzależnionej od wyników w eksporcie w pozostałych specjalnych strefach ekonomicznych, zaś na poziomie ustawowym wyeliminowała ją omawiana nowelizacja z 2000 r.

³² Zgodnie z definicją określoną w Rekomendacji Komisji 96/280/WE z 3 kwietnia 1996 r. dotyczącej definicji małych i średnich przedsiębiorstw (OJ L 107/1996).

³³ Komisja Europejska chce do tego czasu ujednoczyć zasady udzielania pomocy we wszystkich państwach członkowskich.

³⁴ Niniejsza analiza została przygotowana w oparciu o projekt ustawy o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych i niektórych ustaw, przyjęty przez Sejm 28 sierpnia 2003 r. i skierowany do Senatu 1 września 2003 r.

cytowanym warunku pojęcie "zrealizowania podobnych działań" nie jest jednoznaczne i trudno je przełożyć na język ustawowy. Ponadto traktatowa konieczność powstrzymania się od działań zmierzających do koncentracji powoduje ograniczenie możliwości rozwoju firm w strefach. Można zatem stwierdzić, iż, z jednej strony, rzeczywiście Wspólnota przyjęła polski punkt wyjściowy metodologii rozwiązania problemu przyznając małym i średnim pewien okres przejściowy³⁵, z drugiej jednak strony warunki te ograniczają, a w każdym razie nie stanowią zachęty dla rozwoju przedsiębiorczości w SSE.

Ostatecznie, ze względu na konieczność dostosowania zapisów ustawowych do wymagań Traktatu Akcesyjnego, Senat, na swoim plenarnym posiedzeniu 18 września 2003 r. wprowadził przepis stanowiący, iż przedsiębiorca mały lub średni traci ulgi podatkowe, wynikające z Traktatu Akcesyjnego, jeśli:

- "zostało zbytych 100% wkładów, udziałów lub akcji przedsiębiorcy będącego małym lub średnim przedsiębiorcą (...),
- spółka będąca małym lub średnim przedsiębiorcą (...) połączyła się z inną spółką;
- nastąpiło nabycie przedsiębiorstwa od przedsiębiorcy będącego małym lub średnim przedsiębiorcą (...)"

Rozwiązania podatkowe dla dużych inwestorów

Jeśli chodzi o dużych inwestorów, to ze względu na zarzut "działania w złej wierze" (uzyskiwanie zezwoleń tuż przed nowelizacją ustawy z 2000 r.), a także potencjalny znaczny wpływ na konkurencję na rynku, to w wyniku negocjacji uznano, iż będą obowiązywać następujące zasady:

- Inwestorów, którzy uzyskali zezwolenie do końca 1999 r. Komunikat Komisji do państw członkowskich w sprawie sposobu stosowania artykułu 87.3.a i c do regionalnych programów pomocy³⁶. Artykuł ten ustanawia maksymalny pułap pomocy w wysokości 75% kosztów kwalifikowanych (art. 5.2.1.b projektowanej nowelizacji),
- Inwestorów, którzy uzyskali zezwolenie między 1 stycznia a 31 grudnia 2000 r. (od 1 stycznia 2001 r. weszła w życie nowelizacja ustawy o SSE, która zapewniła, iż po tej dacie inwestorzy dostają zezwolenia zgodne z prawem WE) obowiązują wytyczne w sprawie krajowej pomocy regionalnej,³⁷ ograniczające ten pułap do 50% (art. 5.2.1.c projektowanej nowelizacji).

³⁵ Por. Zmiana stanowiska negocjacyjnego w sprawie specjalnych stref ekonomicznych, Ministerstwo Gospodarki, Biuro Rzecznika Prasowego, Warszawa, 9 października 2002,

³⁶ OJ C 212, 12.08.1988

³⁷ OJ C 74, 10.03.1998

Osobno potraktowano pomoc publiczną dla przedsiębiorców z sektorów tzw. „wrażliwych”, a w przypadku SSE, przede wszystkim motoryzacyjnego. Uznano bowiem, w ślad za wytycznymi wspólnotowymi, iż wsparcie dla nich powinno być mniejsze, niż dla pozostałych gałęzi. Ostatecznie przyjęto, iż przedsiębiorcy z sektora motoryzacyjnego³⁸ będą mogli uzyskać pomoc publiczną do 30% kosztów kwalifikowanych (art. 5.2.1.a projektowanej nowelizacji). Jest to znacznie więcej, niż zezwalają przepisy WE.

Ponadto ustalono dzień 1 stycznia 2001 r., jako tzw. „datę odcięcia”, co oznacza, iż (art. 5.2.3. nowelizowanej ustawy) *"przy ustaleniu dopuszczalnej wielkości pomocy publicznej [w odniesieniu do ustalonych pułapów 75% czy 50%] uwzględnia się całkowitą wielkość pomocy publicznej, jaką uzyskał przedsiębiorca od dnia 1 stycznia 2001 r., z wyłączeniem pomocy publicznej wynikającej z deklaracji podatkowej złożonej za rok 2000"*. W związku z powyższym wszelka pomoc uzyskana przed wspomnianą datą jest wyłączona spod jakiegokolwiek obliczania.

Oprócz powyższych kwestii należy również zwrócić uwagę na sprawę wielkości nakładów inwestycyjnych, stanowiących podstawę naliczania dopuszczalnego pułapu pomocy publicznej (50% lub 75). Zdecydowano się bowiem, aby wprowadzić traktatowe ograniczenie, polegające na tym, iż *"kwalifikującymi się kosztami, które mogą być brane pod uwagę, są te koszty, które zostały poniesione w trakcie obowiązywania zezwolenia na prowadzenie działalności w SSE lub w ramach programu przyjętego przez przedsiębiorstwo do dnia 31 grudnia 2002 r."* Zapis ten wynika z chęci precyzyjnego określenia przez Wspólnotę wielkości inwestycji, objętych okresami przejściowymi. W projekcie ustawy znalazł się natomiast zapis, który stanowi iż *"przy ustaleniu dopuszczalnej wielkości pomocy publicznej (...), uwzględnia się koszty inwestycji poniesione przez przedsiębiorcę od dnia uzyskania zezwolenia"*. Takie rozwiązanie wynika stąd, iż przedsiębiorcy, funkcjonujący w SSE nie byli zobowiązani do opracowania *"programu przyjętego przez przedsiębiorcę"*, zaś jedyne informacje o planowanych rozmiarach inwestycji mogą pochodzić z biznes-planów, które były przedkładane przy uzyskiwaniu zezwolenia. Problem polega jednak na tym, iż zawierają one jedynie deklarowane przez przedsiębiorcę minimalne (a nie rzeczywiste) wielkości inwestycji³⁹.

Przepisy Traktatu ograniczają koszty nie tylko z punktu widzenia rozpoczęcia ich ponoszenia, ale i zakończenia: *"Koszty te mogą być brane pod uwagę jedynie w zakresie w jakim zostały faktycznie poniesione w okresie pomiędzy wejściem w życie systemu na mocy ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych z 1994 r. a 31 grudnia 2006 r."* Ograniczenie to zostało wprowadzone do

³⁸ Sektor motoryzacyjny w rozumieniu Aneksu C Wielosektorowych Ram Wspólnotowych odnośnie do regionalnej pomocy publicznej dla dużych projektów inwestycyjnych na pomoc państwa dla sektora motoryzacyjnego (OJ C 70, 19.03.2002).

³⁹ Kwoty deklarowane były minimalnymi, gdyż zainwestowanie kwoty niższej groziło cofnięciem zezwolenia.

nowelizacji ustawy w art. 5.2.1. Oznacza to oczywiście, iż Wspólnota chciała ograniczyć wielkość pomocy również poprzez zmniejszenie bazy kosztów kwalifikowanych do obliczania pomocy.

W Traktacie Akcesyjnym również zapisano, iż dopuszczalna jest dodatkowa pomoc dla dużych przedsiębiorców (co oznacza, że mali i średni zostali wyłączeni z tej możliwości) na szkolenia, badania i rozwój oraz inwestycje związane z ochroną środowiska. W przypadku firm, które będą uzyskiwały wymienioną powyżej pomoc, będzie również obowiązywała zasada kumulacji pomocy z różnych źródeł i dopuszczalności jej do poziomów albo wynikających ze szczegółowego prawa WE albo określonych w Traktacie Akcesyjnym.

Podsumowując należy podkreślić, iż w Traktacie Akcesyjnym zapisano, że *"jakakolwiek pomoc udzielana na mocy ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych z 1994 r., która do dnia przystąpienia nie zostanie dostosowana do [wynegocjowanych] warunków (...), będzie uznana za nową pomoc"*. Oznaczać to będzie konieczność notyfikowania do Komisji programu pomocowego obejmującego ulgi na starych zasadach. Wówczas Komisja będzie miała do 18 miesięcy na wydanie opinii o zgodności tej pomocy z TWE, w trakcie których pomoc ta nie będzie mogła być udzielana. Można z dużym prawdopodobieństwem stwierdzić, iż Komisji już wydała w sprawie tej pomocy opinię negatywną.

Przedsiębiorcy, którzy uzyskali zezwolenia przed 1 stycznia 2001 r. niejako automatycznie zostaną zatem objęci nowymi regulacjami dotyczącymi ulg podatkowych w strefach, z dniem wejścia w życie omawianej nowelizacji, czyli w dniu akcesji Polski do UE.

Omówiona zmiana przepisów ustawy powoduje wprowadzenie wynegocjowanych zapisów Traktatu Akcesyjnego, przy jednoczesnym ograniczeniu wielkości ulg podatkowych, a w konsekwencji pogorszenie warunków uzyskiwania pomocy publicznej. Warto jednakże ponownie zauważyć, iż na mocy art. 13 ustawy z 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych zwolnienia i preferencje ustalone przez Radę Ministrów nie mogą ulec pogorszeniu. Zmiany warunków udzielania pomocy mogą zatem skutkować wnioskami przedsiębiorców do Trybunału Konstytucyjnego o stwierdzenie naruszenia praw słusznie nabytych i w rezultacie spowodować roszczenia wobec Skarbu Państwa o zwrot utraconych korzyści. Niezależnie od rozstrzygnięcia Trybunału, po stronie kosztów trzeba będzie wziąć pod uwagę ewentualną utratę wiarygodności Polski, jako miejsca bezpiecznego inwestowania.

W celu wyeliminowania w maksymalnym stopniu (ale nie całkowicie) tego rodzaju sytuacji w projekcie nowelizacji ustawy o SSE przewidziano dobrowolny tryb zmiany zezwoleń ze starych na nowe (nie chodzi tu o wielkość uzyskiwanej pomocy w formie ulg podatkowych, gdyż zmiana w tej sferze nastąpi z dniem wejścia w życie nowelizacji ustawy o SSE, niejako bez udziału przedsiębiorców). W art. 6 nowelizowanej ustawy stwierdzono, iż *"przedsiębiorca, który uzyskał*

zezwoleń przed dniem 1 stycznia 2001 r., może wystąpić z wnioskiem do ministra właściwego do spraw gospodarki o jego zmianę polegającą na zastosowaniu do tego przedsiębiorcy przepisów dotyczących zwolnień podatkowych [omówionych powyżej](...) w miejsce przepisów [przewidujących ulgi na mocy ustawy z 1994 r.] (...), w brzmieniu z dnia 31 grudnia 2000 r".

Pakiet zachęt dla dużych inwestorów

W celu skłonienia jak największej liczby przedsiębiorców (chodzi praktycznie rzecz biorąc o dużych przedsiębiorców, w tym z sektora motoryzacyjnego, gdyż mali i średni uzyskali, co prawda krótszy, ale okres przejściowy) do akceptacji nowych warunków i tym samym odstąpienia od wysuwania roszczeń pod adresem polskiego Rządu, projekt nowelizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych, implementujący postanowienia Traktatu Akcesyjnego, wprowadza tzw. "pakiet zachęt", czyli rozwiązania częściowo rekompensujące utracone korzyści tym, którzy dokonają zmiany zezwolenia w trybie określonym ustawą.

W ramach ułatwień, nowelizacja przewiduje, iż we "wniosku [o zmianę zezwolenia] (...) przedsiębiorca może wnosić także o zmianę warunków zezwolenia, w szczególności w zakresie poziomu zatrudnienia i wielkości nakładów inwestycyjnych". Obecnie, na podstawie art. 19.3.2 ustawy z 1994 r. o SSE, "zezwoleń może być cofnięte albo zakres lub przedmiot działalności określony w zezwoleniu może zostać ograniczony, jeżeli przedsiębiorca m.in.: (...) rażąco uchybił warunkom określonym w zezwoleniu". Nowy zapis daje zatem przedsiębiorcy większą elastyczność w zakresie warunków funkcjonowania w SSE. Omawiane wnioski o zmianę zezwolenia ze "starego" na "nowe" będzie można składać od dnia wejścia w życie nowelizacji do końca 2007 r. Warto jednocześnie podkreślić, iż wspomniana zmiana zezwolenia nie ogranicza prawa przedsiębiorcy do żądania odszkodowania za zmianę warunków funkcjonowania w SSE.

Pakiet zachęt przewiduje ponadto utworzenie tzw. środka specjalnego (art. 7 projektowanej nowelizacji). Dotyczy on tylko i wyłącznie dużych przedsiębiorców (działających na podstawie zezwolenia, uzyskanego w wyniku zamiany starego na nowe, o czym była mowa wcześniej), którzy w momencie przekroczenia pułapów dopuszczalnej pomocy (50% i 75%) będą zobowiązani do wpłacania podatku dochodowego w kwocie, która jest gromadzona na oddzielnym dla każdego podatnika rachunku bankowym w Banku Gospodarstwa Krajowego⁴⁰, którego dysponentem jest właściwy dla danego podatnika urząd skarbowy. Wspomniane środki specjalne, są tworzone w

⁴⁰ Kwoty uzyskane z tytułu oprocentowania środków specjalnych są przekazywane na pokrycie prowizji z tytułu prowadzenia rachunków środków specjalnych przez Bank Gospodarstwa Krajowego oraz kosztów ponoszonych przez urzędy skarbowe. Kwota prowizji Banku Gospodarstwa Krajowego nie może stanowić więcej niż 20%

okresie, na jaki zostały ustanowione poszczególne strefy. Wprowadzono również ograniczenie, zmuszające przedsiębiorców do wykorzystania środków do końca 2023 r., gdyż w przeciwnym razie *"środki pieniężne zgromadzone na subkontach środków specjalnych niewykorzystane w okresie nie dłuższym niż 6 lat od upływu okresu, na jaki została ustanowiona strefa, zostaną przekazane na rachunek budżetu państwa"*.

Sposób wykorzystania tych funduszy zostanie opracowany przez Ministerstwo Finansów, w formie rozporządzenia wykonawczego do ustawy o SSE. Jednak już teraz nowelizacja przewiduje, iż w okresie od 2006 r. do 2023 r. jest tworzona w ustawie budżetowej rezerwa celowa w kwocie określonej przez ministra właściwego do spraw gospodarki, lecz nie większej niż suma środków specjalnych, przeznaczona na dotacje do nowych inwestycji, w wysokości nieprzekraczającej maksymalnej wielkości pomocy publicznej przewidzianej dla obszarów określonych na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie pomocy regionalnej dla przedsiębiorców. Oznacza to, iż przedsiębiorca, który uzyska w formie zwolnień podatkowych w SSE pomoc przekraczającą odpowiednio 50% lub 75% kosztów kwalifikowanych i wobec tego zaczyna płacić podatek, który będzie mógł odzyskać realizując nową inwestycję w Polsce. Wówczas będzie obowiązywała go tzw. mapa pomocy regionalnej, która obecnie przewiduje dla prawie całej Polski, maksymalny poziom wsparcia do 50% kosztów kwalifikowanych. Wspomniana dotacja będzie udzielana na wniosek podatnika, a organem udzielającym będzie minister właściwy do spraw gospodarki.

W ramach omawianego "pakietu zachęt" przewidziano również ponowne wprowadzenie ustawowego zwolnienia z podatku od nieruchomości, według stawek obowiązujących z roku 2000. Projekt nowelizacji przewiduje zastosowanie tzw. zasady kumulacji pomocy z różnych źródeł, przy obliczaniu maksymalnej, dopuszczalnej pomocy publicznej. Wspomniane ograniczenia 50% i 75% obejmują zatem swoim zasięgiem nie tylko pomoc w formie zwolnień od podatku dochodowego, ale i zsumowanych z nimi zwolnień od podatku lokalnego. Utracone z tego tytułu przychody gmin będą rekompensowane z budżetu państwa.

Ponadto nowelizacja przewiduje ciekawy instrument, z którego korzystają wszyscy, którzy nie są objęci ulgami podatkowymi. Chodzi o możliwość pomniejszenia dochodu o straty poniesione w latach ubiegłych. W art. 5.2.1.4. projektu nowelizacji zapisano, iż *"do określenia wielkości pomocy publicznej z tytułu zwolnienia z podatku dochodowego przyjmuje się dochód pomniejszony o równowartość strat z lat ubiegłych, z zastrzeżeniem możliwości odliczenia strat poniesionych przez przedsiębiorcę od dnia 1 stycznia 2001 r."* Oznacza to zatem nie tyle zwiększenie kwoty pomocy, co opóźnienie w naliczaniu jej, gdyż dany inwestor, dzięki tej regulacji, z opóźnieniem zacznie wykazywać dochód do opodatkowania.

Zakończenie

Specjalne strefy ekonomiczne miały zdynamizować rozwój inwestycji w poszczególnych regionach kraju. Jednakże ze względu na dokonane zmiany w prawie poprzez nowelizację ustawy o SSE, liczba nowych przedsiębiorców oraz wielkość inwestycji od 2001 r. dramatycznie spadła. Wpływ na ograniczone efekty stref ma również osłabienie koniunktury gospodarczej na rynku polskim, a także w trzech najpotężniejszych ośrodkach gospodarczych świata: USA, Japonii i Unii Europejskiej.

Niewątpliwie charakter instrumentów oferowanych w SSE, które miały wspierać konkurencyjność regionów również miał i ma wpływ na stopień realizacji tego podstawowego celu. Preferencje w formie ulg od podatku dochodowego mogły być wykorzystane przez przedsiębiorców dopiero wówczas, gdy zrealizowali inwestycję, rozpoczęli działalność gospodarczą przynoszącą dochód (od podatku od tego dochodu mieli ulgi). W najtrudniejszym okresie realizowania pierwotnych inwestycji inwestorzy nie otrzymywali zatem istotnego wsparcia od władz, za wyjątkiem ewentualnej ulgi w postaci podatku od nieruchomości.

Odrębną kwestią jest wpływ stosowanych instrumentów podatkowych na warunki konkurencji. Ze względu na dotychczas obowiązujące relatywnie wysokie stawki podatku dochodowego, wszelkie ulgi podatkowe powodowały znaczne lepsze warunki funkcjonowania przedsiębiorców w SSE w porównaniu z prowadzącymi działalność gospodarczą poza strefami. Oprócz pozytywnych aspektów, związanych z ekspansją usług budowlanych, transportowych, gastronomicznych czy hotelowych, działających na rzecz nowych inwestorów, pojawić się mogły negatywne konsekwencje stref. Wszelkie dane dotyczące liczby zatrudnionych należałoby zweryfikować o te miejsca pracy, które utracono w wyniku silnej konkurencji przedsiębiorców z SSE, jak też o te, które "przeniesiono" z zakładów spoza stref, do nowych firm w SSE. Należy również zauważyć, iż wszelkie zmiany prawne, w tym wynikające z prowadzonych negocjacji oraz okres niepewności co do wyników rokowań spowodowały opóźnienie w rozwoju stref i wzmocnieniu pozycji konkurencyjnej regionów, gdzie są zlokalizowane SSE.

Można jednakże oczekiwać, że przystąpienie Polski do UE, skutkujące dostosowaniem zasad prowadzenia działalności gospodarczej oraz udzielania pomocy publicznej w Polsce do warunków obowiązujących w krajach Wspólnoty zdynamizuje napływ nowych inwestorów. Stabilne warunki prawne prowadzenia działalności gospodarczej dają poczucie bezpieczeństwa, co jest bardzo ważnym kryterium przy podejmowaniu decyzji o miejscu inwestowania. Z kolei fundusze strukturalne pozwolą zlikwidować główne bariery inwestycyjne w Polsce.

Bibliografia

1. A. Zielińska-Głębocka (red.), *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000
2. E. Modzelewska-Wąchal, P. Pelka, M. Stasia, *Pomoc publiczna dla przedsiębiorców i jej nadzorowanie. Przepisy i komentarz*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2001
3. *Funkcjonowanie Specjalnych Stref Ekonomicznych. Doświadczenia Polski i państw członkowskich UE*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Polityki Integracyjnej, Warszawa 2000
4. OJ C 212, 12.08.1988
5. OJ C 074 z 10 marca 1998, s. 9. ze zmianami na mocy nowelizacji wytycznych wspólnotowych dotyczących krajowej pomocy regionalnej – OJ C 258/2000 z 9 września 2000
6. Dz.U. z 1994 r. nr 123 poz. 600, ze zmianami.
7. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 marca 2001 r., w sprawie zniesienia Mazowieckiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej - weszło w życie 24 kwietnia 2001 r., (Dz. U. z 2001 r., Nr 30, poz. 341).
8. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 marca 2001 r. w sprawie zniesienia Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Częstochowie - weszło w życie 24 kwietnia 2001 r., (Dz. U. z 2001 r., Nr 30, poz. 340).
9. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 sierpnia 2001 r. w sprawie połączenia Specjalnej Strefy Ekonomicznej "Tczew" i Specjalnej Strefy Ekonomicznej "Żarnowiec" w specjalną strefę ekonomiczną pod nazwą "Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna" (Dz. U. z 2001 r., Nr 107, poz. 1178).
10. Case 248/84 Germany v. Commission [1987] ECR 4013, par. 19.
11. Dz. U. z 2002 r., Nr 141, poz. 1177.
12. J. Kaczurba (red.), *Integracja z Unią Europejską. Poradnik dla przedsiębiorców*, , Warszawa 2000
13. Decyzja Rady Stowarzyszenia nr 2/2001 z 7 maja 2001 r. - OJ L 215/2001,
14. Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 1991 r. Nr 9, poz., 31, Nr 101, poz. 44 i z 1992 r. Nr 21, poz. 86) w art. 7 w ust. 1.
15. Ustawa z dnia 13 października 2000 r. o zmianie ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego w latach 1999 i 2000 oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2000 r. Nr 95, poz. 1041)

16. Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców: "Organy administracji publicznej oraz inne podmioty opracowujące programy pomocowe występują do organu nadzorującego z wnioskiem o wydanie opinii o projekcie takiego programu".
17. Dz. U. z 2000 r., Nr 117, poz. 1228.
18. Dz. U. z dnia 4 kwietnia 2001 r., Nr 28/2001, poz. 306.
19. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 lipca 2000 r. w sprawie wprowadzenia Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS) (Dz. U. Nr 58, poz. 685 i z 2001 r. Nr 12, poz. 101).
20. *Zmiana stanowiska negocjacyjnego w sprawie specjalnych stref ekonomicznych*, Ministerstwo Gospodarki, Biuro Rzecznika Prasowego, Warszawa, 9 października 2002.

Agnieszka Ambroziak

Urząd Komitetu Integracji Europejskiej

PRAWNE I EKONOMICZNE KONSEKWENCJE OKRESU PRZEJŚCIOWEGO W ZAKRESIE PRZEPIYWU PRACOWNIKÓW Z POLSKI DO UE

Wprowadzenie

Swobodny przepływ pracowników jest jednym z podstawowych elementów rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. W ramach tej swobody zagwarantowano możliwość wyjazdu, wjazdu, pobytu oraz podjęcia pracy w innym niż dotychczas zamieszkiwanym kraju Wspólnoty przez obywateli UE. Wynika to z zastosowania zasady traktowania narodowego, na podstawie, której, każdy obywatel UE, pochodzący z kraju innego niż docelowy, powinien być przyjmowany oraz zatrudniany z zachowaniem tych samych praw, z jakich korzystają obywatele danego państwa.

W związku z wygłaszanymi - nierzadko przez przeciwników rozszerzenia UE (szczególnie z Niemiec i Austrii) - obawami przed masowym napływem pracowników z Europy Środkowej i Wschodniej do „krajów 15”, niektóre państwa członkowskie zdecydowały się na wystąpienie w trakcie negocjacji akcesyjnych o wprowadzenie wobec obywateli państw przystępujących⁴¹ piątego rozszerzenia 7-letniego okresu przejściowego⁴².

Zgodnie z postanowieniami Traktatu o przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, który zacznie obowiązywać z dniem członkostwa Polski w UE, prawo zatrudniania pracowników z nowych państw członkowskich będzie funkcjonować w dwóch formułach: **okresu przejściowego** oraz **klauzuli ochronnej**. Ich zastosowanie przez państwa członkowskie oznaczać będzie, iż w trakcie obowiązywania siedmioletniego okresu przejściowego, pracownicy z państw przystępujących będą objęci krajowym prawem państwa przyjmującego związanego z zatrudnianiem obcokrajowców na tamtejszym rynku pracy. Ponadto, zgodnie z wprowadzoną zasadą *standstill*, obecne państwa członkowskie UE mogą wprowadzać nowe lub ustanawiać bardziej restrykcyjne bariery w zakresie przepływu pracowników.

⁴¹ W początkowej fazie negocjacji akcesyjnych Polska wystąpiła o podobne ograniczenia w stosunku do obywateli z państw Wspólnoty. Jednakże ze względu na niskie płace oraz ocenę, że zainteresowanych będzie niewielu, wycofała się z tego stanowiska.

⁴² Niemieckie związki zawodowe początkowo domagały się nawet 10-letnich restrykcji wobec polskich pracowników.

Ponadto rozwiązanie zawarte w Traktacie Akcesyjnym przewiduje stosowanie przez kraje wykorzystujące okres przejściowy, tzw. *preferencji wspólnotowych*, polegających na preferowaniu przy zatrudnianiu pracowników z nowych państw członkowskich Europy Środkowej i Wschodniej w stosunku do obywateli państw trzecich (spoza UE).

Okres przejściowy został, na podstawie propozycji Szwecji, podzielony na trzy podokresy: 2+3+2. Kraje, które zdecydują się stosować okres przejściowy, są zobligowane do tego, aby po dwóch latach od dnia rozszerzenia - jeśli będą chciały przedłużyć stosowanie okresu na kolejne trzy lata - dokonać notyfikacji w Komisji Europejskiej. Pod koniec drugiego (2+3) podokresu przejściowego, zgodnie z Traktatem, Komisja Europejska dokona oceny zasadności jego stosowania⁴³ Jeżeli okazałoby się, iż istnieją przesłanki do dalszego utrzymywania ograniczeń przez powyższe kraje, wówczas po przedstawieniu analiz potwierdzających ich zastrzeżenia, będą mogły utrzymać krajowe przepisy przez kolejne 2 lata, tak że suma obowiązywania podokresów wyniesie 7 lat.⁴⁴

Zgodnie z drugą formułą, ograniczenie przepływu pracowników, może być wprowadzone w ramach tzw. *klauzuli ochronnej*. Polega ona na tym, iż obecne państwa Wspólnoty będą mogły w każdej chwili do końca siódmego roku od dnia rozszerzenia (niekoniecznie od dnia członkostwa Polski w UE), wprowadzić restrykcje wobec pracowników z nowych państw członkowskich. Wspomniane restrykcje będą wówczas polegały na stosowaniu krajowego prawa dotyczącego zatrudniania obywateli spoza UE, przy uwzględnieniu wspomnianej już preferencji wspólnotowej. Wprowadzenie ograniczeń może być spowodowane m.in. występowaniem problemów na rynku pracy danego państwa, pogłębionych przez dodatkową podaż pracy oferowaną przez obywateli z nowych państw członkowskich.⁴⁵

Zgodnie z zapisami Traktatu Akcesyjnego, w przypadku wprowadzenia przez obecne państwa członkowskie restrykcji wobec pracowników z Polski, strona polska zastrzegła sobie możliwość stosowania *klauzuli wzajemności*. Oznacza ona, że „*środki krajowe lub środki wynikające z porozumień dwustronnych będą stosowane przez obecne Państwa Członkowskie na mocy powyżej wskazanych postanowień przejściowych, wówczas Polska może utrzymywać w mocy równoważne*

⁴³ Mayhew A.: *Rozszerzenie Unii Europejskiej: analiza negocjacji akcesyjnych z państwami kandydującymi z Europy Środkowej i Wschodniej*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002, s. 95-96.

⁴⁴ Zakłada się, iż pełny 7-letni okres przejściowy wobec polskich pracowników zostanie zastosowany przez Niemcy oraz Austrię (o ile nie zmienią stanowiska po pierwszych 2 latach). Natomiast ustne deklaracje o otwarciu rynku pracy dla Polaków od chwili członkostwa, złożyły Holandia, Irlandia, Szwecja, Dania, Grecja oraz Wielka Brytania.

⁴⁵ Istnieje również teoria mówiąca, iż wprowadzenie swobodnego przepływu pracowników może zwiększyć liczbę przypadków nielegalnie zatrudnianych obywateli z Europy Środkowej i Wschodniej. Wydaje się, iż takie podejście nie jest w pełni uzasadnione, gdyż swobodny przepływ pracowników dotyczy wyłącznie legalnego zatrudnienia, podczas gdy nielegalne oferty pracy dla obywateli spoza UE pojawiają się tam, gdzie występuje zakaz ich zatrudniania zgodnego z prawem.

środki w stosunku do obywateli Państw Członkowskich stosujących te środki”.⁴⁶ Innymi słowy, Polska będzie mogła stosować regulacje prawa krajowego, dotyczące zatrudniania obcokrajowców spoza UE wobec obywateli tych państw UE, które wprowadzą ograniczenie przy podejmowaniu pracy przez Polaków.

Stosowanie okresu przejściowego przez jakiekolwiek państwo UE wobec nowych członków to dopuszczalna na mocy zapisów traktatowych dyskryminacja, niezgodna z obowiązującymi we Wspólnocie zasadami traktowania narodowego. Jej istnienie będzie z pewnością stanowić ograniczenie dla poszukujących zatrudnienia poza krajowym rynkiem pracy, posiadających oczekiwane przez pracodawców kwalifikacje, znających języki, łatwo przystosowujących się do nowego otoczenia czy kultury. Można założyć, iż analiza rachunku zysków i strat wykaże, iż na wprowadzeniu okresu przejściowego stracą nie tylko pracownicy, którzy mając doświadczenie zawodowe oraz kwalifikacje chcieliby wykazać się swoją produktywnością poza granicami kraju pochodzenia. Straty poniosą również pracodawcy z państw, w których występuje brak pracowników specjalizujących się w określonej, poszukiwanej dziedzinie⁴⁷. Dlatego tymczasowe „zamknięcie” wspólnotowych rynków pracy dla obywateli z nowych państw członkowskich nie będzie służyło poprawie wyników gospodarczych całego integrującego się regionu. Ponadto, ograniczenie w dostępie do pracy może również przyczynić się do zahamowania efektu wyrównania się cen czynników produkcji, a więc i wynagrodzeń pracowników na obszarze rozszerzonej Wspólnoty. Z jednej strony chodzi o to, aby ograniczyć znaczne zróżnicowanie płac między Wschodem a Zachodem UE. Z drugiej strony istotne jest zmniejszenie kosztów pracy, które może być osiągnięte⁴⁸, przy swobodnym przepływie pracowników.

Stosowanie okresu przejściowego przez niektóre państwa członkowskie wobec obywateli z Europy Środkowej i Wschodniej, związane jest również z utrzymywaniem innych barier, np. w sferze uznawania kwalifikacji zawodowych (posiadanych dyplomów, certyfikatów i innych zaświadczeń o odpowiednim przygotowaniu zawodowym). Teoretycznie, zgodnie z zasadą traktowania narodowego, wszystkie państwa należące do Wspólnoty Europejskiej, powinny uznawać automatycznie⁴⁹, na zasadach ogólnych⁵⁰ lub na podstawie doświadczenia zawodowego⁵¹ wykształcenie posiadane przez danego obywatela innego państwa Wspólnoty.. W praktyce państwa

⁴⁶ Patrz art. 10 części dotyczącej swobody przepływu osób Traktatu Akcesyjnego m.in. Polski.

⁴⁷ Massey D. S., Arango J., Hugo G., Kouaouci A., Pellegrino A., Taylor J. E.: *Theories of International Migration: A review and Appraisal*, Population and Development Review, Vol. 19, Nr 3, Australia 1993, s. 433.

⁴⁸ Molle W.: *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1995, s. 156.

⁴⁹ Dotyczy to 8 zawodów: lekarza, dentystry, pielęgniarki, położnej, farmaceuty, weterynarza, architekta oraz prawnika.

⁵⁰ Zawody regulowane, jak np. inżynier, nauczyciel czy księgowy.

⁵¹ Zawody, w których ważne jest odpowiednio długie doświadczenie, tj. handel detaliczny i hurtowy, pośrednictwo, budownictwo, hotelarstwo, transport, usługi pocztowe i wysyłkowe, telekomunikacja, biura podróży, i in.

WE autonomicznie oceniają, czy dany obywatel posiada kwalifikacje niezbędne do wykonywania określonego zawodu, zgodnie z ich krajowymi regulacjami. W przypadku zawodów regulowanych, gdy uzna się, iż umiejętności pracownika migrującego i kwalifikacje wymagane w państwie członkowskim UE – w którym zamierza wykonywać swój zawód – różnią się, dopuszcza się uznanie wykształcenia od zdania egzaminu⁵² (przeprowadzonego w języku kraju przyjmującego) lub od odbycia stażu adaptacyjnego, czyli praktyki prowadzonej pod nadzorem państwa docelowego.⁵³ Dlatego też, wydaje się, iż stosowanie okresu przejściowego przez kraje UE wobec pracowników z nowych państw członkowskich wydaje się być nieuzasadnione, gdyż prawo wspólnotowe - pomimo generalnej zasady równego traktowania - zawiera przepisy umożliwiające krajom Wspólnoty stosowanie odpowiednich barier zniechęcających i uniemożliwiających tymczasowo lub na stałe podjęcia pracy w kraju docelowym.

Obecnie nabór obywateli polskich do pracy w krajach Unii Europejskiej odbywa się na podstawie obowiązujących umów bilateralnych⁵⁴, podpisanych pomiędzy Polską i poszczególnymi krajami Wspólnoty. Będą one w dalszym ciągu funkcjonowały w przypadku państw, które wprowadzą ograniczenia dla polskich pracowników. Jedynym, podstawowym kryterium kwalifikacyjnym przy doborze kandydatów do pracy, będzie posiadanie kwalifikacji i stopień znajomości języka obcego. Powyższy wymóg stosowany będzie zarówno wobec pracowników z wysokim wykształceniem, jak również w odniesieniu do stanowisk pomocniczych, jak np. pokojówka, sprzątaczką czy pomoc kuchenna.⁵⁵ O ostatecznym zatrudnieniu pracownika – tak jak poprzednio - decyduje pracodawca kraju przyjmującego.

Częste problemy związane z czynnościami administracyjnymi, dodatkowe testy ze znajomości języka obcego, nieuznawanie kwalifikacji polskich obywateli, jak również wysoka stopa bezrobocia w niektórych krajach Unii Europejskiej, skutecznie ograniczają i będą ograniczać wyjazdy polskich pracowników za granicę. Oznacza to, iż nawet bez okresu przejściowego, państwa członkowskie stosują obostrzenia w dostępie do lokalnego rynku pracy, chroniąc w ten sposób własnych pracowników oraz krajowy rynek pracy.

⁵² Art. 6 Rozporządzenia Rady z dnia 15.10.1968 roku Nr 1612/68 w sprawie swobodnego przepływu pracowników wewnątrz Wspólnoty (L 257, strona 0002 – 0012).

⁵³ *Free movement for persons – a practical guide for enlarged European Union*, European Commission, Brussels 2002, s. 12.

⁵⁴ Dotychczas zawarto umowy m.in. z Niemcami w sprawie zatrudnienia polskich pracowników w ramach umów o dzieło oraz na czas określony, z Francją dotyczącą zatrudnienia pracowników sezonowych, a także z Hiszpanią odnośnie zasad i warunków wzajemnego przepływu pracowników między krajami. Pozostałe umowy dotyczą przede wszystkim wymiany stażystów zawodowych oraz wyjazdów w celu podnoszenia kwalifikacji zawodowych i językowych (głównie z Belgią, Francją oraz Niemcami).

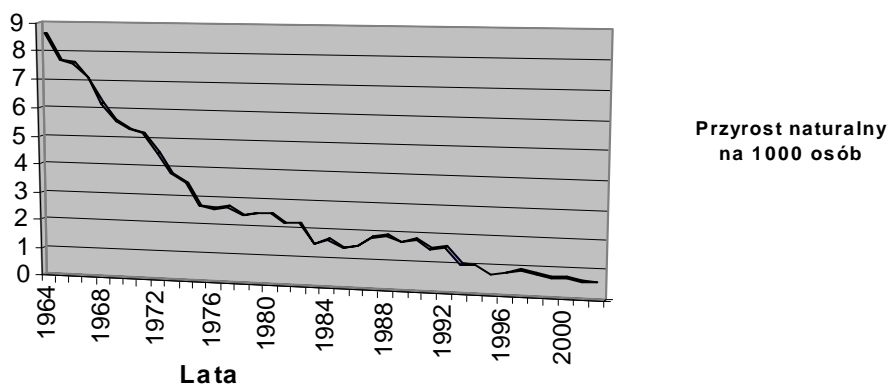
⁵⁵ Według art. 3 ust. 1 rozporządzenia 1612/68.

Stosowanie barier w dostępie do unijnego rynku pracy z pewnością nie jest korzystne dla UE w sytuacji starzenia się europejskiego społeczeństwa i poszukiwania specjalistów w określonych dziedzinach. Dlatego też, w chwili obecnej niezbędne jest pełne otwarcie wspólnotowego rynku dla obywateli z nowych państw członkowskich. Bez integracji nie nastąpiłby w tych państwach przyspieszony wzrost dochodu narodowego, jak i wzrost poziomu dobrobytu (wpływa na to nie tylko wymiana towarowa, a więc handel pomiędzy państwami zintegrowanymi,⁵⁶ ale również napływ kapitału zagranicznego oraz przepływ nowych pracowników, nierzadko posiadających kwalifikacje zawodowe spełniające wymogi pracodawców). Oznacza to, że przepływ czynników produkcji z państw o niskiej produktywności do wyższej jest korzystny, gdyż zmniejszą się na terenie zintegrowanych państw nierówności przychodów pomiędzy czynnikami produkcji. W związku z powyższym, transfer siły roboczej, spowodowany połączeniem się różnych gospodarek, może przyczynić się do powstania nowych możliwości wytwórczych, w konsekwencji przynosząc więcej korzyści aniżeli strat.

Czynniki demograficzne wpływające na migrację

W krajach Unii Europejskiej można zaobserwować nieustanny spadek przyrostu naturalnego (w 1964 roku wynosił on 8,6 promila, a w 2002 roku 0,6 promila) – patrz wykres 1.⁵⁷

Wykres 1. Przyrost naturalny w latach 1964-2002 w krajach UE



Źródło: *European social statistics – Migration*, Eurostat, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2002, s. 31.

⁵⁶ Ładyka S.: *Integracja gospodarcza – definicja, etapy rozwojowe, założenia teoretyczne* [w:] Kawecka – Wyrzykowska E. (red.): *Stosunki Polski z Unią Europejską*, Katedra Integracji Europejskiej im. J. Monneta, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002, s. 25.

⁵⁷ *First demographic estimates for 2002*, Eurostat, European Communities, Luxembourg 2002, s. 4-5.

Mimo spadku przyrostu naturalnego, odsetek osób w wieku produkcyjnym (18-64 lat) w zasadzie się nie zmienił. W Europie Zachodniej, w 2002 roku wynosił on 55,4% całkowitej populacji UE (tj. ok. 210 mln obywateli w stosunku do ok. 380 mln populacji Wspólnoty Europejskiej), a to oznacza, iż wzrósł o niecałe 3 punkty procentowe w porównaniu do 1960 roku. W przypadku osób przechodzących na emerytury, odsetek obywateli w wieku powyżej 65 lat wzrósł o 6 punktów procentowych pomiędzy 1960 a 2002 rokiem, tj. o ok. 33 mln osób.⁵⁸ Oznacza to, iż Europa starzeje się i zgodnie z prognozami do 2050 roku, populacja Unii Europejskiej liczonej jako „15 państw”, zmniejszy się o 10% (wyniesie ok. 343 mln).⁵⁹ W związku z zaistniałą sytuacją, w okresie 2001-2020 zapotrzebowanie na napływ imigrantów do państw Unii (szczególnie do Niemiec, Grecji, Włoch i Szwecji – państw o najniższym lub ujemnym przyroście naturalnym) może kształtować się na poziomie ok. 500 tys. osób rocznie. W kolejnych latach prognozowana liczba znacznie wzrośnie osiągając poziom nawet ok. 1,4 mln rocznie.⁶⁰ Szacuje się, że w samych Niemczech, w celu zagwarantowania stabilności populacji w wieku produkcyjnym, niezbędny będzie średni roczny napływ ponad 300 tys. imigrantów, a około 2020 roku poziom ten może wzrosnąć do ok. 500 tys.

Wejście do 2005-2007 roku na polski rynek pracy wyżu demograficznego z końca lat siedemdziesiątych, może z jednej strony przyczynić się do powiększenia bezrobocia w kraju – zarówno ze względu na brak nowych miejsc pracy, jak i utrzymywanie rygorystycznego ograniczenia w dostępie do rynku pracy polskim obywatelom przez obecne państwa członkowskie. Z drugiej strony, może stanowić szansę nie tylko dla Polaków, ale również i dla rynku pracy dotychczasowych państw członkowskich, otwartego na młodych i wysoko wykwalifikowanych pracowników.

Bezrobocie jako czynnik sprzyjający migracji

Weryfikując zasadność wprowadzenia okresu przejściowego warto również przeanalizować sytuację na rynku pracy Polski i państw WE. Niektóre państwa członkowskie, występując o 7-letni okres przejściowy w zakresie zatrudniania obywateli z nowych państw członkowskich, argumentowały zasadność jego wprowadzenia wzrastającym bezrobociem zarówno we Wspólnocie Europejskiej, jak i w krajach przystępujących. Ponadto, według niektórych przeciwników

⁵⁸ *Old-age insurance in Europe*, European Commission, Brussels 2002, s. 4.

⁵⁹ *Trend in international migration*, OECD, Sopemi, France 2001, s. 51.

⁶⁰ Zieliński A.: *Wspólne wyzwanie – członkowie i kandydaci wobec przyszłej polityki migracyjnej UE*, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa 2001, s. 6.

rozszerzenia, wprowadzenie swobody przepływu pracowników z dniem członkostwa, groziłoby transferem bezrobocia do państw sąsiadujących m.in. z Polską.

Stopa bezrobocia w krajach Unii w sierpniu 2003 roku wynosiła średnio 7,9%, natomiast w Polsce 17,8%. W krajach najbliższej położonych Polski oraz będących celem tradycyjnej migracji zarobkowej polskich obywateli (Dania, Holandia, Austria czy Szwecja), zanotowano niższą niż średnia stopa bezrobocia we Wspólnocie. Wyjątkiem są Niemcy, które od początku 2001 roku do sierpnia 2003 roku zanotowały wzrost liczby osób bez pracy o 0,6 punktów procentowych przekraczając tym samym poziom średniej wspólnotowej i osiągając poziom 8,6%.⁶¹ Dlatego też, szczególnie wschodnie landy (gdzie bezrobocie jest dwukrotnie wyższe niż w zachodniej części Niemiec) najbardziej obawiają się napływu znacznej liczby imigrantów z Polski. Według strony niemieckiej, otwarcie rynku pracy dla taniej siły roboczej, przede wszystkim z zachodniej Polski, będzie prowadziło do dalszego pogorszenia się sytuacji społeczno-ekonomicznej szczególnie regionów przygranicznych Niemiec.

Jednakże badania społeczne dotyczące potencjału migracyjnego z Polski wskazują, iż Polacy nie zamierzają na wielką skalę emigrować do innych państw Wspólnoty, pomimo iż praca według większości z nich jest dużo bardziej atrakcyjna niż w kraju zarówno pod względem zarobków jak i bezpieczeństwa socjalnego.⁶² Dla potencjalnych pracowników z Polski, czynnikiem zniechęcającym może być relatywnie duże bezrobocie w krajach Unii Europejskiej. Zgodnie z powszechną wiedzą, im wyższy poziom bezrobocia kraju „przyjmującego” (w tym przypadku wschodniej części Niemiec), tym mniejsze prawdopodobieństwo znalezienia pracy. Oznaczałoby to zatem, iż państwa o wysokim bezrobociu nie powinny ograniczać dostępu do swojego rynku pracy, gdyż pracownicy z Polski, jeśli zdecydują się wyjechać z kraju, to raczej w kierunku państw o większym poziomie zatrudnienia oraz lepszej perspektywie rozwoju zawodowego. Przykładem są chociażby zarejestrowane wyjazdy polskich obywateli z Podhala czy Podlasia głównie do USA czy Belgii, a nie do Austrii czy Niemiec.

Należy również zwrócić uwagę, iż 34% osób deklarujących gotowość do wyjazdu, głównie osób z niskim wykształceniem, zrobiłoby to za ok. 2,5 tys. złotych miesięcznie, co oznacza, iż podjęłyby się pracy za granicą za przeciętne miesięczne polskie wynagrodzenie. Z tego wynika, iż ich zarobki w kraju są tak niskie, iż w celu poprawy statusu materialnego, podejmą się każdej pracy na zachodzie Europy. Natomiast osoby z wyższym wykształceniem zadeklarowały wyjazd tylko, gdy koszty ekonomiczne i społeczne poniesione w związku z migracją będą niższe niż wielkość

⁶¹ *Standardised Unemployment Rates*, OECD, Paris 2002, s. 2.

⁶² Według SMG.KRC a Millward Brown Company, pozostanie w kraju – „zdecydowanie tak” lub „raczej tak” – deklaruje ok. 64% polskich respondentów.

potencjalnie uzyskiwanych zarobków. Dlatego na tej podstawie można przypuszczać, iż w Polsce nie powinien wystąpić efekt masowej imigracji - tzw. drenaż mózgow - osób wysoko wykwalifikowanych. Przykładem potwierdzającym brak zasadności obaw, związanych z wyjazdem z kraju obywateli z wyższym wykształceniem, jest niepowodzenie poszukiwań przez niemieckich pracodawców informatyków pochodzących z państw Europy Środkowej i Wschodniej. Przyczyną tej porażki niemieckich pracodawców była prawdopodobnie nieopłacalność – pomimo większych zarobków w Niemczech – wyjazdu z kraju, związana z lepszymi perspektywami rozwojowymi i finansowymi w Polsce. W konsekwencji, na niemieckie ogłoszenie odpowiedziało niespełna 200 polskich informatyków, przy oczekiwaniach ze strony rządu niemieckiego napływu co najmniej kilku tysięcy obywateli z regionu środkowoeuropejskiego.⁶³

Można zatem założyć, iż ze względu na społeczne i ekonomiczne koszty migracji,⁶⁴ jeśli nastąpi trwałe przyspieszenie wzrostu gospodarczego w Polsce, wzrost dochodu narodowego, jak i wzrost poziomu dobrobytu, krajowy rynek pracy może okazać się znacznie bardziej atrakcyjny niż oferty pracy za granicą. Ponadto, obawa, iż – w przypadku niepowodzenia w kraju UE i powrotu do Polski – trudno będzie znaleźć pracę w kraju i utraci się zdobyty status zawodowy, również może zniechęcać do wyjazdu z Polski przede wszystkim pracowników z wyższym wykształceniem.

W przypadku osób z niższymi kwalifikacjami, w tym pochodzących z terenów wiejskich, nie znających języków obcych, presja migracji będzie prawdopodobnie jeszcze mniejsza. Może ona co prawda mieć miejsce w krótkim okresie w wyniku nasilającego się bezrobocia w związku z prowadzonymi procesami restrukturyzacyjnymi rolnictwa czy przemysłu ciężkiego. Natomiast w średnim okresie jej poziom zmaleje, gdyż popyt na pracowników z niższym wykształceniem spadnie.⁶⁵

Z drugiej jednak strony, unijni pracodawcy, wobec braku na krajowym rynku pracy osób chętnych do zatrudnienia m.in. w sektorze budowlanym, czy przy opiece nad dziećmi i osobami starszymi, będą poszukiwać do wykonywania tych czynności pracowników poza granicami swojego kraju. W związku z powyższym, polscy obywatele podejmując się tzw. drugorzędnej pracy, a tym samym wypełniając niedobór siły roboczej na tzw. „dualnym rynku pracy”⁶⁶, praktycznie nie

⁶³ Orłowski W.: *Przeciw stereotypom. Rozszerzenie Unii Europejskiej o Polskę*, Pełnomocnik Rządu do Spraw Negocjacji o Członkostwo RP w Unii Europejskiej, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2001, s. 60.

⁶⁴ Rozłąka z rodziną, izolacja społeczna, osamotnienie, utrata więzi koleżeńskich, koszty prowadzenia dwóch domów czy koszty dojazdów, itp.

⁶⁵ *Szylko – Skoczny M.*: Rynek pracy [w:] *Stępnik A. (Red.): Rozszerzenie Unii Europejskiej na wschód. Konsekwencje dla dobrobytu i zatrudnienia w Europie*, Pełnomocnik Rządu do Spraw Negocjacji o Członkostwo RP w Unii Europejskiej, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2000, s. 92.

⁶⁶ Rynek nastawiony na pracę nisko wykwalifikowanych pracowników.

przyczynią się do wzrostu bezrobocia w kraju przyjmującym. Oznacza to, iż polscy imigranci nie stanowią w zasadzie istotnego zagrożenia tego segmentu unijnego rynku pracy.

Problem „dumpingu socjalnego”

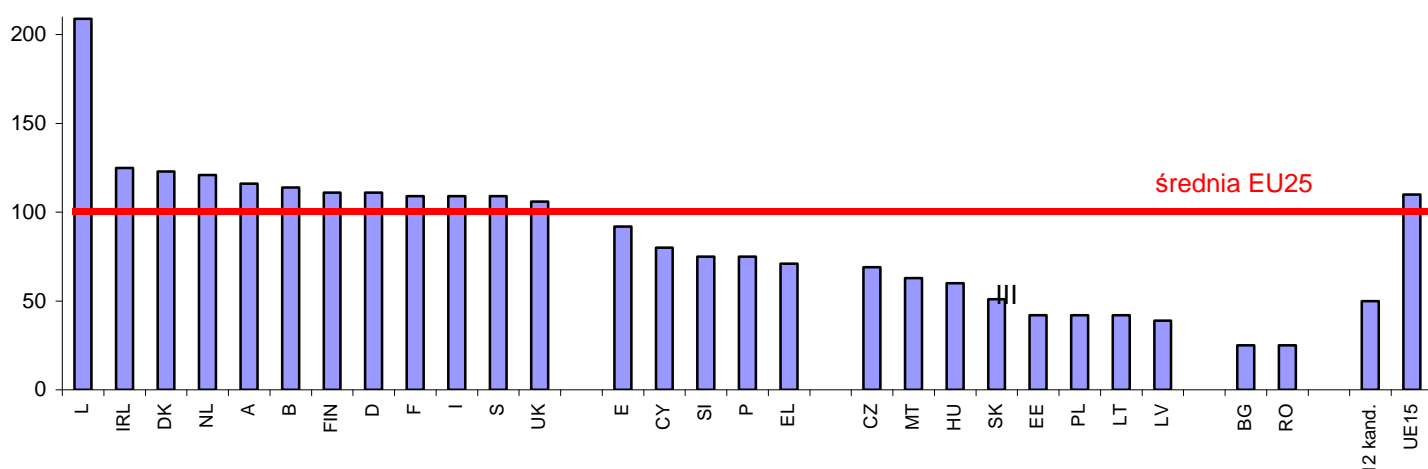
Wiele obaw, wspierających argumenty popierające okres przejściowy w zakresie pracowników z państw Europy Środkowej i Wschodniej, dotyczyło wystąpienia tzw. *dumpingu socjalnego*. Pojęcie to oznacza zatrudnienie obywateli np. z innych państw za niższe wynagrodzenie. W przypadku Wspólnot Europejskich, takie praktyki są możliwe tylko jeśli zatrudnienie jest nielegalne. Wynika to ze wspomnianej już zasady zakazu dyskryminacji ze względu na narodowość, m.in. w zakresie warunków pracy. Stąd też, legalne zatrudnienie polskich obywateli nie przyczyni się do powstania tzw. dumpingu płacowego. Pracownicy z innych państw nie mogą być bowiem zatrudniani za niższe wynagrodzenie niż obywatele danego kraju. Zatem pracodawcy nie mogą oferować mniej korzystnych warunków zatrudnienia pracownikom z innych państw Unii, w celu zredukowania kosztów pracy w porównaniu do kosztów ponoszonych przy zatrudnianiu pracowników krajowych. Warunki równego traktowania w zakresie zatrudniania (np. zapłaty za pracę) zostały ustanowione nie tylko aby chronić zagranicznych pracowników przed ich wykorzystywaniem, ale także w związku z ochroną krajowej siły roboczej przed skłonnościami do podjęcia pracy za niższą pensją i na gorszych warunkach imigrantami z innych państw WE. Dlatego też, państwa Unii Europejskiej nie powinny obawiać się pracowników z innych państw członkowskich, w tym z państw przystępujących. Ponieważ pracodawcy nie będą mogli zapłacić imigrantom niższego wynagrodzenia, kryterium wyboru pracownika będzie związane nie z kosztami zatrudnienia, a kwalifikacjami zatrudnionego.

Czynniki makroekonomiczne determinujące migrację międzynarodową

Biorąc pod uwagę znaczny dystans gospodarczy, jaki dzieli Polskę od państw Unii Europejskiej, poziom rozwoju ekonomicznego Polski, a w tym udział kosztów pracy mierzony PKB per capita, jest znacznie niższy niż w krajach Europy Zachodniej.⁶⁷ Wartość PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca wynosi w Polsce około 40% średniego poziomu w UE mierzonego parytetem siły nabywczej walut, natomiast niespełna 20% według kursu wymiany walut (patrz wykres 2).

⁶⁷ „EC economic data pocket book”, European Commission, Luxembourg 2003, s. 10.

Wykres 2. PKB per capita wg PPS - stan na marzec 2003 roku



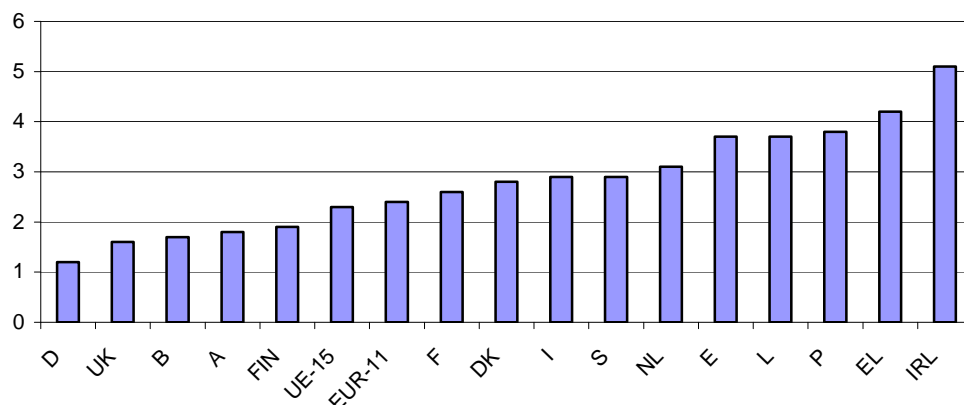
UE-25 została podzielona na 3 grupy: (3) osiem najbiedniejszych przyszłych państw członkowskich z 42% PKB średniej wspólnotowej (Czechy – CZ, Malta – MT, Węgry – HU, Słowacja – SK, Estonia – EE, Polska – PL, Łotwa – LV, Litwa – LT); (2) pośrednia grupa (Hiszpania - E, Cypr - CY, Portugalia - P, Słowenia - SI i Grecja - EL) z PKB per capita pomiędzy 71% a 92% średniej UE; (1) grupa innych państw członkowskich z 115% PKB średniej UE (Luksemburg – L, Irlandia, - IRL, Dania – DK, Holandia – NL, Austria – A, Belgia – B, Finlandia, - FIN, Niemcy – D, Francja – F, Włochy – I, Szwecja – S, Wielka Brytania – UK).

Źródło: *Second progress report on economic and social cohesion (January 2003). Unity, solidarity, diversity for Europe, its people and its territory - COM (2003) 34, European Commission, Luxembourg 2003, s. 14; patrz również EC economic data pocket book, European Commission, Luxembourg 2003, s. 11.*

W obecnych państwach członkowskich istnieje obawa, iż polscy obywatele przyciągnięci wyższym poziomem rozwoju gospodarczego obecnych krajów Wspólnoty, a tym samym wyższym poziomem życia, zaczną na masową skalę wyjeżdżać z kraju pochodzenia.

Jednakże czynnikiem zniechęcającym potencjalnych migrantów do wyjazdu z Polski np. do Grecji, Hiszpanii czy Portugalii, może być odnotowana wysoka inflacja w tych krajach, przy równocześnie niskim poziomie PKB per capita – niższym niż średnia wspólnotowa (patrz wykres 3).

Wykres 3. Roczna inflacja (%) w marcu 2003 roku w krajach UE



Legenda: Niemcy – D, Wielka Brytania – UK, Belgia – B, Austria – A, Finlandia – FIN, Francja – F, Dania – DK, Włochy – I, Szwecja – S, Holandia – NL, Hiszpania – E, Luksemburg – L, Portugalia – P, Grecja – EL, Irlandia – IRL, 15 państw Unii Europejskiej – UE-15, 11 państw należących do strefy EUR – EUR-11.

Średnia inflacja w krajach UE-15 w marcu 2003 roku wynosiła 2,3%, natomiast w 11 krajach, gdzie wprowadzono EUR wynosiła 2,4%. Najwyższą inflację zanotowano w Irlandii (5,1%), Grecji (4,2%), Portugalii (3,8%), Luksemburgu (3,7%) oraz Hiszpanii (3,7%). Natomiast niższa niż średnia wspólnotowa wystąpiła w Danii (1,2%), Wielkiej Brytanii (1,6%), Belgii (1,7%), Austrii (1,8%) oraz Finlandii (1,9%).

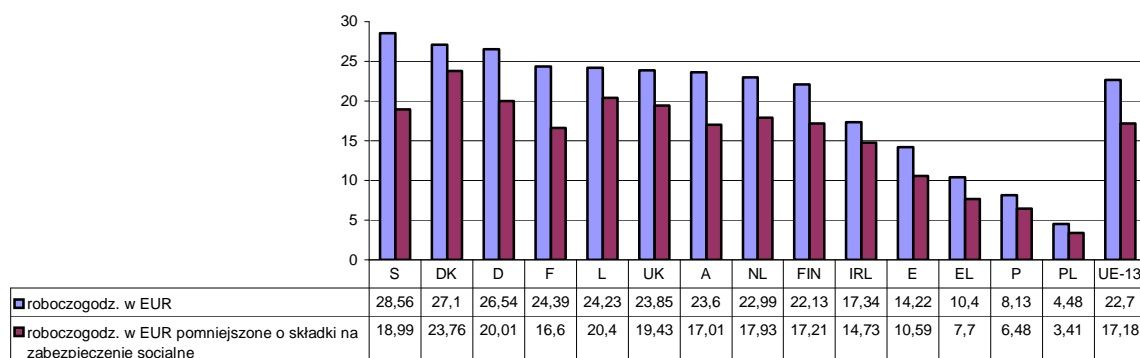
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Harmonized Indices of Consumer Prices. February 2003, Eurostat 10/2003, European Communities, Luxembourg 2001, s. 2-5.

Można założyć, iż obywatele Polski niechętnie będą szukać pracy w tych państwach Wspólnoty, w których PKB per capita nie jest realnie zbyt wysoki. Obawy wymienionych państw członkowskich można zatem uznać za nieuzasadnione. Wprawdzie przeciętny pracownik, poszukujący zatrudnienia w krajach UE, nie dokonuje analiz makroekonomicznych krajów – celów jego migracji. Jednakże taka kwestia, jak poziom wynagrodzeń, jest ściśle skorelowana z poziomem rozwoju gospodarczego.

Sprawą, często braną pod uwagę przy podejmowaniu pracy na zagranicznych rynkach, jest potencjalna możliwość otrzymania znacznie wyższego niż dotychczas wynagrodzenia. Średnie zarobki za przepracowaną godzinę w przemyśle i usługach w krajach UE wynoszą 22,70 EUR, natomiast w Polsce utrzymują się na poziomie 4,48 EUR (patrz wykres 4).⁶⁸

⁶⁸ *Labour costs in the EU – 23/2003*, Eurostat, European Commission, Luxembourg 2003, s. 2.

Wykres 4. Średnie wynagrodzenie za przepracowane roboczogodziny w przemyśle i usługach w 2000 roku w krajach UE i Polsce (w EUR)



Brak danych dla Belgii i Włoch.

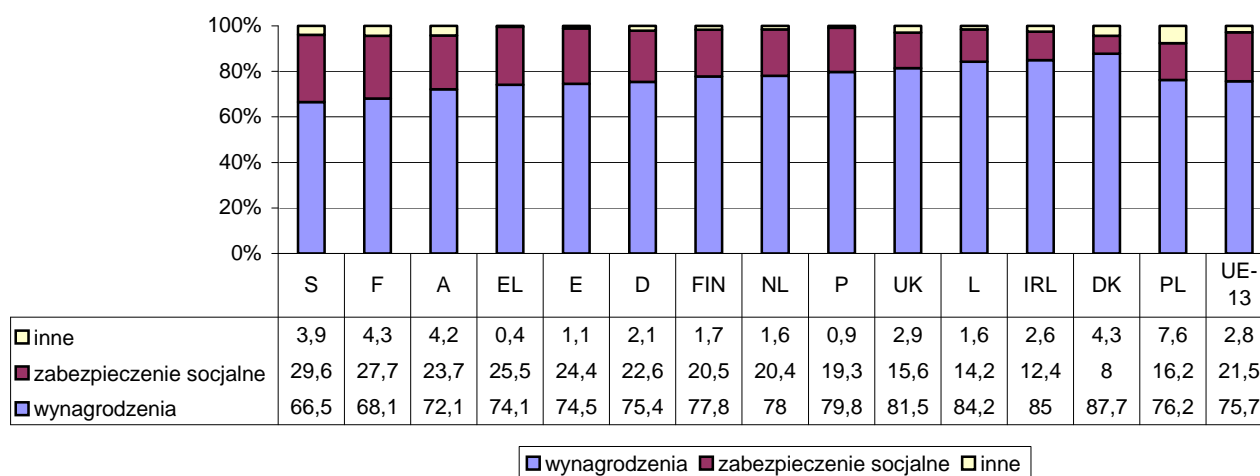
Legenda: Niemcy – D, Wielka Brytania – UK, Austria – A, Finlandia – FIN, Francja – F, Dania – DK, Szwecja – S, Holandia – NL, Hiszpania – E, Luksemburg – L, Portugalia – P, Grecja – EL, Irlandia – IRL, Polska – PL, 13 państw Unii Europejskiej – UE-13.

Kolumna niebieska oznacza przepracowane roboczogodziny w przemyśle i usługach (tzw. brutto), natomiast kolumna brązowa oznacza przepracowane roboczogodziny zmniejszone o składki na zabezpieczenie socjalne (tzw. netto).

Źródło: opracowanie własne na podstawie Labour costs in the EU – 23/2003, Eurostat, European Commission, Luxembourg 2001, s. 2.

Jednakże choć państwem o najwyższym wynagrodzeniu za roboczogodzinę w sektorze przemysłu oraz usług jest Szwecja, to w konsekwencji kwota pomniejszona o składki na zabezpieczenie socjalne (ok. 30% z wynagrodzenia) czy podatki wynosi 66,5% płacy brutto, czyli nie 28,56 EUR, lecz 18,99 EUR netto. Pozostałymi państwami o największych dodatkowych opłatach pobieranych z miesięcznego wynagrodzenia są Francja, Austria, Grecja oraz Niemcy (wykres 5).

Wykres 5. Struktura całkowitych kosztów pracy (w %) w przemyśle i usługach w krajach UE – dane za 2000 rok



Brak danych dla Belgii i Włoch.

Legenda: Niemcy – D, Wielka Brytania – UK, Austria – A, Finlandia – FIN, Francja – F, Dania – DK, Szwecja – S, Holandia – NL, Hiszpania – E, Luksemburg – L, Portugalia – P, Grecja – EL, Irlandia – IRL, Polska – PL, 13 państw Unii Europejskiej – UE-13.

Kolumna niebieska oznacza wynagrodzenia przepracowane roboczogodziny w przemyśle i usługach (brutto), kolumna brązowa to wielkość składek pobieranych z całkowitego wynagrodzenia na zabezpieczenie socjalne. Kolumna żółta oznacza dodatkowe fundusze pobierane z zarobków na funkcjonowanie pracownika.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Labour costs in the EU – 23/2003, Eurostat, European Commission, Luxembourg 2001, s. 2; patrz również: Paternoster A.: Labour Costs Survey 2000. Member States – 7/2003, Eurostat, European Commission, Luxembourg 2003, s. 5.

Oznacza to, że o czasowej pracy w kraju Unii Europejskiej nie decyduje zarobek brutto, lecz wynagrodzenie netto, którym ostatecznie będzie dysponował pracownik (inaczej jest oczywiście w przypadku osób zainteresowanych wypracowaniem emerytury w innych krajach członkowskich). W związku z powyższym, krajami które najbardziej powinny obawiać się napływu pracowników są państwa o najwyższych zarobkach netto: Dania, Irlandia, Luksemburg oraz Wielka Brytania. W państwach tych większość zarobionego kapitału trafia do rąk pracownika, gdyż m.in. składki na zabezpieczenia socjalne są niższe. Ponadto, niska stopa bezrobocia, dynamiczny wzrost gospodarczy, otwartość rynku pracy w związku z negatywnymi trendami demograficznymi, powinny być czynnikami zachęcającymi do migracji zarobkowej do tych państw. Tymczasem mimo możliwości wysokiej migracji żadne z nich nie poparło wniosku o okres przejściowy dla polskich pracowników.

Odnosząc się do przedstawionej analizy sytuacji demograficznej i gospodarczej państw UE, stereotyp o masowym napływie pracowników z Polski, który zagrażałby rynkom pracy obecnych państw członkowskich po uzyskaniu przez Polskę członkostwa w WE można uznać za bezpodstawny. Szczególnie jest to nieuzasadnione wobec starzenia się europejskiego społeczeństwa. W kolejnym dziesięcioleciu, to właśnie państwa o niskim potencjale młodej siły roboczej, będą jej poszukiwać na innych zagranicznych rynkach pracy. W wyniku lepszej alokacji siły roboczej, rozszerzenie UE o mniej zamożne kraje Europy Środkowej i Wschodniej może przynieść pozytywne zmiany na europejskim rynku pracy. Pracownicy o odpowiednich kwalifikacjach zawodowych będą zatrudniani w kraju, w którym istnieje na nich wysoki popyt (przyczyniając się m.in. do rozwoju technologicznego kraju), na czym w konsekwencji korzysta zarówno pracodawca poszukujący pracowników jak i gospodarka państwa przyjmującego. Z drugiej zaś strony, pracownicy o niskich kwalifikacjach, nie znający języków obcych, nie powinni stanowić zagrożenia dla wspólnotowych rynków pracy, gdyż podejmują – jeśli w ogóle mają takie możliwości - pracę na warunkach, na jakie nie zgodziliby się lokalni pracownicy (z zastrzeżeniem przestrzegania zasady niedyskryminacji). Nie

przyczynią się oni zatem do zmniejszenia płac obywateli państwa przyjmującego, a wręcz przeciwnie, mogą być rozwiązaniem pewnych kłopotów przedsiębiorców.

Ponadto transfery finansowe, które są częścią składową migracji zatrudnieniowych pozostaną wewnątrz Wspólnoty, co przyczyni się do podwyższenia średniego standardu życia oraz do wzrostu konkurencyjności całej gospodarki Unii Europejskiej.

Trudno jest jednoznacznie oszacować, jaka będzie ostatecznie wielkość emigracji polskich pracowników do państw członkowskich UE. Z pewnością na jej wielkość wpływa skala bezrobocia, poziom PKB, wynagrodzeń, wielkość inflacji czy płacone podatki. Dlatego też, im gorsza sytuacja gospodarcza kraju członkowskiego UE, tym, mniejsza będzie migracja obywateli państw kandydujących.

W związku z powyższym, obawy o destrukcyjnym wpływie rozszerzenia UE na rynki pracy niektórych państw UE nie są w pełni uzasadnione. Zarówno publikowane analizy dotyczące potencjałów migracyjnych,⁶⁹ jak również dotychczasowe trendy migracyjne, a także wcześniejsze rozszerzenia dowodzą, że możliwość rozwoju gospodarczego państw integrujących się, wyrównywanie się cen czynników produkcji, w tym pracy, w wyniku integracji gospodarczej może prowadzić w średnim okresie raczej do zmniejszania niż zwiększania tendencji migracyjnych. Wysokie koszty wyjazdu, rozłąka z rodziną, utrata więzi, jak również koszty związane z prowadzeniem dwóch domów powodują, że coraz mniej osób zainteresowanych jest migracjami (w 2000 roku liczba migrujących w UE w celu podjęcia pracy wynosiła ok. 650 tys. osób).

Bibliografia

1. Mayhew A.: *Rozszerzenie Unii Europejskiej: analiza negocjacji akcesyjnych z państwami kandydującymi z Europy Środkowej i Wschodniej*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002
2. Massey D. S., Arango J., Hugo G., Kouaouci A., Pellegrino A., Taylor J. E.: *Theories of International Migration: A review and Appraisal*, Population and Development Review, Vol. 19, Nr 3, Australia 1993
3. Molle W.: *Ekonomia integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1995
4. Art. 6 Rozporządzenia Rady z dnia 15.10.1968 roku Nr 1612/68 w sprawie swobodnego przepływu pracowników wewnątrz Wspólnoty (L 257, strona 0002 – 0012).

⁶⁹ *Swobodny przepływ pracowników w kontekście poszerzenia – nota informacyjna*, Komisja Europejska, Bruksela, s. 38; patrz również: Orłowski W., Zienkowski L.: *Skala potencjalnej emigracji z Polski po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Próba prognozy Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju*, Biuletyn PAN, Zeszyt 184, Warszawa 1998, s. 65.

5. *Free movement for persons – a practical guide for enlarged European Union*, European Commission, Brussels 2002
6. Kawecka – Wyrzykowska E. (red.): *Stosunki Polski z Unią Europejską*, Katedra Integracji Europejskiej im. J. Monneta, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002
7. *First demographic estimates for 2002*, Eurostat, European Communities, Luxembourg 2002
8. *Old-age insurance in Europe*, European Commission, Brussels 2002
9. *Trend in international migration*, OECD, Sopemi, France 2001
10. Zieliński A.: *Wspólne wyzwanie – członkowie i kandydaci wobec przyszłej polityki migracyjnej UE*, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa 2001
11. *Standardised Unemployment Rates*, OECD, Paris 2002
12. Orłowski W.: *Przeciw stereotypom. Rozszerzenie Unii Europejskiej o Polskę*, Pełnomocnik Rządu do Spraw Negocjacji o Członkostwo RP w Unii Europejskiej, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2001
13. Stępnia A. (Red.): *Rozszerzenie Unii Europejskiej na wschód. Konsekwencje dla dobrobytu i zatrudnienia w Europie*, Pełnomocnik Rządu do Spraw Negocjacji o Członkostwo RP w Unii Europejskiej, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2000
14. *EC economic data pocket book*, European Commission, Luxembourg 2003
15. *Labour costs in the EU – 23/2003*, Eurostat, European Commission, Luxembourg 2003,
16. Orłowski W., Zienkowski L.: *Skala potencjalnej emigracji z Polski po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Próba prognozy Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju*, Biuletyn PAN, Zeszyt 184, Warszawa 1998

Dr Sławomir Antkiewicz
Instytut Handlu Zagranicznego
Uniwersytet Gdański

NARODOWE FUNDUSZE INWESTYCYJNE – ISTOTA PROGRAMU I JEGO NEGATYWNE KONSEKWENCJE

Wprowadzenie

W 1990 roku polskie przedsiębiorstwa państwowe stały w obliczu silnej konkurencji firm zagranicznych oraz prężnie rozwijającego się sektora prywatnego. Chcąc pozostać na rynku musiały przeprowadzić restrukturyzację. Często, aby polepszyć swoją sytuację, decydowały się na przekształcenia własnościowe. Dzięki Programowi Narodowych Funduszy Inwestycyjnych ponad 500 spółek Skarbu Państwa znalazło się w sektorze prywatnym i stworzone zostały mechanizmy pozwalające na ich restrukturyzację.

Uruchomienie Programu NFI można uznać za duże osiągnięcie, tym bardziej, że miał on wielu przeciwników. Sukces ten znalazł swój wyraz przede wszystkim w nadspodziewanym zainteresowaniu i licznych nabywaniu świadectw udziałowych przez uprawnionych do uczestnictwa w Programie obywateli. Tak pozytywną reakcję społeczeństwa można było uznać za wyraz ogromnego kredytu zaufania, co z kolei stanowiło nie tylko ogromne wyzwanie, ale jednocześnie obowiązek tak dla organów państwa, jak i rad nadzorczych NFI.

Koncepcja Narodowych Funduszy Inwestycyjnych

Fundusze inwestycyjne to instytucje finansowe tworzone w celu lokowania środków finansowych pochodzących od inwestorów prywatnych lub instytucjonalnych w przedsięwzięcia przynoszące zysk, w tym przede wszystkim w papiery wartościowe na rynku kapitałowym. Dzięki inwestowaniu za pośrednictwem funduszy inwestycyjnych inwestorzy uzyskują następujące korzyści:

- zarządzanie portfelem inwestycyjnym przez profesjonalnych specjalistów,
- ograniczenie ryzyka dzięki dywersyfikacji portfela,
- oszczędność czasu i środków przeznaczonych na zarządzanie portfelem.

Aspekty powyższe zadecydowały o wykorzystaniu instytucji funduszy inwestycyjnych w Programie Powszechnej Prywatyzacji.

Rozpatrując Narodowe Fundusze Inwestycyjne na tle „tradycyjnych” funduszy inwestycyjnych otwartych, wskazać warto ich następujące cechy charakterystyczne. Z punktu widzenia konstrukcji prawnej NFI są funduszami zamkniętymi, zorganizowanymi w formie spółek akcyjnych, zatem inwestowanie w te fundusze odbywa się poprzez obejmowanie ich akcji, natomiast zakończenie inwestycji możliwe jest poprzez sprzedaż tych papierów na rynku wtórnym. Z punktu widzenia inwestorów NFI są funduszami prywatyzacyjnymi utworzonymi dla potrzeb powszechnej prywatyzacji, analizując zaś politykę inwestycyjną, Narodowe Fundusze Inwestycyjne można określić jako fundusze aktywne, dążące do pomnażania majątku poprzez powiększenie wartości akcji spółek, w których są akcjonariuszami.

Zgodnie z istotą Programu, Narodowe Fundusze Inwestycyjne, są szczególnym rodzajem pośredników finansowych. Do czasu prywatyzacji Funduszy ich władze statutowe w formie rad nadzorczych Funduszy, a także rady nadzorcze spółek parterowych sprawowały nadzór korporacyjny w imieniu właściciela, jakim jest Skarb Państwa. Zamiana świadectw udziałowych na akcje Funduszy znacznie poszerzyła grono właścicieli. Pojawili się również inwestorzy instytucjonalni dysponujący znacznymi pakietami akcji. Fundusze sprawowały nadzór korporacyjny w imieniu tych nowych akcjonariuszy.

Wprowadzenie Funduszy na giełdę automatycznie włączyło tę instytucję rynku kapitałowego do nadzoru korporacyjnego.

Uregulowania prawne Funduszy i ich prywatyzacja

Koncepcja Narodowych Funduszy Inwestycyjnych znalazła swe urzeczywistnienie w *Ustawie z 30 kwietnia 1993 r. o Narodowych Funduszach Inwestycyjnych i ich prywatyzacji*⁷⁰ (ustawa o NFI). Próbuąc zaklasyfikować NFI w normatywnym systemie klasyfikacji osób prawnych występujących w polskim prawie, można przyjąć, że NFI jako szczególny rodzaj spółek akcyjnych, są wyodrębnionym normatywnie typem osoby prawnej. Stanowią one typ osoby prawnej tego samego rzędu co np. towarzystwo funduszy inwestycyjnych. Charakter prawny NFI ma swoją specyfikę, która odróżnia je od innych rodzajów i typów osób prawnych. Ta specyficzna cecha polega na tym, że w miarę upływu czasu status Funduszu ulega zmianie i coraz bardziej upodabnia się do „zwykłej” spółki akcyjnej. Cechą istotną statusu prawnego NFI jest możliwość ich tworzenia wyłącznie przez Skarb Państwa. Nie można jednak zakwalifikować Funduszy do kategorii państwowych osób

⁷⁰ Dz. U. nr 44, poz. 202 z 1994 r. z późn. zm.

prawnych jak np. przedsiębiorstw państwowych, gdyż wspomniana już zmiana statusu prawnego Funduszy powoduje, że docelowo staną się one podmiotami prywatnymi.

Funkcjonowanie NFI oparte jest nie tylko na normach prawnych, lecz również na postanowieniach ich statutów. Istotne znaczenie dla określenia prawnego charakteru działalności Funduszy mają także postanowienia umów zawartych przez Fundusze z firmami zarządzającymi majątkiem NFI.

Zgodnie z art. 10 ustawy o NFI struktura kapitału zakładowego każdej ze spółek, włączonych do NFI przedstawiała się następująco: 25% akcji posiadał Skarb Państwa, 15% akcji - pracownicy, 33% akcji - Fundusz wiodący, 27% - pozostałe Fundusze.⁷¹ Z takiej struktury wynikały pewne problemy. Fundusz wiodący jako akcjonariusz posiadający 33% akcji, nie posiadał większości ani na walnych zgromadzeniach, ani w radach nadzorczych. Powodowało to - przy zaistnieniu konkurencji ze strony innych Funduszy, czyli pozostałych akcjonariuszy w spółkach włączonych do NFI posiadających pakiety mniejszościowe - brak możliwości skutecznego działania (np. opór ze strony pozostałych akcjonariuszy przy rezygnacji z prawa poboru akcji nowej emisji przeznaczony dla inwestora strategicznego).

Prywatyzacja Narodowych Funduszy Inwestycyjnych stanowiła kluczowy element Programu NFI. Przepisy ustawy wypowiadały się w tej kwestii jednak lakonicznie. W praktyce były to wyłącznie przepisy rozdziału 7 ustawy o NFI zamieszczone w art. 37 i 38. Prywatyzacja NFI odbyła się przede wszystkim na podstawie przepisów *Ustawy z dnia 22 marca 1991 r. - Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych*⁷² oraz *Ustawy z 21 sierpnia 1997 r. - Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi*.⁷³ Zgodnie z art. 37 ustawy o NFI świadectwa udziałowe podlegały wymianie w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych za pośrednictwem podmiotu prowadzącego przedsiębiorstwo maklerskie na jednakową ilość akcji w każdym z Funduszy istniejących w dniu emisji świadectwa udziałowego.

Prywatyzacja Funduszy w opisany wyżej sposób dotyczyła 85% akcji Funduszu. Wynikało to z treści art. 38 ust. 2 ustawy o NFI. 15% akcji Funduszu stanowiło pakiet rezerwowy akcji przeznaczony na wynagradzanie firmy zarządzającej. Po dopuszczeniu świadectw udziałowych do publicznego obrotu oraz wymianie ich na akcje nastąpiło wprowadzenie akcji Funduszy do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.⁷⁴

⁷¹ Każdy z pozostałych Funduszy posiada zatem blisko 2% akcji.

⁷² Dz. U. nr 58, poz. 239 z 1994 r. z późn. zm.

⁷³ Dz. U. nr 118, poz. 754 z 1997 r. z późn. zm.

⁷⁴ Por. A. Kostrz - Kostecka, *Świadectwa udziałowe i akcje funduszy na giełdzie*, „Rzeczpospolita”, 16.04.1997 r.

Strategie restrukturyzowania spółek uczestniczących w Programie

Naczelną zasadą, na bazie której tworzone strategie Funduszy wobec spółek, musiało być ich zróżnicowanie w odniesieniu do udziałów wiodących i mniejszościowych.

Strategia w stosunku do udziałów wiodących uwzględniała takie zagadnienia jak:

- zakres restrukturyzacji spółek portfelowych,
- stosunek do tzw. inwestora strategicznego i finansowego,
- zamiary Funduszu w sprawie upublicznienia spółek,
- pozbycie się udziałów wiodących.⁷⁵

Strategia w stosunku do udziałów mniejszościowych zawierała próbę rozwiązania między innymi takich zagadnień jak sprzedaż udziałów mniejszościowych oraz przeznaczenie środków ze sprzedaży tych udziałów.

Restrukturyzacja sensu stricto

Jednym z podstawowych problemów Funduszy i firm zarządzających była konieczność restrukturyzacji spółek włączonych do Programu. Dostrzegały to wszystkie Fundusze, lecz różnie formułowały cel i zakres planowanej restrukturyzacji. Należały do nich:

- konieczność restrukturyzacji globalnej (finansowej, produktowej, technicznej, organizacyjnej) - występowała prawie w $\frac{3}{4}$ Funduszy,
- priorytet dla restrukturyzacji finansowej (opinia władz $\frac{1}{4}$ Funduszy).

Stosunek do restrukturyzacji w dużym stopniu determinował stanowisko w sprawie charakteru Funduszy i potrzeby udziału dodatkowego inwestora.

Inwestor strategiczny

Konieczność udziału inwestora strategicznego w spółkach portfelowych zauważana była prawie przez wszystkie fundusze, jednak cel i charakter jego udziału był różnie postrzegany. Zdecydowana większość Funduszy chciała poszukać inwestora dla swoich najstarszych spółek, co było dość trudne w praktyce. Oznaczało to wejście inwestora przez podwyższenie kapitału lub objęcie takiego pakietu, który chciał odsprzedać Fundusz wiodący. Z reguły nie zapewniało to inwestorowi strategicznemu pozycji upoważniającej do decydowania o losach spółki, a tylko taka

⁷⁵ Por. K. Jedlak, *Poszukiwanie drogi wyjścia*, „Parkiet”, 29.01.2000 r.

pozycja mogła być dla niego atrakcyjna, biorąc pod uwagę wysokie ryzyko lub trudny do przewidzenia okres zwrotu zainwestowanego kapitału. W praktyce niewiele takich przedsięwzięć inwestycyjnych udało się przeprowadzić. Za pozyskaniem inwestora finansowego dla części swoich spółek portfelowych opowiada się około połowa Funduszy. Ten typ inwestora przewidywano głównie w spółkach mających perspektywy rozwojowe i odczuwających brak środków finansowych.

Upublicznienie spółek

Kolejnym istotnym elementem strategii Funduszy w stosunku do udziałów wiodących było wprowadzenie niektórych spółek na giełdę. Zainteresowanie tą formą pozyskania kapitału dla spółek deklarowały praktycznie wszystkie NFI.

Opcja wyjścia

Kolejna strategia Funduszy to tzw. opcja wyjścia.⁷⁶ Dotyczyła głównie sprzedaży pakietów większościowych. Tu stanowiska Funduszy i firm zarządzających były bardziej zróżnicowane aniżeli w poprzednich przypadkach. Można dopatrzeć się czterech takich stanowisk:

1. Brak udziałów wiodących. Głównie prowadzone były działania restrukturyzacyjne.
2. Sprzedaż spółek słabych, niepasujących do portfela.
3. Sprzedaż spółek słabych i średnich.
4. Sprzedaż spółek słabych i średnich, a także spółek dobrych.

Z powyższego wynika znaczne zróżnicowanie deklarowanych strategii wyjścia Funduszy. Większość zamierzała konsekwentnie wyzbywać się spółek najslabszych. Biorąc jednak pod uwagę sytuację ekonomiczno - finansową spółek portfelowych oznaczało to, że opcja szybkiego wyjścia była stosowana w odniesieniu do znacznej ich liczby. Pierwsze lata funkcjonowania NFI były przede wszystkim okresem poprawy sytuacji spółek i zwiększania ich wartości. Później doszło do wycofania się NFI z części spółek. Niektóre Fundusze dokonały fuzji spółek (slabszych, mniejszych z silniejszymi, większymi)⁷⁷. Tworzyły także powiązania branżowe, struktury holdingowe itp. formy większych organizmów gospodarczych według kryterium branżowego.

Uogólnieniem zamierzeń strategicznych jest wyobrażenie o charakterze Funduszu. Narodowe Fundusze Inwestycyjne były postrzegane jako:

⁷⁶ Szerzej K. Jedlak, *NFI wyczyściły portfele*, „Parkiet”, 16.01.2000 r.

⁷⁷ A. Sierant, *Porządkowanie funduszy*, „Parkiet”, 28.01.2000 r.

1. fundusze restrukturyzacyjne (wpierw restrukturyzacja, potem dokapitalizowanie, sprzedaż i pozyskanie inwestorów);
2. fundusze uniwersalne (różne strategie, różne instrumenty finansowe);
3. fundusze pasywne / finansowe (rezygnują z funkcji inwestora strategicznego);
4. fundusze inwestycyjne („akcji”, inwestycje w spółki zapewniające szybki wzrost).

W tej różnorodności deklarowanych charakterów Funduszy dawała się zauważyć tendencja do przechodzenia w długim okresie w stronę Funduszu o charakterze inwestycyjnym. Na ogół przewidywano dwie ścieżki dochodzenia do tego stanu:

- restrukturyzacyjną, opartą na podnoszeniu wartości obecnego portfela,
- aktywnego kształtowania portfela przez pozbywanie się firm najslabszych i kupowanie spółek publicznych i niepublicznych, rokujących nadzieję na szybki wzrost.

Sprzedaż udziałów mniejszościowych

Każdy z Funduszy posiadał poza udziałami większościowymi prawie 480 udziałów mniejszościowych, reprezentujących 1,93% kapitału spółek. Zarządzanie takim pakietem było przedsięwzięciem wyjątkowo złożonym. Fundusze zmierzały do ograniczenia tych udziałów albo przez ich sprzedaż, albo przez konsolidację. Zainteresowanie sprzedażą wykazywała zdecydowana większość NFI. Stawiane były przy tym różne warunki ograniczające, np. chęć uzyskania dobrej ceny lub pozostawienie w portfelu udziałów spółek powiązanych z firmami, w których fundusz posiadał pakiety wiodące. Fundusze zamierzały inwestować środki uzyskane ze sprzedaży udziałów mniejszościowych w spółki, w których posiadają udziały wiodące, w powiększanie udziałów w innych firmach należących do Programu oraz w nabywanie udziałów spółek spoza Programu (korzystnych finansowo, w branżach o wysokiej stopie zwrotu). Biorąc pod uwagę preferencje branżowe funduszy, można wyróżnić trzy strategie, którymi kierowały się one przy realizacji nowych projektów inwestycyjnych.⁷⁸ Strategia specjalizacji polegała na inwestowaniu w sektory, które były już obecne w portfelu wiodącym NFI. Fundusze kierujące się natomiast strategią dywersyfikacji inwestowały w branże dotychczas nie reprezentowane w ich portfelach. Strategia mieszana stanowiła połączenie dwóch pierwszych strategii. Oznaczało to, że fundusze zarówno starały się wzmocnić swoją pozycję w wybranych branżach, jak i wchodziły w zupełnie nowe dziedziny. Preferencje branżowe NFI inwestujących poza Programem przedstawiały się interesująco.

⁷⁸ Zob. M. Długokęcki, *W poszukiwaniu zysków - Inwestycje funduszy poza programem NFI*, „Parkiet”, 15.03.1998 r.

Największą popularnością wśród nich cieszyły się firmy z sektora o zaawansowanej technologii oraz przedsiębiorstwa, których działalność była silnie powiązana z budownictwem.

Wady i niedociągnięcia Programu Narodowych Funduszy Inwestycyjnych

Przedsiębiorstwa wprowadzone do Programu były często nadmiernie zadłużone, zatrudniające zbyt wielu pracowników, z przestarzałą technologią i z reguły bez kwalifikacji zarządczych w zakresie finansów i marketingu. Ta charakterystyka firm, które weszły do Programu NFI sprawiła, że były one w ogromnym stopniu niesprzedawalne lub też sprzedaż ich mogłaby być dokonana wyłącznie za bardzo niską cenę.

Całościowa ocena Programu NFI nie jest jednoznaczna. Zauważyć można pewne elementy pozytywne: we wszystkich spółkach Programu opracowane zostały strategiczne business plany, wprowadzona została rachunkowość zarządcza, udoskonalono sieć dystrybucyjną. We wielu spółkach przeprowadzono oddłużenie, wprowadzono nowe technologie i nowe asortymenty oraz profile produkcji. Pozytywną cechą Programu była także wartość edukacyjna, zarówno w zakresie zarządzania spółkami, jak i zasad funkcjonowania rynku kapitałowego. Wyliczenie powyższe pozwala uzmysłwić ogrom pracy wykonanej przez firmy zarządzające i Fundusze. Bez przeprowadzonych działań większość spółek Programu byłaby obecnie w sytuacji niesprzedawalnych przedsiębiorstw państwowych z nawisem nadmiernego zadłużenia.⁷⁹

Jednak z perspektywy pierwszej dekady XXI wieku, Program Narodowych Funduszy Inwestycyjnych ocenić można negatywnie. Złożyło się na to wiele elementów:

- wpływy polityczne oddziaływały negatywnie na decyzje inwestycyjne poszczególnych inwestorów;⁸⁰
- spółki biorące udział w Programie NFI cechują się niską efektywnością działania. Działania restrukturyzacyjne często nie przynosiły oczekiwanych rezultatów;
- oczekiwanie na uruchomienie Programu przeciągało się ze względu na brak zdecydowania niektórych polityków. Opóźnienie wyniosło blisko dwa lata. Przez te dwa lata nastąpiło znaczne obniżenie kondycji finansowej wielu spółek, które weszły do Programu. Ponadto z Programu wykreślono szereg dobrych, dużych spółek. Wpłynęło to zdecydowanie niekorzystnie na średnią wartość spółek, które znalazły się w Programie;
- występowały różnice pomiędzy interesem firm zarządzających i interesem Funduszy;

⁷⁹ H. Bochniarz, A. Wiśniewski, *Godzina prawdy*, „Rzeczpospolita”, 05.02.1999 r. oraz A. Kostrz - Kostecka, *Narodowe fundusze inwestycyjne na giełdzie*, Presspublika, Warszawa 1997, s. 115

⁸⁰ A. Krynicki, *Wczoraj...* op. cit., s. 35.

- wprowadzenie do NFI pakietów 33% oraz pakietów mniejszościowych połączone z 15% uwłaszczeniem pracowników wytworzyło automatyczny system obniżania cen akcji spółek Programu przy wprowadzaniu ich na giełdę. Powstał bowiem natychmiast nawis podaży. Zarówno pracownicy, jak i większość Funduszy chciała jak najszybciej upłynnić posiadane akcje. Ponieważ kilkakrotnie się to powtórzyło, spółki NFI zyskały na giełdzie złą sławę i były z reguły wycenione przez rynek z ogromnym dyskontem niezależnie od faktycznej kondycji tych podmiotów;
- wystąpiły poważne nierówności społeczne w zakresie uwłaszczenia pracowników. Pracownicy spółek NFI otrzymali bardzo zróżnicowane walory w postaci 15% akcji spółek, w których pracowali, gdy tymczasem większość społeczeństwa niczego podobnego nie uzyskała;
- kapitalizacja funduszy była zbyt mała, aby NFI stały się atrakcyjne dla poważnych inwestorów zagranicznych;
- stosunkowo długi okres przeznaczony na dematerializację PŚU i ich konwersję na akcje Funduszy spowodował znaczne ograniczenie płynności akcji NFI, wpływając pośrednio na zmniejszenie zainteresowania ze strony poważnych inwestorów i obniżenie ich ceny giełdowej;
- konstrukcja Programu była wysoce złożona. Utrudniało to wycenę akcji poszczególnych NFI. Natomiast wynagrodzenie firm zarządzających było zbyt wysokie w stosunku do wartości zarządzanego majątku, a zwłaszcza do wartości kapitalizacji Funduszy;
- nierzadko niemożliwe było jednoznaczne określenie grup kapitałowych, które przejęły kontrolę nad poszczególnymi Funduszami. Nabywanie akcji odbywało się poprzez podmioty zależne i stowarzyszone, często rejestrowane w rajach podatkowych. Stąd w wielu przypadkach trudne było określenie ich rzeczywistego głównego udziałowca⁸¹.
- Narodowe Fundusze Inwestycyjne stopniowo wkraczają w nowy etap, w którym niektóre podstawowe założenia, jak powszechne uwłaszczenie, narodowy charakter czy wpływ czynników politycznych przechodzą do historii. Poszczególne NFI ewoluują ku tradycyjnym spółkom publicznym.

Wnioski

Program NFI zapoczątkował zmiany jakościowe, przede wszystkim w sferze prorynkowego myślenia, przestrzegania misji i celów firmy, uświadomienia konieczności sprostania warunkom

⁸¹ E. Żemła, *Dożynanie skompromitowanego programu NFI*, „Gazeta Finansowa”, 05.04.2003 r. oraz E. Szweđa, *NFI zrobiły swoje, NFI mogą odejść*, „Magazyn Finansowy Prawa i Gospodarki”, 02.11.1999 r.

konkurencji. W aspekcie społecznym w spółkach wystąpiły zmiany kultury organizacyjnej, poprawa komunikacji w płaszczyźnie spółka - firma zarządzająca.

Program zakładał przede wszystkim powszechność rozumianą jako udział wszystkich dorosłych obywateli oraz masową prywatyzację. Dziś można powiedzieć, że cel pierwszy został osiągnięty ponieważ liczba osób, które odebrały świadectwa udziałowe wynosiła około 95% uprawnionych, natomiast pozytywna ocena stopnia realizacji drugiego celu zależeć będzie od tego czy Program NFI zostanie potraktowany jako zwiastun kolejnych prywatyzacji przedsiębiorstw na masową skalę.

Przy analizie Programu pojawia się szereg wątpliwości. Wynikają one z samej konstrukcji Programu, jego społecznego podłoża i niskiej początkowej płynności Funduszy. Jednak najważniejszą wadą okazało się niedostosowanie czynnika czasu do procesów realnie występujących w gospodarce. Program, głównie ze względów politycznych, został rozpoczęty co najmniej o dwa lata za późno. Procesy transformacji gospodarki znalazły się w tym czasie w stadium znacznie bardziej zaawansowanym. Spowodowało to widoczne pogorszenie stanu przedsiębiorstw przeznaczonych do prywatyzacji tą drogą, oczekujących od kilku lat na Program i nie podejmujących własnych wysiłków restrukturyzacyjnych. Wskutek tego Program, który został zaplanowany jako „przyspieszacz” prywatyzacji, stał się czynnikiem ją opóźniającym. Należy zatem podkreślić, że najważniejsze wady procesu prywatyzacji w ramach Programu Narodowych Funduszy Inwestycyjnych wynikają z tego, że Program ten powinien być rozpoczęty na początku procesu transformacji gospodarki, a nie de facto w połowie lat dziewięćdziesiątych.

Bibliografia

1. Bochniarz H., Wiśniewski A., *Godzina prawdy*, „Rzeczpospolita”, 05.02.1999 r.
2. Długokęcki, *W poszukiwaniu zysków - Inwestycje funduszy poza programem NFI*, „Parkiet”, 15.03.1998 r.
3. Jedlak K., *Poszukiwanie drogi wyjścia*, „Parkiet”, 29.01.2000 r.
4. Jedlak K., *NFI wyczyścili portfele*, „Parkiet”, 16.02.2000 r.
5. Kostrz - Kostecka A., *Narodowe Fundusze Inwestycyjne na giełdzie*, Presspublica, Warszawa 1997.
6. Kostrz - Kostecka A., *Świadectwa udziałowe i akcje funduszy na giełdzie*, „Rzeczpospolita”, 16.04.1997 r.
7. Kostrz - Kostecka A., *Program powszechny, ale nie masowy*, „Rzeczpospolita”, 06.11.1996 r.
8. Kostrz - Kostecka A., *Program NFI w ocenie menedżerów*, „Rzeczpospolita”, 18.07.1997 r.

9. Krynicki A., *Wczoraj, dziś i jutro programu NFI*, „Nasz Rynek Kapitałowy”, nr 11/1998.
10. Sierant A., *Porządkowanie funduszy*, „Parkiet”, 28.01.2000 r.
11. Szweda E., *NFI zrobiły swoje, NFI mogą odejść*, „Magazyn Finansowy Prawa i Gospodarki”, 02.11.1999 r.
12. Wawrzyniak B., Kołodkiewicz I., Solarz J. Trocki, *Narodowe Fundusze Inwestycyjne - zarządzanie nową strukturą*, PWN, Warszawa 1998.
13. Żemła E., *Dożynanie skompromitowanego programu NFI*, „Gazeta Finansowa”, nr 14, 05.04.2003 r.
14. *Ustawa z 22.03.1991 r. „Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych”*, Dz. U. nr 58, poz. 239 z 1994 r. z późn. zm.
15. *Ustawa z 30.04.1993 r. o Narodowych Funduszach Inwestycyjnych i ich prywatyzacji*, Dz. U. nr 44, poz. 202 z 1993 r. z późn.zm.
16. *Ustawa z 21.08.1997 r. „Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi”*, Dz. U. nr 118, poz. 754 z 1997 r. z późn. zm.

Dr Aleksandra Chmielewska
Katedra Mikroekonomii
Uniwersytet Gdański

ZAKŁÓCENIA WYWOŁUJĄCE NIEEFEKTYWNOŚĆ NA RYNKU USŁUG UBEZPIECZENIOWYCH

Wprowadzenie

Pierwsze twierdzenie ekonomii dobrobytu wskazuje, że wolny rynek konkurencyjny będzie gwarantował wynik efektywny, jeśli nie ma efektów zewnętrznych. W sytuacji, gdy efekty zewnętrzne występują, niemożliwe jest, by wynik działania rynku konkurencyjnego był efektywny w sensie Pareto.⁸² w rzeczywistości jednak wiele rynków działa w sposób nieefektywny, ponieważ występują na nich zakłócenia. Ważnymi źródłami doprowadzającymi do zawodności rynku są niedoskonałość konkurencji i występujące efekty zewnętrzne.

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie, że polski rynek ubezpieczeń nie jest rynkiem efektywnym, ponieważ występują na nim jednocześnie dwa wskazane typy zakłóceń:

- I. Rynek ubezpieczeniowy jest rynkiem konkurencji niedoskonałej;
- II. Agenci ubezpieczeniowi są podmiotami przyczyniającymi się do powstawania efektów zewnętrznych.

Rynek ubezpieczeniowy – rynkiem konkurencji niedoskonałej

O tym, czy dany rynek można uznać za doskonale konkurencyjny, czy też nie decydują następujące kryteria:

- liczba producentów i udział ich w ogólnej podaży;
- funkcjonowanie barier wejścia i wyjścia z rynku;
- towar – jego standardowość i jednorodność;
- cena – ustalana przez rynek w wyniku gry popytu i podaży;
- dostępność informacji o cechach i jakości produktu.

W celu określenia charakteru polskiego rynku ubezpieczeń zbadano powyższe kwestie.

⁸² Varian. H.R., *Mikroekonomia*, PWN, Warszawa 1995, s.587-588.

Liczba towarzystw ubezpieczeniowych funkcjonujących na polskim rynku ubezpieczeniowym.

Po II wojnie na mocy ustaw z 3 stycznia 1947 roku, 28 marca 1952 roku i ustawy z dnia 2 grudnia 1958 roku w Polsce funkcjonował monopol administracyjny w ubezpieczeniach. Jego istota polegała na tym, że ubezpieczycielami były dwie wielkie firmy państwowe - Państwowy Zakład Ubezpieczeń i Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji „Warta”. Zasady i formy ochrony ubezpieczeniowej kształtowano dość jednostronnie, w zasadzie bez udziału samych ubezpieczonych. Za pomocą automatyzmu prawnego (ubezpieczenia ustawowe) ochroną objęto miliony podmiotów gospodarczych niezależnie od ich woli. Składki ubezpieczeniowe za ubezpieczenia ustawowe były ściągane razem z narzutami, nie przypominały zatem zobowiązań cywilnoprawnych odzwierciedlających rynkową cenę ryzyka ubezpieczeniowego.

Pierwszym krokiem w kierunku urynkowienia stała się ustawa z dnia 20 września 1984 roku o ubezpieczeniach majątkowych i osobowych. Jej przepisy dopuszczały tworzenie nowych towarzystw ubezpieczeniowych w formie zakładów państwowych, spółdzielczych lub spółek akcyjnych z większościowym udziałem Skarbu Państwa. Rygorystyczne postanowienia ustawy wykluczające kapitał prywatny i odpowiednio restrykcyjna polityka nie stworzyły jednak sprzyjających warunków do tworzenia się nowych towarzystw. W roku 1988 powstał Spółdzielczy Zakład Ubezpieczeń „Westa”, później Spółdzielczy Zakład Ubezpieczeń „Polisa”. Miały one stać się pierwszymi konkurentami dla PZU i „Warty”.

Ustawa z dnia 17 maja 1989 roku będąca nowelizacją ustawy z roku 1984 zniósła wszelkie ograniczenia związane z formami własności zakładów ubezpieczeniowych, polski rynek ubezpieczeniowy nadal pozostał zamknięty dla kapitału zagranicznego oraz dla wiedzy i doświadczeń w zakresie działalności prowadzonej w warunkach rozwiniętej gospodarki rynkowej. Nie zmienione zostały również szeroko rozbudowane ubezpieczenia ustawowe, co znacznie ograniczało możliwości rzeczywistej konkurencji między ubezpieczycielami. Z tych przyczyn PZU i „Warta” byli nadal faktycznymi duopolistami.

Ustawa z dnia 28 lipca 1990 roku rozpoczęła właściwy okres transformacji. W jej myśl odstąpiono od niepopularnej formy ubezpieczeń ustawowych. System centralnie planowanej i zarządzanej gospodarki ubezpieczeniowej zastąpiony został przez tworzący się rynek

ubezpieczeniowy, działający na zasadach ogólnych praw ekonomicznych.⁸³ Zatem dopiero początek lat dziewięćdziesiątych to narodziny konkurencji na polskim rynku ubezpieczeniowym.

W latach 90. Liczba towarzystw funkcjonujących na rynku ubezpieczeniowych znacznie wzrosła (por. Tabela 3). O ile pod koniec 1991 roku działały 24 towarzystwa o tyle na koniec 2000 – 69, zatem liczba wzrosła niemal trzykrotnie. Na przestrzeni analizowanego okresu liczba towarzystw ubezpieczeń z przeważającym kapitałem zagranicznym wzrosła z 6 do 42, czyli aż siedmiokrotnie.

Tabela 3. Towarzystwa ubezpieczeniowe posiadające zezwolenie Ministra Finansów na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej na polskim rynku ubezpieczeń w latach 1991 – 2000

Wyszczególnienie	LATA									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Liczba towarzystw ubezpieczeń ogółem	24	26	28	36	40	45	51	55	63	69
Liczba towarzystw ubezpieczeń z przeważającym kapitałem zagranicznym ogółem	6	7	9	11	11	15	21	25	37	42

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o dane Państwowego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń

Charakteryzując konkurencję na polskim rynku ubezpieczeń nie można pominąć kwestii udziału firm (por. tabela 4).

Tabela 4. Udział w rynku ubezpieczeń czterech największych towarzystw ubezpieczeń pod względem składki przypisanej brutto w latach 1995 – 2000

Towarzystwa ubezpieczeń - 5 największych	Udział w rynku (w %)					
	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PZU S.A.	40,26	42,96	41,97	38,57	34,51	34,23
PZU na Życie S.A.	28,93	26,17	22,80	21,96	21,41	21,11
TU i R Warta S.A.	11,73	9,23	8,48	8,63	8,30	7,02
Commercial Union Polska – TU na Życie S.A.	2,14	3,94	5,25	6,19	7,62	7,77
OGÓŁEM towarzystwa 4	83,06	82,3	78,50	75,35	71,84	70,13

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o dane Państwowego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń

Polski rynek ubezpieczeniowy został zasadniczo zdominowany przez cztery towarzystwa – PZU na Życie S.A. i Commercial Union Polska Tu na Życie S.A. to firmy zajmujące się sprzedażą

⁸³ Banasiński A., *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 1996, s.66-67.

ubezpieczeń życiowych, Pzu S.A. i TUiR Warta S.A. to zakłady oferujące pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe. Ponieważ łączny udział wskazanych towarzystw pod względem składki przypisanej brutto⁸⁴ w latach 1995 – 2000 stopniowo obniżał się z 83,06 do 70,13% można wskazać, że koncentracja na rynku ubezpieczeniowym maleje.

Warto dodać, że w ciągu analizowanego okresu na rynku ubezpieczeń wykształciły się trzy podstawowe grupy ubezpieczycieli: lider rynkowy, „naśladowcy” i „specjaliści”.

Lider rynkowy – w obu działach to wciąż były monopolista, wprawdzie osłabiony, ale jeszcze na tyle silny, aby posiadać realny wpływ na rynek (m.in. w zakresie polityki taryfowej). Takim liderem jest były zakład PZU, który obecnie w sektorze ubezpieczeń majątkowych działa jako PZU S.A., a w sektorze ubezpieczeń życiowych - jako PZU na Życie S.A.

„Naśladowcy” to grupa dwóch do pięciu spółek, których udziały są mniejsze od udziałów lidera, ale na tyle duże, że pozwalają na bardziej elastyczne reagowanie na posunięcie lidera. Są to zakłady o dużym doświadczeniu, prowadzące działalność w głównych segmentach rynku, mogące czasami podjąć bezpośrednią walkę konkurencyjną z liderem. W dziale ubezpieczeń na życie do tej grupy firm zaliczyć można Commercial Union, Amplico i Nationale - Nederlanden, w dziale ubezpieczeń majątkowych zaś – Wartę, Hestię, Compensę i Daewoo.

„Specjaliści” to pozostałe towarzystwa ubezpieczeniowe, które najczęściej nie mogą otwarcie konkurować ani z liderem ani z „naśladowcami”. Zagospodarowują one zatem specyficzne nisze rynkowe, mniej atrakcyjne dla potężniejszych konkurentów.⁸⁵

Bariery wejścia i wyjścia funkcjonujące na polskim rynku ubezpieczeniowym

Wejście na rynek ubezpieczeniowy ograniczone jest pewnymi barierami. Spośród wielu utrudnień do najważniejszych zaliczyć należy bariery: popytową, kapitałową i administracyjno - prawną.

Jednym z czynników ograniczających rozwój polskiego rynku ubezpieczeniowego jest bariera popytowa. Społeczeństwo nasze do tej pory nie zdołało wyeliminować nawyków, które utrwalone zostały przez kilkadziesiąt lat socjalistycznego systemu ubezpieczeń. Ubezpieczenia traktowane są często jako kolejny podatek, jako coś zbędnego czy swoisty luksus. Wynika to również z braku wiedzy o ubezpieczeniach, o przydatności i korzyściach płynących z usługi ubezpieczeniowej, jak również z niekorzystnej sytuacji ekonomicznej znacznej części

⁸⁴ rozumianej jako kwoty składek brutto należnej z tytułu zawartych w okresie sprawozdawczym umów ubezpieczenia, bez względu na okres odpowiedzialności wynikający z tych umów

⁸⁵ Rutkowski P., Gniadek S., *Zmiany koncentracji na polskim rynku ubezpieczeniowym w latach 1995 – 1999*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” nr 1-2/ 2001, s.43 – 44.

społeczeństwa. W praktyce umowy ubezpieczeniowe zawiera się tam, gdzie wymaga tego prawo i gdzie ryzyko szkody jest oczywiste i wysokie.^{/86}

Istotnym czynnikiem utrudniającym wejście na rynek jest bariera ekonomiczna. Ponieważ towarzystwa ubezpieczeniowe muszą posiadać ustawowo wymaganą minimalną wysokość kapitału gwarancyjnego, ponadto pierwsze miesiące działalności ubezpieczeniowej wymagają poniesienia wielomiliardowych kosztów wynikających z konieczności ponoszenia nakładów na powstanie i rozwój bazy materialnej, marketing, zatrudnienie wykwalifikowanej kadry, szkolenie nowych pracowników itp., stąd osoby prawne lub fizyczne, które zamierzają utworzyć towarzystwo ubezpieczeniowe muszą liczyć się z dużymi wydatkami w początkowej fazie tworzenia.^{/87}

W obawie przed konkurencją zagranicznych zakładów ubezpieczeń posiadających duży potencjał kapitałowy, szeroki wybór produktów i nowoczesne metody sprzedaży wprowadzono tzw. okres ochronny rynku, który miał umożliwić wzmocnienie kapitałowe krajowych zakładów ubezpieczeń i poprawić ich konkurencyjność w stosunku do firm zagranicznych. W okresie tym obowiązywały ograniczenia w wydawaniu licencji, co dla wielu towarzystw stanowiło barierę prawną. Firmy zagraniczne mogły bowiem prowadzić działalność wyłącznie jako spółki afiliowane i to w przypadku, gdy towarzyszyły temu inwestycje w polski zakład ubezpieczeniowy. Nie pozwalano na prowadzenie działalności operacyjnej za pośrednictwem oddziałów zagranicznych ubezpieczycieli. Na polskim rynku ubezpieczeń funkcjonowały wówczas tylko firmy z częściowym lub całkowitym udziałem zagranicznego kapitału, pod rządami polskiego prawa handlowego.

Usługa ubezpieczeniowa jako produkt niejednorodny

Ubezpieczenie jest produktem specyficznym. Cechy odróżniające go od dobra konsumpcyjnego zawiera tabela 5.

Wymienione cechy jednoznacznie wskazują, że usługa ubezpieczeniowa nie jest produktem jednorodnym, homogenicznym. Występują tu istotne różnice w cechach usług nie tylko ze względu na zróżnicowanie potrzeb klientów (polisa ubezpieczeniowa jest każdorazowo dopasowywana do indywidualnych potrzeb i możliwości finansowych nabywców), ale także ze względu na zróżnicowaną ofertę produktową poszczególnych towarzystw ubezpieczeniowych oraz na różną jakość świadczonych usług przez poszczególnych agentów.

⁸⁶ Małczyńska E., *Promocja na rynku usług ubezpieczeniowych cz. I*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” nr 7-9A/1995, s.50-52.

⁸⁷ Małczyńska E., *Promocja na rynku....*, op.cit., s.41-52.

Tabela 5. Cechy usług ubezpieczeniowych

Cechy usługi	Ograniczenia
Brak efektu materialnego (nieuchwytność usługi)	Polisę ubezpieczeniową można dotknąć dopiero po kupnie ubezpieczenia. Trudno poddać ją próbie i wstępnej ocenie. Brakuje możliwości opatentowania. Trudno jest także określić pożądany poziom jakości usług.
Nierozdzielność usługi z osobą wykonawcy	Podczas świadczenia usługi wymagana jest osoba wykonawcy – agenta ubezpieczeniowego; Dominuje tu forma sprzedaży bezpośredniej. Klient ocenia jakość usługi także poprzez pryzmat zachowania się agenta, jego kompetencji i cech osobowościowych.
Nietrwałość usługi	Ponieważ brakuje możliwości magazynowania: <ul style="list-style-type: none"> – ubezpieczyciel nie może zabezpieczyć się na wypadek wzrostu popytu; – produkcja następuje w chwili świadczenia usługi – podpisywania wniosku ubezpieczeniowego; nie można skrócić fazy przygotowania polisy np. poprzez wcześniejsze wypełnienie wniosku.
Niemożliwość nabycia praw własności usługi	Konsument ma prawo do świadczeń w postaci usługi lub związanych z nią udogodnień, ale nie może ich jednak nabyć na własność.
Trudność standaryzowania usługi	Standard wykonania usługi jest bardzo trudny do określenia, trudno jest też zapewnić określony poziom jakości świadczenia usługi, ponieważ jakość jest tu kategorią subiektywnie postrzeganą przez klienta. Brak standardu usługi wynika ze zmienności następujących czynników: <ul style="list-style-type: none"> – czasu – inaczej może wyglądać proces sprzedaży, gdy agent i sprzedawca są w dobrej kondycji psychofizycznej, inaczej w przypadku niedyspozycji którejś ze stron; – miejsca – inaczej może przebiegać proces ubezpieczenia w małej miejscowości górskiej, inaczej w renomowanej warszawskiej firmie; – klienta – jakość sprzedaży ubezpieczenia zależy od cech osobowościowych osoby kupującej polisę; – agenta – zależy od cech osobowościowych pośrednika sprzedającego ubezpieczenie, jego doświadczenia zawodowego i posiadanych kwalifikacji.

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o: Rodek K., Visan J., *Marketing ubezpieczeń na życie*, Poltext, Warszawa 1997, s.116-122.

Ryzyko występujące na rynku ubezpieczeniowym i jego wpływ na cenę usługi ubezpieczeniowej

Ubezpieczenie to urządzenie gospodarcze, zapewniające pokrycie przyszłych potrzeb majątkowych, wywołanych u poszczególnych jednostek przez odznaczające się pewną

prawidłowością zdarzenia losowe, w drodze rozłożenia ciężaru tego pokrycia na wiele jednostek, którym te same zdarzenia zagrażają. Pełni ono kilka funkcji:

- ochronną – polegającą na wyrównywaniu powstałych szkód w wyniku zdarzeń losowych;
- finansową – polegającą na tworzeniu funduszy i rezerw, które mogą być wykorzystywane do rozwoju firmy lub całej gospodarki narodowej;
- prewencyjną – obejmującą zapobieganie występowania szkód losowych;
- wychowawczą – polegającą na wyrabianiu umiejętności przewidywania i systematycznego oszczędzania.

Podstawowym jednak zadaniem usług ubezpieczeniowych jest kompensowanie szkód losowych.

Istotnym elementem usługi ubezpieczeniowej jest jej cena - inaczej składka ubezpieczeniowa. Składką ubezpieczeniową jest należność, którą ubezpieczający lub ubezpieczony zobowiązany jest zapłacić za udzielenie gwarancji (ochrony) ubezpieczeniowej w ciągu ustalonego okresu ubezpieczenia⁸⁸ powinna ona gwarantować pełną wypłacalność ubezpieczyciela i stworzyć u ubezpieczającego poczucie bezpieczeństwa na płaszczyźnie:

- społecznej – harmonizując stosunki między przedsiębiorstwami a pracownikami, eliminując krańcowo niekorzystne sytuacje w całej wspólnocie ubezpieczeniowej;
- psychologicznej – dając poczucie pewności i spokoju, szczególnie istotne w chwili podejmowania decyzji obciążonej ryzykiem, wywołując przekonanie o życiowej stabilizacji i zabezpieczeniu przed nieprzewidzianym niedostatkiem;
- ekonomicznej – wartość ubezpieczenia rozpatrywana w tym aspekcie to minimalizacja konsekwencji szkód losowych, zachowanie ciągłości gospodarczej, zapewnienie bytu materialnego ubezpieczonym i ich rodzinom.⁸⁹

W celu wyznaczenia ceny polisy towarzystwa ubezpieczeniowe starają się ustalić stopień ponoszonego ryzyka obliczając przeciętne prawdopodobieństwo wystąpienia pewnych zachowań i zdarzeń. Matematyczno – statystyczne kalkulacje przeprowadzane przez firmy dotyczą całej populacji. Towarzystwa ubezpieczeniowe mają jednak świadomość, że część osób nie kupi polisy i będzie starało się zachowywać tak, by zminimalizować zagrożenie. Inni mogą postąpić odwrotnie – wykupić ubezpieczenie i spowodować zdarzenie ubezpieczeniowe (np. Umyślnie spowodować kolizję, by wyremontować ubezpieczony samochód). W drugim przypadku pojawia się problem ryzyka moralnego, ponieważ akt ubezpieczenia zwiększa tu prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia, przeciwko któremu klient został ubezpieczony. Towarzystwa ubezpieczeniowe wiedząc o

⁸⁸ Nowotarska – Romaniak B., *Marketing usług ubezpieczeniowych*, PWE, Warszawa 1996, s.71.

⁸⁹ Ibidem, s.20.

tym gotowe są ubezpieczyć własność klienta na sumę stanowiącą tylko część jego wartości, by w ten sposób utrzymać motywację do dbałości o zmniejszenie możliwości zaistnienia szkody.

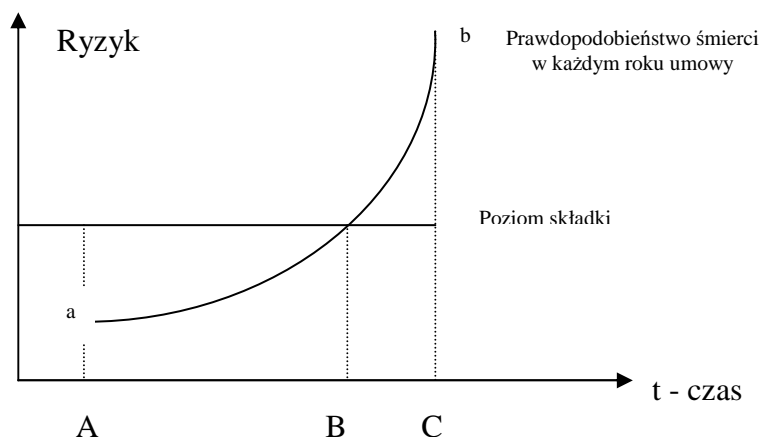
Towarzystwa ubezpieczeniowe mają również świadomość, że ustalenie składki ubezpieczeniowej na poziomie średnim wyznaczonym na podstawie całej populacji przyczyniłoby się do kupowania polis na życie głównie przez osoby, które w większym stopniu narażone są na zajście zdarzenia losowego (ludzi w podeszłym wieku, nieuleczalnie chorych, pracujących w warunkach szczególnie niebezpiecznych czy uciążliwych dla zdrowia). Fakt ten z kolei spowodowałby konieczność wypłacania większych niż przewidziano odszkodowań. Dlatego też na rynku ubezpieczeniowym pojawiło się zjawisko selekcji negatywnej. Towarzystwa różnicują ceny w zależności od możliwości zajścia ryzyka.⁹⁰ dla każdego rodzaju ubezpieczeń opracowywany jest taryfikator składek, zawierający uporządkowany zbiór stóp składek odpowiadających wszystkim typowym rodzajom ryzyka występującym w danym rodzaju ubezpieczenia. Przewiduje on wysokość udzielanych rabatów, które odliczane są od składki, jeśli zachowane są specjalne warunki ubezpieczenia zmniejszające stopień zagrożenia ubezpieczonych obiektów (np. Zamontowany w mieszkaniu system alarmowy, drzwi antywłamaniowe) oraz wysokość dodatków, które doliczane są do składki, jeśli ryzyko jest wyższe od przeciętnego (np. Praca w warunkach szkodliwych dla zdrowia, palenie papierosów).⁹¹

Towarzystwa ubezpieczeń na życie, ze względu na długi czas trwania ubezpieczenia, stosują ideę stałej składki płaconej przez klienta przez cały okres ubezpieczenia (por. Wykres 6). Jej wysokość jest tak obliczona, że we wczesnych latach trwania umowy (lata ab) pozwala ona na pokrycie bieżących roszczeń spowodowanych śmiercią ubezpieczonego (bieżącego ryzyka) i na gromadzenie funduszu na następne lata (lata bc), gdy składka będzie już niższa niż przewidywane zobowiązania towarzystwa do wypłaty roszczenia (zatem niższa niż ryzyko).

⁹⁰ Begg D, Fischer S, Dornbusch R., *Ekonomia t.1*, PWE, Warszawa 1993, s.400-405.

⁹¹ Nowotarska – Romaniak B., *Marketing...*, op.cit., s.72.

Wykres 6. Kształtowanie się ryzyka ubezpieczeniowego, a składka ubezpieczeniowa



Źródło: Rodek K., Visan J., *Marketing ubezpieczeń na życie*, Poltext, Warszawa 1997, s. 134.

Na rynku ubezpieczeniowym ceny polis nie zawsze są zatem określane przez grę rynkowych sił popytu i podaży w danym czasie.

Asymetria informacji na rynku usług ubezpieczeniowych

Na rynku ubezpieczeniowym występuje zjawisko asymetrii informacji. Jest to sytuacja, gdy jedna ze stron wie więcej niż druga na temat podstawowych faktów ekonomicznych.⁹² Klienci nie dysponują tu pełną informacją na temat wszystkich produktów sprzedawanych na rynku ubezpieczeniowym, choćby dlatego, że nie znają oferty wszystkich towarzystw ubezpieczeniowych oraz ich cen – każda polisa, w zależności od różnych opcji w niej zawartych, posiada inną wartość kalkulowaną każdorazowo przez agenta ubezpieczeniowego. Warto podkreślić, że informacje przekazywane przez pośredników działających na rzecz określonego towarzystwa ubezpieczeniowego są wyselekcjonowane i subiektywne. Mają one na celu przekonanie klienta do kupna produktu danej firmy. W takich warunkach dokonanie wyboru przez klienta jest szczególnie skomplikowane.

Powyższa analiza wskazuje, że polski rynek ubezpieczeniowy nie funkcjonuje w ramach struktury konkurencji doskonałej. Niedoskonałości badanego rynku przejawiają się w: niejednorodności produktu, ilości funkcjonujących towarzystw ubezpieczeniowych, występowaniu lidera oraz firm naśladowujących, dużej koncentracji rynku, barierach wejścia i wyjścia, sposobie ustalania cen, a także w braku doskonałej informacji. Warto dodać, że na przestrzeni lat 90. Polski

⁹² Samuelson W.F, Marks S.G., *Ekonomia menedżerska*, PWE, Warszawa 1998, s.395.

rynek ubezpieczeniowy przekształcił się z monopolu typu socjalistycznego w rynek oligopolu, na którym konkurencyjne towarzystwa muszą walczyć o klienta produktami ubezpieczeniowymi, ich ceną, jakością oraz sposobem dystrybucji.

W produkcji i konsumpcji dóbr mogą wystąpić efekty zewnętrzne. Są to szkodliwe lub korzystne efekty odbierane przez osoby nie uczestniczące bezpośrednio w wymianie rynkowej. Ujawniające się efekty szkodliwe nazwane są kosztami zewnętrznymi. Korzyści zewnętrzne to dodatnie efekty działań.⁹³ Koszty zewnętrzne konsumpcji pojawiają się wraz z zakupem i spożyciem dóbr uciążliwych dla otoczenia (np. palenie papierosów w miejscach publicznych). Z kolei koszty zewnętrzne produkcji występują najczęściej, gdy firma i rynek nie uwzględniają kosztów skażenia środowiska. Z korzyściami zewnętrznymi mamy do czynienia w przypadku osiągnięcia pewnych korzyści przez osoby, które nie uczestniczą w zakupie danych dóbr (np. jazda do pobliskiego sklepu na rowerze zamiast samochodem). Korzyści zewnętrzne towarzyszą także produkcji dóbr. Zjawisko to występuje w sytuacji, gdy doskonalenie procesu wytwarzania dóbr lub świadczenia usług powoduje przenikanie pozytywnych efektów na zewnątrz. Istotnego znaczenia nabiera to w dziedzinach wpływających na życie ludzi⁹⁴ zatem i w przypadku sprzedaży usług ubezpieczeniowych.

Agent ubezpieczeniowy jako podmiot generujący efekty zewnętrzne

Agentem ubezpieczeniowym jest podmiot gospodarczy prowadzący działalność agencyjną w ramach stosunku łączącego go z towarzystwem ubezpieczeniowym, przy czym działalność agencyjna została jednoznacznie określona jako działalność samodzielna i prowadzona na własny rachunek (mimo, iż wykonywana jest w imieniu i na rzecz towarzystwa). Agent ubezpieczeniowy jest zależnym od zakładu ubezpieczeń pośrednikiem, który podejmuje się zawodowo i za wynagrodzeniem (prowizją) zawarcia lub pośredniczenia w zawarciu umowy ubezpieczenia na zlecenie zakładu ubezpieczeń. Podstawą samodzielnej działalności agencyjnej jest umowa agencyjna, czyli upoważnienie zakładu ubezpieczeń udzielone na stałe pośredniczenie przy zawieraniu umów oznaczonego rodzaju na rzecz dającego zlecenie albo do zawierania takich umów w jego imieniu za wynagrodzeniem - prowizją od zawartych umów.

Działalność agenta ma na celu uświadomienie klientowi istniejących ryzyk, pobudzenie jego potrzeb w zakresie ubezpieczenia, przekazanie informacji o dostępnych rodzajach ubezpieczenia,

⁹³ Wiszniewski Z., *Mikroekonomia współczesna*, Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 1994, s.229.

⁹⁴ Kamińska T, Kubska – Maciejewicz B, Laudańska – Trynka J, *Teoria podejmowania decyzji przez podmioty rynkowe. Wybrane problemy z mikroekonomii*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1993, s.191-196.

właściwym dobór oferty ubezpieczeniowej do potrzeb i możliwości finansowych klienta oraz przekonanie go o trafności wyboru towarzystwa ubezpieczeniowego.⁹⁵ Pozytywny i negatywny wpływ agenta na działalność towarzystwa ubezpieczeniowego przedstawia rysunek 1.

Istotne zadanie agenta to kształtowanie świadomości ubezpieczeniowej klienta. Świadomość ubezpieczeniowa jest efektem połączenia świadomości potrzeby ubezpieczeniowej (szerzej potrzeby bezpieczeństwa) oraz środków gwarancji tego bezpieczeństwa. Aby zidentyfikować świadomość, agent ubezpieczeniowy powinien rozpoznać postrzeganie i odczuwanie przez klienta zagrożeń, jego wiedzę ogólną i szczegółową na temat ubezpieczeń, znajomość pozaubezpieczeniowych środków gwarancji bezpieczeństwa, świadomość ekonomiczną oraz obszar doświadczeń ubezpieczeniowych klienta.⁹⁶ W przypadku niskiej świadomości agent powinien przekazać klientowi w przystępny sposób informacje pozwalające na pobudzenie potrzeby ubezpieczeniowej oraz wskazać na możliwości jej zaspokojenia.

Gdy klient będzie odczuwał niezaspokojoną potrzebę ubezpieczenia się - rozpocznie się proces podejmowania decyzji odnośnie wyboru towarzystwa ubezpieczeniowego oraz polisy. Zadaniem agenta jest tu stworzenie korzystnego wizerunku reprezentowanego towarzystwa ubezpieczeniowego, wyróżnienie go na tle innych firm działających na rynku, przedstawienie sprzedawanych produktów ubezpieczeniowych oraz pomoc we właściwym doborze wariantu polisy w ten sposób, by spełniała oczekiwania klienta a jednocześnie była dostosowana do jego możliwości finansowych. Gdy decyzja zostanie podjęta a polisa sprzedana agent powinien upewnić klienta o dokonaniu właściwego wyboru. Dalsza działalność agenta polega na utrzymywaniu kontaktów z klientem podczas obsługi polisy.

W przypadku, gdy klient będzie zadowolony z dokonanego wyboru, działalność agenta przyniesie również korzyści towarzystwu ubezpieczeniowemu - wykreowany zostanie dobry wizerunek towarzystwa, firma będzie rekomendowana w środowisku klienta, towarzystwo będzie mogło ograniczyć działania marketingowe do niezbędnego minimum, będzie otrzymywało wpływy od klientów z tytułu obsługiwanych już i nowych polis ubezpieczeniowych, osiągnie wyższą zyskowność i długofalowy sukces.

Działalność agentów ma wpływ nie tylko na pozytywne i negatywne efekty funkcjonowania towarzystw ubezpieczeniowych, ale także innych osób i instytucji. Rozpatrując to z punktu widzenia kosztów zewnętrznych można wskazać, że brak profesjonalizmu i niska jakość świadczonych przez

⁹⁵ Mikulska A., *Zachowania rynkowe agentów ubezpieczeniowych w świetle badań*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” nr 7-8/2001, s.71.

⁹⁶ Szromnik A., *Negatywne procesy zmian rynku ubezpieczeniowego w świetle koncepcji „błędnych kół”*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” nr 7-8/2000, s.4.

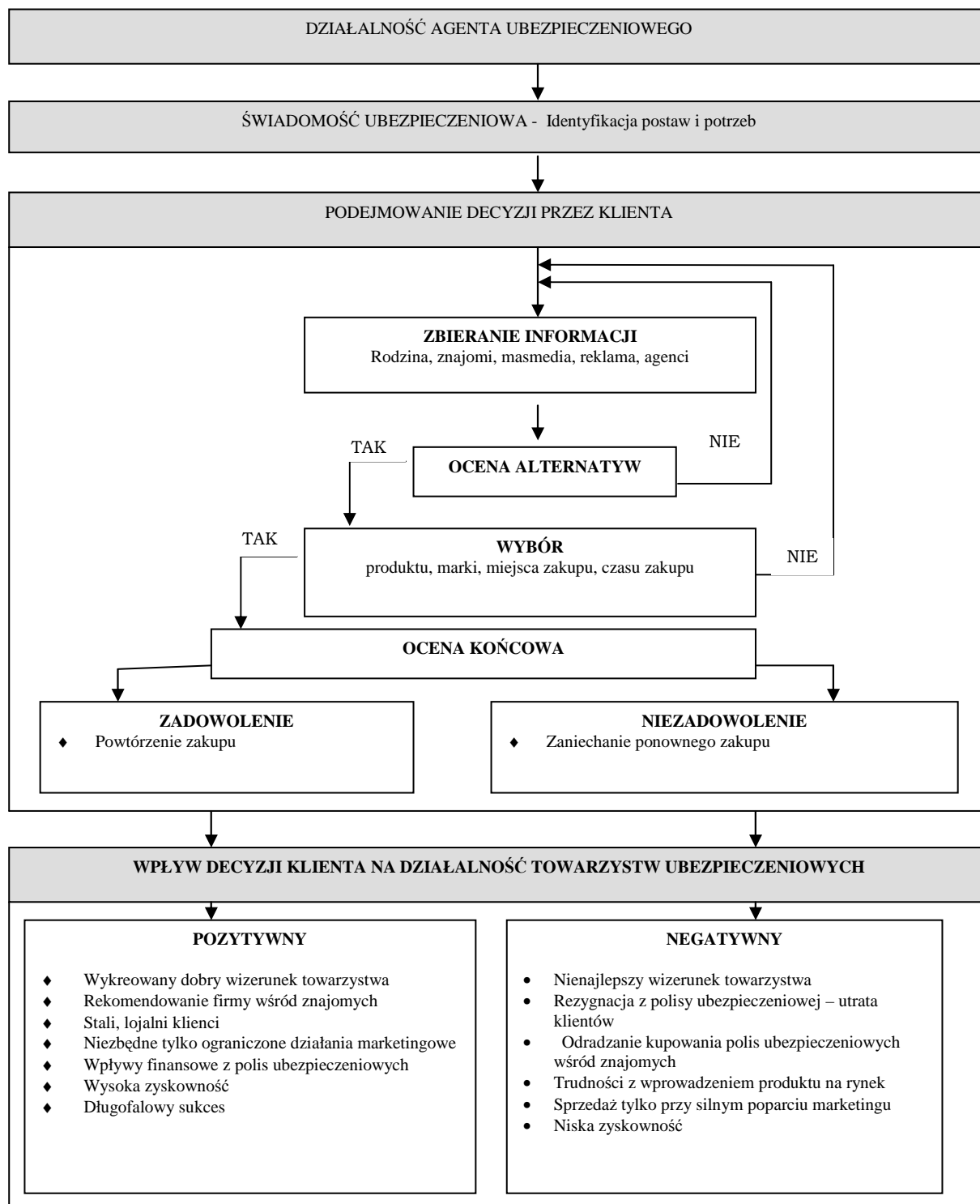
agentów usług może sprawić, że nie zostanie rozbudzona świadomość ubezpieczeniowa lub pojawi się brak zaufania do instytucji ubezpieczeniowych.

Konsekwencją tego będzie zmniejszenie popytu na usługi ubezpieczeniowe. Skutki braku ochrony ubezpieczeniowej to:

- wzrost presji na organizacje społeczne i charytatywne celem uzyskania pomocy ze źródeł lokalnych, regionalnych i krajowych, nawet międzynarodowych;
- nasilenie się postaw roszczeniowych wobec organów administracji państwowej, w szczególności w warunkach klęsk żywiołowych i innych strat majątkowych;
- występowanie różnych form bezpośredniego nacisku na osoby i instytucje społeczne w sytuacji braku pomocy lub w przypadku jej ograniczonego zakresu takich jak: groźba, szantaż, strajki;
- wzrost obciążenia budżetów samorządowych, budżetu państwa oraz zasobów gromadzonych przez różnorodne fundacje wydatkami na bezzwrotną pomoc dla poszkodowanych osób lub instytucji;
- utrwalenie się przekonania o zbędności ubezpieczeń wszelkiego rodzaju jako efekt przenoszenia i przejmowania ryzyka ciężącego na własności prywatnej przez organy publiczne, organizacje społeczne.⁹⁷

⁹⁷ Szromnik A., *Negatywne procesy zmian...*, op. cit., s.9.

Rysunek 1. Pozytywny i negatywny wpływ agentów na działalność towarzystw ubezpieczeniowych



Źródło: Opracowanie własne

Można zatem stwierdzić, że działalność agentów ubezpieczeniowych jest stymulatorem efektów zewnętrznych. W zależności od doświadczenia agentów, ich umiejętności i kwalifikacji oraz motywacji do pracy mogą powstać korzyści bądź koszty zewnętrzne. Z punktu widzenia interesu ogólnospołecznego, towarzystwa ubezpieczeniowego, klienta i wreszcie samego agenta istotnym jest świadczenie usług ubezpieczeniowych najwyższej jakości. Dużą rolę mogą odegrać tu systemy motywacyjne towarzystw ubezpieczeniowych, które mobilizowałyby agentów do doskonalenie jakości sprzedaży i obsługi klienta.

Zakończenie

Wolny rynek będzie rynkiem efektywnym, gdy nie będą występowały na nim ani koszty ani korzyści zewnętrzne. W rzeczywistości jednak na wielu rynkach występują zakłócenia – niedoskonałości rynku czy efekty zewnętrzne. Do rynków nieefektywnych możemy zaliczyć rynek usług ubezpieczeniowych, pojawiają się tu bowiem dwa wspomniane typy zakłóceń.

Rynek ubezpieczeniowy nie spełnia żadnego założenia konkurencji doskonałej – usługi ubezpieczeniowe nie są jednorodne, występuje duża koncentracja rynku, działa na nim lider cenowy i przywódca, ceny (składki ubezpieczeniowe) są zróżnicowane dla różnych grup klientów, istnieją bariery wejścia i wyjścia (psychologiczne, ekonomiczne i prawne), klienci nie posiadają doskonałej informacji o usługach ubezpieczeniowych sprzedawanych na rynku.

Dystrybucja usług na rynku ubezpieczeniowym odbywa się poprzez agentów ubezpieczeniowych, którzy współpracują z towarzystwami ubezpieczeniowymi prowadząc własną działalność gospodarczą. Zadaniem agentów jest zwiększenie świadomości ubezpieczeniowej klientów, wzbudzenie w nich potrzeb ubezpieczeniowych, wskazanie na możliwości zaspokojenia tych potrzeb w ramach dysponowanego budżetu, zaproponowanie odpowiedniego wariantu polisy ubezpieczeniowej, sprzedaż jej klientowi. Rolą agenta jest także obsługa klienta, w trakcie trwania polisy. Działalność agentów generuje efekty zewnętrzne – koszty bądź korzyści nie tylko dla towarzystw ubezpieczeniowych, ale dla innych podmiotów gospodarczych.

Bibliografia

1. Banasiński A., *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 1996.
2. Begg D, Fischer S, Dornbusch R., *Ekonomia t.1*, PWE, Warszawa 1993.

3. Kamińska T, Kubska – Maciejewicz B, Laudańska – Trynka J, *Teoria podejmowania decyzji przez podmioty rynkowe. Wybrane problemy z mikroekonomii*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1993.
4. Małczyńska E., *Promocja na rynku usług ubezpieczeniowych cz. I*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” nr 7-9A/1995.
5. Mikulska A., *Zachowania rynkowe agentów ubezpieczeniowych w świetle badań*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” nr 7-8/2001.
6. Nowotarska – Romaniak B., *Marketing usług ubezpieczeniowych*, PWE, Warszawa 1996.
7. Rodek K., Visan J., *Marketing ubezpieczeń na życie*, Poltext, Warszawa 1997.
8. Rutkowski P., Gniadek S., *Zmiany koncentracji na polskim rynku ubezpieczeniowym w latach 1995 – 1999*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 1-2/ 2001.
9. Samuelson W.F., Marks S.G., *Ekonomia menedżerska*, PWE, Warszawa 1998.
10. Szromnik A., *Negatywne procesy zmian rynku ubezpieczeniowego w świetle koncepcji „błędnych kół”*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” nr 7-8/2000,.
11. Wiszniewski Z., *Mikroekonomia współczesna*, Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 1994.
12. Varian. H.R., *Mikroekonomia*, PWN, Warszawa 1995.

Teresa Kamińska
Katedra Mikroekonomii
Uniwersytet Gdański

JAK FUNKCJONUJE OBECNIE MECHANIZM RYNKOWY W POLSCE?

Tytuł artykułu jest właściwie wyzwaniem pod adresem teorii rynku, która uporała się z problemami alokacji dóbr rzadkich zarówno od strony formalnej (statyczne i dynamiczne modele równowagi konkurencyjnej)⁹⁸, jak i opisowej (przedsiębiorstwa, rynki, branże i gałęzie choćby w świetle pięciu sił rynkowych)⁹⁹. Przejście od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej postępuje z przeszkodami, zbyt często wskutek prymatu pozaekonomicznych racji, które nie pozwalają korzystać z efektywności rynku. Celem artykułu jest wskazanie elementów zakłócających funkcjonowanie rynku pod kątem rozwiązań instytucjonalno – regulacyjnych w Polsce, a główną tezą hasło: uwolnić rynek!

W świetle rozważań nieistotna jest precyzyjna definicja rynku czy mechanizmu rynkowego¹⁰⁰, lecz wskazanie jego istotnych atrybutów, wymuszających na jego uczestnikach zachowania prowadzące do decyzji maksymalizujących dobrobyt społeczny przy określonych ograniczeniach ze strony zasobów. Tak zakreślony przedmiot rozważań można analizować zarówno pod kątem atrybutów niezbędnych do pojawienia się efektywności rynku ewentualnie zanikania jego nieefektywności, jak i sposobu funkcjonowania głównych rynków.

Wobec zbliżającego się rozszerzenia Unii Europejskiej nie można nie uwzględnić podstawowych zasad funkcjonowania zintegrowanego rynku pod kątem niezbędnego kierunku dostosowań rynku polskiego.

Własność jako podstawa pozytywnego ładu społecznego, zawierająca w sobie zbiór idei związanych z prawami człowieka, a w sensie ekonomicznym pozwalająca na zawłaszczanie dochodu wskutek korzystania z zasobów jest fundamentem porządku ekonomicznego¹⁰¹ bez względu na typ własności. Aby pełniła funkcję jednego z głównych trybów niezakłóconego mechanizmu rynkowego jej prawa muszą być precyzyjnie zdefiniowane. Z tego wynika, że ze swobodną grą rynkową

⁹⁸ Zob. szerzej: A.C. Chiang, *Elementy dynamicznej optymalizacji*, Warszawa 2002.

⁹⁹ Zob. szerzej : M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001; E.H. Chamberlain, *The Theory of Monopolistic Competition*, 1933; G. Stigler, *Organization of Industry*, 1968.

¹⁰⁰ Rozważania na ten temat są szeroko prezentowane przez W. Wrzosa w: *Funkcjonowanie rynku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 13 – 44.

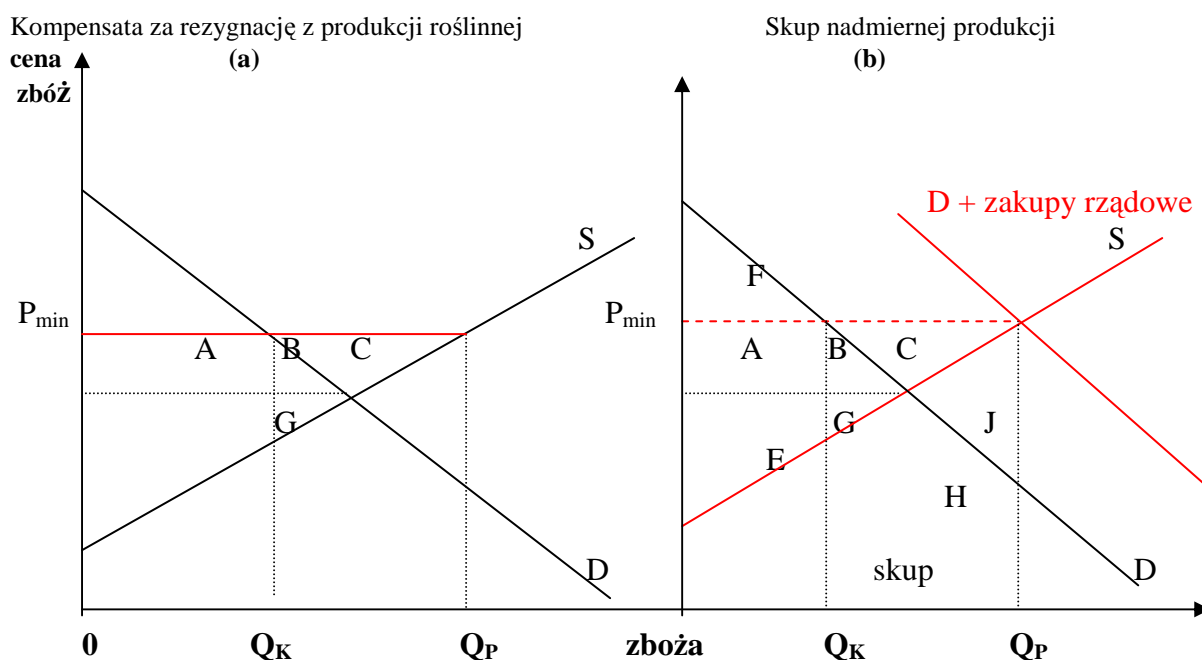
¹⁰¹ Por. W. Kiwak, *Własność i jej rola w tworzeniu ładu społecznego*, w: *Nieefektywność rynku. Teoria i praktyka*, Wyd. UG, Gdańsk 2003, s. 9 - 28.

najbardziej harmonizuje własność prywatna z najwyraźniej określoną wiązką praw, mniej własność grupowa i najmniej państwowa (publiczna), której brakuje jasno określonego właściciela, zatem osobistego interesu i odpowiedzialności decyzyjnej. Innymi słowy, im mniejszy sektor publiczny, tym niższe koszty transakcyjne funkcjonowania rynku, tym mniejsze marnotrawstwo zasobów, w rezultacie - wyższa efektywność ich wykorzystania.

Ponadto, z prawnie usankcjonowanego systemu mogą wynikać różnego rodzaju ograniczenia sposobu wykorzystania własności, które tym samym powodują „rozmycie” reguł gry i osłabienie sił rynkowych. Powodują one poprawę sytuacji majątkowej jednych grup społecznych kosztem zubożenia innych. Do najpowszechniej wykorzystywanych przez państwo (rząd) instrumentów różnicujących nie tylko prawa własności podmiotów rynkowych, ale również określających zasady działalności gospodarczej a także funkcjonowania oraz finansowania działalności publicznej zalicza się:

- system podatkowy podważający równość obywateli wobec prawa
- ceny gwarantowane i opłaty wyrównawcze, chroniące producentów (cena minimalna) lub nabywców (cena maksymalna)
- wszelkiego rodzaju licencje, koncesje i pozwolenia stanowiące barierę swobodnego dostępu do rynku, których pokonanie – najczęściej po dokonaniu odpowiednich opłat i upływie czasu – podnosi koszt transakcyjny wejścia na rynek
- kompensata za rezygnację z produkcji i skup nadmiernej produkcji (stosowane szczególnie w rolnictwie); narzędzia o tej samej skuteczności, ale w zdecydowanie różnym stopniu naruszające prawa własności i ponoszenie kosztu transakcyjnego (rys. 1 pokazujący większą nieefektywność rynku w przypadku prowadzenia skupu)
- taryfy i kwoty importowe, chroniące producentów krajowych oraz dotacje do produkcji krajowej (dumping), stanowiące w istocie dopłatę do nadwyżki konsumentów w kraju importera finansowaną przez rząd kraju eksportera.

Wykres 7 Porównanie nieefektywności rynku przy zastosowaniu różnych narzędzi ingerencji państwa



Kompensata za rezygnację z produkcji na poziomie Q_K przy cenie minimalnej powoduje nieefektywność rynku równą sumie pól BCG (wykres 7a). Jako alternatywny program rządowy może być wykorzystany skup produkcji rolnej przez agencje rządowe (np. skup zbóż). Wówczas rząd, chcąc utrzymać cenę np. tony pszenicy na poziomie wyższym od ceny wolnorynkowej, skupuje nadmierną podaż. Nadwyżka producentów pozostaje niezmienną w porównaniu do poprzedniego rozwiązania, jednak koszt takiego przedsięwzięcia jest znacznie wyższy, gdyż obejmuje sumę pól HGBCJ (wykres 7b).

Korzyści społeczne netto wynoszą: nadwyżka konsumentów F + nadwyżka producentów EABCG – koszt skupu HGBCJ. Strata dobrobytu społecznego wynosi sumę pól HJ.

Za pomocą tych grup narzędzi państwo oddziałuje na zachowanie producentów, sprzedawców, konsumentów, nabywców, inwestorów, pracodawców i pracobiorców, czyli reguluje procesami w sferze realnej, wpływając tym samym na dysfunkcje mechanizmu rynkowego poprzez zniekształcanie popytu, podaży i cen.

Wymienione podmioty kierują się w podejmowaniu decyzji swoimi subiektywnymi preferencjami lub inaczej **prywatnymi interesami**, które – choć formalnie mogą być równorzędne – są na ogół rozbieżne. Ich konfrontacja zachodzi na rynku. Gdy ekonomiczne funkcje państwa (rządu) sprowadzają się do zapewnienia warunków do poszanowania praw własności i podejmowania legalnej działalności gospodarczej opartej na **przedsiębiorczości**, **swobodzie wyboru** i **nieskrępowanej konkurencji**, a rząd pełni rolę arbitra w stosunkach ekonomicznych, wymuszając poszanowanie ustanowionych „reguł gry rynkowej”, to można mówić o współczesnym „wolnym

rynku”. Taki mechanizm – dzięki niezliczonej liczbie decyzji odnośnie do poziomu i struktury produkcji, wytworzonej za pomocą wybranych technologii, i jej sprzedaży – poprzez pozorny chaos umożliwia realizację oczekiwanych zamierzeń poszczególnych uczestników rynku wskutek permanentnego ważenia korzyści i kosztów dokonywanych wyborów. W ten sposób podmioty rynkowe są nagradzane za podejmowanie efektywnych – z punktu widzenia społecznego (rzadkości zasobów) – decyzji, ponieważ wydajniejsza praca przekłada się na wyższą płacę i wyższy standard życia, a bardziej innowacyjna (ryzykowna) produkcja na wyższy zysk. Innymi słowy, „wolny rynek” zapewnia efektywne wykorzystanie rzadkich zasobów dzięki możliwości swobodnego wyboru zgodnie z preferencjami, indywidualnym bodźcom do przedsiębiorczego działania w odniesieniu do wszystkich podmiotów i ekonomicznej rywalizacji w dostępie do tych zasobów.

Jak na tym tle wyglądają fundamenty systemu rynkowego w Polsce w „przeddzień” wstąpienia do Unii Europejskiej?”

W świetle omówionych atrybutów efektywnego rynku i ograniczenia funkcji ekonomicznych państwa (rządu) do niezbędnego minimum na mechanizm rynku w największej mierze wpływają regulacje prawne dotyczące:

- działalności gospodarczej, warunków dopuszczalności pomocy publicznej dla przedsiębiorców i finansowego wspierania inwestycji
- prawa pracy
- rolnictwa, w tym szczególnie obrotu ziemią, systemu emerytalnego rolników i cen gwarantowanych.

W Polsce ustawodawca zadeklarował **wolność w podejmowaniu działalności gospodarczej**¹⁰² na równych prawach w ramach istniejących przepisów (art. 5) i zrównał w tym zakresie obywateli Rzeczypospolitej z cudzoziemcami zamieszkałymi w Polsce i na prawach wzajemności z obywatelami zamieszkałymi zagranicą (art. 6). Określił prawa i obowiązki zarówno przedsiębiorców, jak i organów administracji państwowej.

Przedsiębiorcę zobowiązał do działalności na zasadach uczciwej konkurencji i poszanowania dobrych obyczajów oraz słusznym interesów konsumentów (art. 8) i nie zapomniał o konieczności ochrony zdrowia, życia i środowiska, a także moralności publicznej. Państwo wyraziło swoje zainteresowanie rozwojem małej i średniej przedsiębiorczości, popierając jej dostęp do technologii, wiedzy i doradztwa, wspierając instytucje działające na jej rzecz oraz gwarantując dostęp do źródeł finansowania na dogodnych warunkach (art. 53). Dopuszczony jest lobbing przedsiębiorców w

¹⁰² Opracowano na podstawie *Ustawy prawo działalności gospodarczej* z 19 listopada 1999 r., Dz. U. 99.101.1178 z 17 grudnia 1999 r.

postaci możliwości tworzenia samorządu gospodarczego działającego na ich rzecz i rozwoju gospodarczego kraju (art. 57).

Do zadań organów administracji rządowej i samorządu terytorialnego zaliczono wspieranie i promowanie przedsiębiorczości, współpracę z samorządem gospodarczym i organizacjami pracodawców, prowadzenie działalności informacyjnej i szkoleniowej, ale też wydawanie/odmowa/cofanie koncesji i zezwoleń na działalność gospodarczą oraz kontrolę nad przestrzeganiem prawa przez podmioty gospodarcze (art. 61).

Ustawa – w płaszczyźnie instytucjonalnej – jest zgodna z wymogami mechanizmu rynkowego (np. swobodny dostęp do rynku dzięki ograniczeniu do ośmiu dziedzin działalności wymagających koncesji), jednak bardzo liczne artykuły (od 68 do 85) delegujące do innych ustaw i rozporządzeń, w których mowa o zezwoleniach, wymogach podejmowania działalności oraz liczbie organów uczestniczących w tej procedurze, stwarzają pozory deklarowanych swobód, co oznacza uzależnienie od subiektywnych interpretacji urzędników na różnych szczeblach administracji rządowej i terenowej.

Aktualne polskie przyzwolenie¹⁰³ odnośnie do udziału budżetu państwa w redystrybucji PKB na rzecz nierentownych przedsiębiorstw z mocy prawa:

- narusza lub grozi naruszeniem konkurencji przez uprzywilejowanie niektórych przedsiębiorców lub produkcji niektórych towarów (art. 2.1.2))
- udziela pomocy w dowolnej formie, lecz wyeksponowano (art. 2.1.2.):
 1. dotacje, ulgi i zwolnienia podatkowe
 2. dokapitalizowanie przedsiębiorców na warunkach korzystniejszych od rynkowych
 3. pożyczki i kredyty na warunkach korzystniejszych od rynkowych
 4. poręczenia lub gwarancje udzielane przedsiębiorcom lub za zobowiązania przedsiębiorców
 5. zaniechanie poboru, odroczenie płatności lub rozłożenie na raty płatności podatku bądź zaległości podatkowej oraz umarzanie zaległości podatkowej bądź odsetek za zwłokę
 6. umarzanie lub zaniechanie ustalania lub poboru należnych od przedsiębiorcy świadczeń pieniężnych
 7. zbycie lub oddanie do korzystania mienia będącego własnością Skarbu Państwa, państwowych osób prawnych albo jednostek samorządu terytorialnego i ich związków na warunkach korzystniejszych od rynkowych.

Pomoc może być udzielana w celu pobudzenia długookresowego rozwoju obszarów charakteryzujących się poziomem PKB na jednego mieszkańca niższym niż 75% średniego poziomu

¹⁰³ Opracowano na podstawie *Ustawy z dnia 27 lipca 2002 r o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców*, Dz. U. 02.141.1177 z 5 września 2002 r.

PKB na jednego mieszkańca w UE jako całości (pomoc regionalna w myśl art. 12); dopuszcza się też wsparcie: restrukturyzacji przedsiębiorstw oraz pomoc doraźną, prac badawczo – rozwojowych, utrzymania poziomu zatrudnienia lub utworzenie nowych miejsc pracy w przedsiębiorstwach, rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, ochrony środowiska, szkolenia na potrzeby określonych przedsiębiorców bezpośrednio związane z rozwojem ich przedsiębiorstw (zwana „pomocą horyzontalną” – art. 14- 20).

Przedsiębiorcy można udzielić również wsparcia w działalności inwestycyjnej. Jej zakres sformułowany jest szeroko, gdyż dotyczy¹⁰⁴:

- inwestycji nowej, czyli (zgodnie z art.2.1.5) tworzenie, rozbudowę lub nabycie przedsiębiorstwa oraz w związku z rozpoczęciem w przedsiębiorstwie działalności obejmującej dokonywanie zasadniczych zmian produkcji, produktu albo procesu produkcyjnego; może mieć charakter inwestycji w środki trwałe i w wartości niematerialne i prawne, polegające na uzyskaniu patentu, nabyciu licencji lub nieopatentowanej wiedzy technicznej, technologicznej lub z zakresu organizacji i zarządzania
- inwestycji wpływającej na lokalny rynek pracy
- inwestycji wpływającej na rozwój gospodarczy regionu.

O udzieleniu wsparcia decyduje, w ramach ściśle ograniczonych środków, minister właściwy do spraw gospodarki po uwzględnieniu opinii Zespołu utworzonego specjalnie w tym celu, kierując się wieloma kryteriami, wśród których przewidywana efektywność ekonomiczna inwestycji zajmuje czwarte miejsce (art. 14.1.).

Wymienione regulatory są w stanie skutecznie zablokować mechanizm rynkowy na każdym rynku cząstkowym, nie tylko w górnictwie, hutnictwie czy transporcie, które w myśl Ustawy nie podlegają ponadto żadnym ograniczeniom wartości pomocy (art. 3). Poza ewidentnym marnotrawstwem mienia publicznego, zwalniają one zarządy z odpowiedzialności za dokonany wybór, wypaczają kierowanie się interesem własnym właściciela zasobów, eliminują ryzyko podejmowania decyzji poprzez przerwienie na podatnika rezultatów decyzji niezgodnych z zapotrzebowaniem rynku. Przede wszystkim zaś uruchamiają bardzo kosztowny mechanizm zabiegów o dostęp do środków publicznych, który powoduje powstawanie dodatkowych kosztów transakcyjnych związanych z funkcjonowaniem urzędów przyznających tę pomoc i nadzorujących korzystanie z niej (organy administracji publicznej, minister właściwy do spraw gospodarki, Zespoły do Spraw Udzielania Wsparcia Finansowego Przedsiębiorcom, Urząd Ochrony Konkurencji i

¹⁰⁴ Opracowano na podstawie *Ustawy z dnia 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji*, Dz. U. 02.41.363. z dnia 19 kwietnia 2002 r.

Konsumentów, urzędy i izby skarbowe, jednostki samorządu terytorialnego, regionalne izby obrachunkowe), nietrafnością decyzji urzędniczych i ich korupcjogennością..

Wsparcie finansowe wymienionych rodzajów inwestycji ma charakter proefektywnościowy i bardziej przyczynia się do osiągnięcia dobrobytu społecznego niż udzielanie pomocy publicznej. Stąd niezrozumiałe jest, ustawowo zastrzeżone, coroczne określenie wielkości środków budżetowych przeznaczonych na wsparcie inwestycyjne (art. 8), a brak takiego ograniczenia w ustawie regulującej warunki udzielania przedsiębiorcom pomocy ze środków publicznych.

Krótko mówiąc, rozwiązania systemowe naruszają kruche podstawy rynku, deformują stronę podażową na rynku dóbr, następnie – uwzględnwszy urzędniczy rozdział wsparcia inwestycyjnego – mogą zdestabilizować rynek czynników wytwórczych.

Prawo pracy zawiera wciąż nieelastyczne regulacje dotyczące **ryнку pracy**¹⁰⁵, które odbijają się na wysokich kosztach pracy¹⁰⁶. Niektóre zmiany w warunkach zatrudniania (np. nieograniczone liczbowo zawieranie umów na czas określony, umów zbiorowych i pośrednictwa pracy) nie wystarczają do zmniejszenia nieefektywności na tym rynku. Ponadto, do zakłóceń utrudniających zbliżanie się do stanu równowagi przyczyniła się, szczególnie widoczna w sektorze publicznym, kontrola płac, gdyż upolityczniła negocjacje płacowe¹⁰⁷. Jest to groźne zjawisko, ponieważ pozwala - zwłaszcza większym przedsiębiorstwom państwowym, chociaż reprezentującym przestarzałą strukturę gospodarczą - wymuszanie decyzji niezgodnych z poziomem rentowności i utrwalanie poczucia społecznego, że ważniejszym od sił rynkowych regulatorem jest rząd.

Pomijając rolnictwo, które w okresie powojennym nigdy nie funkcjonowało na warunkach rynkowych, również w Unii Europejskiej ten sektor wyłączony jest z regulacji rynkowej – kuriozalnym rozwiązaniem jest **obrót ziemią**¹⁰⁸. Nie spełnia on żadnego warunku zgodnego z wyzwaniem efektywności przez mechanizm rynkowy. Naruszone zostało pierwsze fundamentalne prawo własności, gdyż właściciel ziemi został pozbawiony prawa swobodnego dysponowania tym czynnikiem wytwórczym (nie może sprzedać/nabyć ziemi ani w dowolnej ilości, ani sprzedać preferowanemu potencjalnemu nabywcy – art. 3 - 5). Ponadto, państwo ograniczyło dostęp do rynku ziemi, dyskryminując własnych obywateli (konieczność posiadania odpowiedniego wykształcenia –

¹⁰⁵ Zob. *Kodeks pracy* z 26 czerwca 1974 r. z późniejszymi nowelizacjami dotyczącymi obowiązków pracownika i pracodawcy (art. 94 – 113), wynagrodzenia za pracę (art. 77 – 93) i układów zbiorowych (art. 238 – 241).

¹⁰⁶ Proste obliczenia wskazują, że pracownik zarabiający 1000 zł, płaci na ubezpieczenie emerytalne 19,52 proc., na ubezpieczenia rentowe – 13 proc., na ubezpieczenie chorobowe – 2,45 proc. Z pozostałej kwoty płaci na Fundusz Pracy 2,45 proc., na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych – 0,15 proc., na ubezpieczenia zdrowotne – 0,25 pro., na ubezpieczenia wypadkowe - od 0,97 proc. do 3,86 proc. Ten dochód opodatkowany jest podatkiem dochodowym na poziomie 19 proc. Zatem pracownikowi pozostaje do dyspozycji 495, 80 zł pod warunkiem, że nie płaci żadnych podatków lokalnych. M. Zieliński, *Naród dżentelmenów*, *Wprost* 20 lipca 2003 r.

¹⁰⁷ J. Winiecki, *Kilka zagadek ekonomii transformacji*, *Roczniki Kolegium Nauk Ekonomicznych*, Szkoła Główna Handlowa, zeszyt nr 9/2001

¹⁰⁸ *Ustawa o kształtowaniu ustroju rolnego* z 11 kwietnia 2003 r., Dz. U. nr 03. 64.592.

art. 6, właściwe miejsce zamieszkania – art. 7). Należy jedynie mieć nadzieję, że ten wstydlivy cywilizacyjnie bubel regulacyjny zostanie na tyle szybko usunięty, że nie zdoła narobić szkód trudnych do naprawienia. Tymczasem nawet załączki rynku w rolnictwie zostały zamrożone, gdyż system cen gwarantowanych, zobowiązanie agencji rządowych do skupu płodów rolnych, dofinansowanie do ich eksportu i magazynowania, system emerytalny w rolnictwie, będący właściwie systemem zapomóg skutecznie blokują jego restrukturyzację opartą na efektywności.

W myśl postanowień Traktatu Rzymskiego celem Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej było utworzenie zintegrowanego rynku opartego na swobodzie przepływu towarów, usług, kapitału i osób między krajami członkowskimi i ustanowienia jednakowych zasad polityki handlowej wobec krajów trzecich.

W przypadku **swobody przepływu towarów** (bez kontroli granicznych i dzięki usunięciu barier na rynkach krajów Unii) do chwili obecnej istnieje szereg wyjątków stosowania posunięć restrykcyjnych nie tylko o charakterze pozaekonomicznym (ochrona dziedzictwa narodowego, ochrona moralności publicznej, ochrona zdrowia i bezpieczeństwa publicznego itp.), lecz także własności przemysłowej lub handlowej. Były one niejednokrotnie wykorzystywane przez kraje członkowskie do protekcji rynku krajowego, gdy względy koniunkturalne zagrażały stabilizacji i pogorszeniu położenia rynkowego podmiotów narodowych. W celu zapobieżenia łamania przyjętych zasad Rada Europejska w 1998 r. zidentyfikowała bariery, w dalszym ciągu zakłócające działanie tej wolności i powodujące straty dla podmiotów rynkowych oraz zobligowała odpowiednie organy do ich usunięcia łącznie z określeniem sankcji za niedostosowanie się. Chodzi tu głównie o¹⁰⁹:

- harmonizację techniczną i normalizację towarów, a także nadzór rynku w kontekście spełnienia przez wyroby zasadniczych i obowiązkowych wymogów w tym zakresie, co ma być głównie traktowane jako instrument ochrony uczestników rynku przed nieuczciwą konkurencją;
- harmonizację podatków pośrednich (w tym przede wszystkim VAT-u i akcyzy), rozumianą jako zasadę niedyskryminacyjnego obciążenia podatkami towarów krajowych i zagranicznych oraz zwolnienia z podatku towarów w kraju eksportera a obciążania ich w kraju importera.

Ze względu na rozbieżność fiskalnych interesów narodowych ciągle nie udało się uzgodnić ani jednolitych stawek VAT-u, ani akcyzy; funkcjonuje jedynie stawka minimalna VAT-u (15%), a akcyzę można stosować w odniesieniu do innych produktów niż ustalono na szczeblu Wspólnoty, pod warunkiem, że nie będzie dyskryminowała towarów z innych krajów członkowskich.

Pobór podatków w kraju importera (szczególnie w przypadku VAT-u) świadczy o braku jednolitego rynku i zaniżania efektu kreacji eksportu, gdyż towar jest inaczej obciążony w kraju

¹⁰⁹ Zob. szerzej: E. Synowiec, *Swoboda przepływu towarów w: Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2001, s. 121 – 134.

pochodzenia i w kraju zbytu. Ponadto stanowi zazwyczaj przesłankę do okazji do przestępstw podatkowych dotyczących zwrotu podatku od wartości dodanej w eksporcie i podnosi koszty transakcyjne funkcjonowania rynku.

Swoboda świadczenia usług na rynku unijnym oznacza możliwość dokonania czynności w ramach procesu gospodarczego, dlatego usuwanie barier polega na znoszeniu zakazów i ograniczeń w wykonywaniu usług przez podmioty zagraniczne oraz eliminowaniu różnic w wymogach stawianych usługodawcom bez względu na kraj pochodzenia. Niemniej istotna dla jednolitego rynku usług jest konieczność ujednoczenia reguł funkcjonowania tego rynku, sprowadzająca się do ustalenia minimalnych wspólnych parametrów, standardów świadczenia usług, harmonizacji podstawowych przepisów, wprowadzaniu i interpretacji reguł wzajemnego uznawania¹¹⁰. Wykształcenie się wspólnego i jednolitego rynku wymaga stworzenia warunków oddziałujących zarówno na stronę popytową, jak i podażową. Jest to ważne na takich rynkach jak transport (zwłaszcza kolejowy i lotniczy), telekomunikacja (jeden operator), dostawy gazu i energii, gdzie istnieją przedsiębiorstwa monopole i liberalizacja rynku dotyczy dostępu do niego w jednakowym stopniu zarówno podmiotów krajowych, jak i zagranicznych. Gdy wybór usługodawcy jest utrudniony niezbędnością kapitałochłonnej infrastruktury (np. w monopolach naturalnych), to dodatkowym elementem jest stworzenie warunków wyboru przez usługobiorcę zgodnie z jego preferencjami bez względu na właściciela infrastruktury. Dochodzi tu problem oddzielenia swobody świadczenia usługi od regulacji dotyczącej utrzymania tej infrastruktury. Dorobek prawny Wspólnoty w zakresie zapewnienia konkurencji na rynku usług jest doniosły, lecz trzeba zdawać sobie sprawę, że liczba uregulowań często świadczy o stopniu skomplikowania zjawisk stojących na drodze do liberalizacji danego rynku i powiązaniu z innymi rodzajami rynku (np. usługi finansowe typu bankowość, obrót papierami wartościowymi i ubezpieczenia wymagają harmonizacji z uwolnieniem rynku kapitałowego).

Swoboda przepływu kapitału odnosi się do form i warunków prowadzenia działalności gospodarczej i oznacza swobodę eksportu i importu kapitału w różnych jego formach (inwestycje bezpośrednie, obrót papierami wartościowymi, zakup nieruchomości, prowadzenie rachunków bankowych)¹¹¹. Wieloaspektowe powiązanie tego rynku z rynkiem dóbr gotowych, usług i rynkiem pracy, warunkujące realizację deklarowanych wolności wywiera w rezultacie silny wpływ na koniunkturę gospodarczą kraju, czyli powstanie wspólnego i jednolitego rynku kapitałowego oznacza utratę narodowej kontroli nad przebiegiem podstawowych realnych i pieniężnych procesów makroekonomicznych. Pomimo tego, Wspólnota formalnie zliberalizowała rynek kapitałowy w 1994

¹¹⁰ J. Pietras, *Swoboda świadczenia usług, Ibidem*, s. 137.

¹¹¹ E. Kawecka – Wyrzykowska, *Swoboda przepływu kapitału, Ibidem*, s. 144.

roku, chociaż kraje członkowskie zachowały prawo do zastosowania w ograniczonym czasie instrumentów ochronnych w przypadku zakłóceń destabilizujących rynek kapitałowy (np. przepływ kapitału zakłócający realizację ich polityki pieniężnej).

Swoboda przepływu osób dotyczy zniesienia przeszkód w podróżowaniu, osiedlaniu się, podejmowaniu nauki i pracy (odnosi się do wykonywania tych samych czynności w ramach umów o pracę poza zatrudnieniem w sektorze publicznym), stanowiąc w istocie wyraz wolności obywatelskich na terytorium Unii. Kraje członkowskie zachowały kompetencje i własne przepisy prawa w zakresie ustalania dostępu do swego rynku dla pracowników z krajów trzecich¹¹². Implementacja tej wolności wymagała harmonizacji polityki społecznej w zakresie zapewnienia właściwego poziomu ochrony, uzgodnień między pracodawcą i pracobiorcą, rozwoju zasobów ludzkich w kontekście utrzymania wysokiego poziomu zatrudnienia i zwalczania bezrobocia.

Realizacja tej swobody łącznie z zapewnieniem ujednoliconych wymogów polityki społecznej w zasadzie nie koliduje z zapewnieniem możliwości tworzenia i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, a w odniesieniu do przemieszczających się osób samozatrudnionych i ich rodzin uwarunkowana jest uregulowaniem kwestii społecznych. W praktyce – podobnie jak w wypadku pozostałych swobód – zanotowano wiele przykładów nierównego traktowania obywateli przybywających z innych krajów, które wynikały z różnic podatkowych, systemach zabezpieczenia socjalnego oraz trudności w egzekwowaniu uznawania kwalifikacji zawodowych. Badania dotyczące migracji osób w UE wskazują, że od 1992 roku notuje się gwałtowną tendencję spadkową odnośnie do przemieszczających się zasobów pracy. Wiąże się to zapewne ze spadkiem zapotrzebowania na niewykwalifikowaną pracę wskutek przechodzenia na pracooszczędne technologie w nowoczesnych dziedzinach działalności. Nasuwa się wniosek, że obecnie bardziej niż od wolności przepływu zasobów pracy, efektywność jednolitego rynku unijnego zależy od uelastyczenia mechanizmu rynkowego na przeregulowanym rynku pracy. Zwolnienie blokad po stronie podaży pracy w związku z nadmierną ochroną socjalną warunkuje zapewnienie wolności działalności gospodarczej i równoległe podniesienie wskaźnika aktywności zawodowej (obniżenie bezrobocia).

Każda z wolności zawiera w sobie inną treść ekonomiczną; razem wzięte powinny stanowić elementy komplementarne mechanizmu rynkowego. Jednak granice między wyszczególnionymi swobodami nie do końca zostały doprecyzowane, więc w praktyce przybierają niekiedy umowny charakter (w przepisach prawnych formy organizacyjne decydują o rodzaju działalności przypisanej do poszczególnych wolności). Ponieważ gospodarka stanowi jeden organizm, to brak zharmonizowania w jakiejś sferze prędzej lub później powoduje negatywne skutki w innych sferach

¹¹² E. Synowiec, *Swoboda przepływu osób*, *Ibidem*, s. 148 - 153.

(np. nie opracowany system opodatkowania dochodów z kapitału krępuje swobodę przepływu kapitału). Niekiedy ograniczenie swobody wynika z przesłanek pozaekonomicznych (np. bariery w przepływie osób mogą mieć swoje źródło w walce z międzynarodową przestępczością lub zapewnieniu bezpieczeństwa kraju); ich likwidacja wymaga przeniesienia barier na zewnątrz, co nie zawsze jest równoznaczne z geograficznymi granicami Unii, ale zawsze oznacza poleganie na instytucjach państwowych krajów członkowskich i wzajemnym zaufaniu.

Deklarowane w Unii Europejskiej zasady czterech wolności rynkowych, choć nie tworzą jeszcze w pełni jednolitego rynku (wprowadzono zasady, lecz nie zapewniono w praktyce ich bezwarunkowego egzekwowania), to łącznie z przeciwdziałaniem monopolom oraz ograniczaniem subsydiowania działalności gospodarczej stanowią wyraźnie wytyczony kierunek wymuszania efektywności przez mechanizm rynkowy.

Zasady funkcjonowania rynku zarówno w UE, jak i w Polsce wskazują, że największa ingerencja instytucjonalno – regulacyjna występuje w rolnictwie i na rynku pracy. Stosowanie skomplikowanych narzędzi wspólnej polityki rolnej i ochrona nadmiernych praw pracowniczych w dłuższym okresie jest niezwykle kosztowna i pozostaje w sprzeczności z determinantami rozwoju.

Spółeczeństwo polskie nie wykształciło w sobie jeszcze orientacji pro - rynkowej, gdyż swoje losy wiąże z instytucjami publicznymi i ich skutecznością, a z nie własną przedsiębiorczością. Jak wskazują badania ponad 60% społeczeństwa jest skłonne w większym stopniu popierać wydatki budżetu na cele społeczne niż na rozwój. W rezultacie subwencje, dopłaty i różnorodne transfery na rzecz różnych grup społecznych stają się głównym motywem aktywności, a stopień ich zaspokojenia – czynnikiem decydującym o preferencjach politycznych i wynikach wyborów¹¹³.

Aktualnie rynek w Polsce można określić jako kombinację kapitalizmu państwowego zarówno w sferze regulacji, jak i realnej (wiara w onnipotencję państwa jako regulatora rzeczywistości gospodarczej, niechęć do prywatyzacji własności państwowej i w związku z tym utrzymywanie sektorów schyłkowych, czyli trwanie przy przestarzałej strukturze gospodarczej) oraz, przebijających się z trudem, elementów gospodarki rynkowej (stworzenie „dziurawych” fundamentów). Determinanty efektywności rynku posiadają na tyle silne blokady systemowe i jemu pochodne (np. korupcjogenność, krótkookresowa racjonalność, brak wiary w służebne wobec społeczeństwa funkcje państwa), że nie wyzwalają aktywności gospodarczej, zdolnej do zbudowania nowoczesnej gospodarki. Innymi słowy, najbardziej zaawansowany jest proces deregulacji rynku (wycofanie się państwa szczególnie z rynku dóbr gotowych i rynku finansowego), prywatyzacja postępuje coraz wolniej, a najwolniej rozwijają się instytucje rynkowe. One, a właściwie ich brak, w

¹¹³ Por. W. Wilczyński, *Hybryda polska*, *Wprost* z 22 czerwca 2003 r.

największym stopniu nie pozwalają korzystać gospodarce z efektywności rynku. Stworzenie instytucji sprzyjających kreowaniu ładu właściwego gospodarce rynkowej uwolniłoby państwo (rząd) z rozwiązywania wielu doraźnych konfliktów i skierowałoby trud na zabezpieczenie długookresowych warunków rozwoju.

Bibliografia

1. E.H. Chamberlain, *The Theory of Monopolistic Competition*, 1933; G. Stigler, *Organization of Industry*, 1968
2. C. Chiang, *Elementy dynamicznej optymalizacji*, Warszawa 2002.
3. W. Kiwak, *Własność i jej rola w tworzeniu ładu społecznego*, w: *Nieefektywność rynku Teoria i praktyka*, Wyd. UG, Gdańsk 2003.
4. *Kodeks pracy*, Ustawa z 26 czerwca 1974 z późniejszymi nowelizacjami
5. M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001
6. *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2001
7. *Ustawa prawo działalności gospodarczej z 19 listopada 1999 r.*, Dz. U. 99.101.1178 z 17 grudnia 1999 r.
8. *Ustawa o kształtowaniu ustroju rolnego z 11 kwietnia 2003 r.*, Dz. U. nr 03. 64.592
9. *Ustawa o finansowym wspieraniu inwestycji*, Dz. U. 02.41.363. z dnia 19 kwietnia 2002 r.
10. *Ustawa o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców*, Dz. U. 02.141.1177 z 5 września 2002 r.
11. W. Wilczyński, *Hybryda polska*, *Wprost* z 22 czerwca 2003 r
12. J. Winiecki, *Kilka zagadek ekonomii transformacji*, *Roczniki Kolegium Nauk Ekonomicznych*, Szkoła Główna Handlowa, zeszyt nr 9/2001
13. W. Wrzosek, *Funkcjonowanie rynku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998
14. M. Zieliński, *Naród dżentelmenów*, *Wprost* 20 lipca 2003 r.

Stanisław Karnowski
Studium Doktoranckie
Uniwersytet Gdański

JAK MIERZYĆ MONOPOL – PRZEGLĄD MIAR KONCENTRACJI RYNKU

Wprowadzenie

Transformacja polskiej gospodarki, jaka dokonała się w ostatnich dwunastu latach, wpłynęła na likwidację funkcjonującego monopolu państwowego (nierynkowego), będącego spuścizną poprzedniego systemu polityczno-gospodarczego. Jednak trwający w tym okresie proces demonopolizacji nie objął całości gospodarki, pozostają jeszcze sektory, na których z różnych przyczyn, mimo szeroko zakrojonej interwencji państwa, nie działają w pełni mechanizmy rynkowe (np. energetyka, telekomunikacja, publiczny transport szynowy, wielka chemia). Z drugiej zaś strony dynamiczny rozwój gospodarki wolnorynkowej wpłynął na kształtowanie się monopolii rynkowych, powstałych na ogół w wyniku procesu fuzji i przejęć. Obecnie funkcjonują w polskiej gospodarce monopole będące wynikiem swoistego rodzaju zaszczości systemowej, jak i monopole powstałe w okresie funkcjonowania gospodarki rynkowej.

Monopol jest niepożądaną strukturą rynkową, bowiem dzięki swojej wyłączności posiada siłę rynkową, jest w stanie samodzielnie wpływać na procesy rynkowe, ustala ceny monopolowe nie podlegające konkurencji, a koszty jego funkcjonowania są wyższe niż koszty funkcjonowania przedsiębiorstw reprezentujących inne struktury rynkowe¹¹⁴. Strata dobrobytu z tytułu funkcjonowania monopolii jest szacowana w przedziale od 0,1% do 7% Produktu Narodowego Brutto.

Informacja o stopniu monopolizacji rynku wpływa na ochronę konkurencji i regulację monopolii naturalnych (zwłaszcza gdy istnieje konieczność ingerencji administracyjnej w funkcjonujący mechanizm rynkowy), a także determinuje politykę przemysłową. Z drugiej strony informacja taka jest przydatna przedsiębiorcom w procesie zarządzania przedsiębiorstwem, którzy

¹¹⁴ Za F.M. Schererem przyjęto definicję struktury rynku jako zbioru cech charakteryzujących rynek takich jak: ilość i rozkład sprzedających i kupujących, stopień fizycznego lub subiektywnego różnicowania między konkurującymi ze sobą produktem, obecność lub nieobecność barier wejścia dla nowych firm, stosunek kosztów zmiennych do kosztów stałych w krótkim okresie, stopień powiązania ze sobą firm, geograficzne rozproszenie lub koncentrację kupujących i sprzedających - szerzej na temat definicji struktury patrz: F. M. Scherer, „*Industrial market structure and economic performance*”, Rand McNally College Publishing Company, Chicago 1980, s. 56.

powinni wiedzieć, z jaką strukturą rynkową mają do czynienia, łatwiej jest bowiem realizować cele i strategię rynkowe w sytuacji, gdy jest się jedynym dostawcą produktów i usług, a znacznie trudniej, gdy otaczająca konkurencja jest bardzo silna.

Wstępna analiza struktury rynku nie zawsze pozwala określić rodzaj struktury rynkowej, w ramach której funkcjonuje przedsiębiorstwo (konkurencja monopolistyczna, czy też czysty monopol) i stopnia koncentracji produkcji, czy sprzedaży poszczególnych rynków. Teoria ekonomii wypracowała szereg instrumentów i narzędzi pozwalających dokonać oceny struktury rynku. Brak jest jednak jednego w pełni uniwersalnego i idealnego miernika, który pozwoli jednoznacznie stwierdzić, czy na danym rynku funkcjonuje monopol, czy też pewna odmiana konkurencji i jaka jest koncentracja produkcji lub sprzedaży na tym rynku¹¹⁵. Stosunkowo duża liczba mierników struktury rynku wypracowana przez ekonomistów, może powodować trudności w wyborze właściwego miernika do konkretnych badań służących ocenie struktury rynku. Dlatego też niniejszy artykuł ma na celu przedstawienie wybranych miar koncentracji rynku pod względem ich zastosowania w kompleksowych badaniach nad koncentracją rynkową.

Rodzaje mierników struktury

Za B. Wyżnikiewiczem, biorąc pod uwagę kryterium adekwatności konstrukcji mierników w stosunku do badań natury konkretnego zjawiska lub procesu, mierniki struktury rynku należy podzielić na:

- mierniki charakteryzujące strukturę (mierniki koncentracji podaży),
- mierniki porównujące struktury,
- mierniki badające intensywność zmian strukturalnych¹¹⁶.

Spośród powyższych mierników do oceny struktury rynkowej w ujęciu statycznym służą mierniki charakteryzujące pojedynczą strukturę (mierniki koncentracji), stanowiące przedmiot niniejszego artykułu oraz mierniki porównujące struktury w danym okresie, wykorzystywane do badań porównawczych struktur rynkowych utworzonych niezależnie od siebie, tj. sytuacji gdy jedna struktura nie powstała z drugiej, np. porównanie rynku danego dobra w Polsce i innym państwie w

¹¹⁵ Próby skonstruowania jednego wspólnego miernika koncentracji rynkowej dokonał W. Fellner, który stworzył syntetyczny miernik koncentracji, na który składała się liczba wyrażająca udział największego przedsiębiorstwa w branży, liczba przedsiębiorstw w branży, których udziały są większe niż pewna przyjęta wielkość oraz cyfra obrazująca wspólny udział tych przedsiębiorstw w branży - na podstawie M. Szymura – Tyc, „*Gdzie się zaczyna monopol i jak go mierzyć*”, *Przedsiębiorstwo i Rynek*, Nr 3-4/1986.

¹¹⁶ B. Wyżnikiewicz, „*Zmiany strukturalne w gospodarce. Prawidłowości i ograniczenia*”, PWE, Warszawa 1987, s. 51.

danym okresie¹¹⁷. Natomiast do oceny struktury rynku w ujęciu dynamicznym służą mierniki badające intensywność zmian strukturalnych w dwóch różnych okresach, np. zmiany na rynku dóbr w konkretnych latach. Do tego rodzaju badań służyć mogą również mierniki koncentracji wyliczone na koniec poszczególnych okresów, a bezpośrednio ich porównanie pozwala na sformułowanie wniosków odnośnie zmian w danej strukturze rynku. Z badaniami nad intensywnością zmian strukturalnych wiążą się badania nad przyczynami koncentracji rynku, dokonywane w formie długookresowego modelu ekonometrycznego o charakterze liniowym. W modelu tym zmienną objaśnianą jest koncentracja rynku a zmiennymi objaśniającymi: rozmiar rynku, minimalna efektywna skala produkcji, początkowe wymogi kapitałowe, badania naukowe w zakresie rozwoju (R&D) oraz fuzje i przejęcia¹¹⁸.

Stopień monopolizacji rynku pozwalają również określić mierniki oparte na innych parametrach rynku, niż udziały reprezentantów przedsiębiorstw, a które podobnie jak mierniki koncentracji podaży, pozwalają mierzyć przyczyny monopolizacji rynku lub wyodrębnić skutki jej wykorzystania.

Cel pomiaru – przyczyna monopolizacji lub wykorzystanie siły monopolowej - pozwala dokonać odrębnego podziału mierników monopolizacji na:

1. mierniki **stopnia monopolizacji** rynku, do których należy zaliczyć:

- mierniki koncentracji podaży, oparte na udziałach przedsiębiorstw w rynku,
- mierniki warunków dostępu do rynku,
- mierniki oparte na elastyczności cenowej lub mieszanej popytu.

2. mierniki stopnia **wykorzystania siły monopolowej**, do których należą przede wszystkim mierniki zyskowności rynku.

¹¹⁷ Szerzej na temat metod mierzenia intensywności zmian w czasie i oceny podobieństwa struktur produkcji w różnych krajach [w:] W. Borysiuk, „Metody badania struktury przemysłowej” [w:] „Struktura produkcji przemysłowej. Metody badania i kierunki zmian”, pod redakcją J. Lisikiewicza, Warszawa 1977, s. 65 i następne.

¹¹⁸ Szerzej na temat analizy zmian w koncentracji przemysłowej przy użyciu modeli ekonometrycznych [w:] K. Amess, A. Gourlay, „The dynamics of UK industrial concentration, 1993 – 1997”, www.lboro.ac.uk/deartment/ec/Dept%/20research%20papers/paper2001100-18/erpo-18.html - data wydruku 2003-08-17 oraz B. Roberts „Transition and changes in industrial concentration in Poland”, www.le.ac.uk/economics/research/RePEe/Lecees/cees98-4.pdf - data wydruku 2003-08-17.

Mierniki koncentracji podaży

Proces koncentracji w gospodarce określa się jako narastanie przewagi ilościowej danej grupy w całej populacji jednostek składających się na określoną zbiorowość¹¹⁹. Natomiast koncentrację traktowaną jako stan rynku, definiuje się jako kontrolę dużej części agregatu zasobów ekonomicznych lub działalności gospodarczej przez niewielką część kontrolujących je jednostek (koncentracja względna), bądź jako kontrolę dużej części tych agregatów przez niewielką absolutną liczbę jednostek, które kontrolują ten agregat lub działalność (koncentracja absolutna)¹²⁰. Z kolei z punktu widzenia nauk statystycznych, koncentrację definiuje się jako nierównomierny podział ogólnej sumy wartości cech pomiędzy poszczególne jednostki zbiorowości statystycznej¹²¹. W przypadku pełnej koncentracji jedna jednostka liczebności posiada całość ogólnej sumy wartości cechy.

Wyodrębnia się trzy zasadnicze przyczyny koncentracji przemysłowej: korzyści skali, konkurencję rynkową oraz fuzje poziome przedsiębiorstw wytwarzających jednorodne dobro¹²². W zależności od ujęcia rynku, definiowanego jako proces zachodzący między uczestnikami tylko jednego państwa (rynek zamknięty), czy też jako proces zachodzący między uczestnikami różnych państw (rynek otwarty), koncentracja może dotyczyć produkcji krajowej lub całej sprzedaży (produkcji krajowej łącznie z importem). Należy zauważyć, iż oprócz koncentracji produkcji i koncentracji sprzedaży (rynkowej), coraz częściej występuje koncentracja organizacyjna, w ramach której w ręku jednego przedsiębiorcy znajduje się produkcja, jej finansowanie oraz prowadzenie badań naukowych. Koncentracja organizacyjna jest charakterystyczna przede wszystkim dla dużych firm globalnych.

Trwały i systematyczny proces koncentracji (zarówno produkcji, jak i sprzedaży) prowadzi w perspektywie do powstania monopolu przedsiębiorcy tylko wówczas, gdy osiągnie on wyłączność w produkcji określonych dóbr. Tak więc skrajną postacią koncentracji przemysłowej jest monopolizacja lub oligopolizacja rynku.

Najprostszą miarą koncentracji, od której zawsze należałoby rozpocząć analizę struktury rynku, jest **liczba przedsiębiorstw** działających na danym rynku. Informuje ona o skrajnej koncentracji rynkowej w przypadku, gdy na rynku działa jedno przedsiębiorstwo, natomiast nie

¹¹⁹ „Koncentracja produkcji i zachowania rynkowe przedsiębiorstw” praca zbiorowa pod redakcją naukową A. Sosnowskiej, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2002, s. 11.

¹²⁰ J. S. Bain, „Industrial organization”, John Wiley & Sons, Inc, New York 1968, s. 78.

¹²¹ S. Ostasiewicz, Z. Rusnak, U. Siedlecka, „Statystyka. Elementy teorii i zadania”, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1995, s. 75.

¹²² T. W. Gilligan, „Industrial concentration”, <http://www.econlib.org/library/Enc/IndustrialConcentration.html> - data wydruku 2003-06-12

przekazuje żadnej wartościowej informacji w przypadku występowania na rynku większej liczby przedsiębiorstw, gdyż kilka z nich może mieć wysoki udział w rynku.

Kolejną miarą koncentracji rynkowej jest wskaźnik udziału (struktury) względem rozpatrywanej cechy określającej skalę działania poszczególnych podmiotów, który wyraża się następującym wzorem:

$$u_i = \frac{S_i}{S}$$

gdzie: u_i - wskaźnik udziału (struktury) względem rozpatrywanej cechy,
 S_i - wartość badanej cechy w i - tym z n podmiotów,
 S - łączna wartość cech u wszystkich przedsiębiorstwach branży.

Cechą, która może odzwierciedlać skalę działania przedsiębiorstw jest wielkość sprzedaży, produkcji lub poziom przychodów w stosunku do ogółu sprzedaży, produkcji i przychodów. W niektórych branżach badaną cechą jest liczba zatrudnionych (usługi porad prawnych lub usługi audytorskie), wartość aktywów (przemysł ciężki) lub inne parametry jednoznacznie opisujące pozycję przedsiębiorstwa na danym rynku, pod warunkiem, że parametry te określają jego wielkość i siłę.

Na podstawie wskaźników udziału przedsiębiorstw w rynku możliwe jest określenie stopnia koncentracji danego rynku, przy wykorzystaniu szeregu metod. Biorąc pod uwagę ich charakter, miary koncentracji dzieli się na następujące grupy:

- miary specjalne koncentracji,
- miary entropii (dekoncentracji),
- miary oparte na krzywej koncentracji, w tym na krzywej koncentracji Lorenza,
- miary oparte o tradycyjne narzędzia statystyki opisowej¹²³.

Miary specjalne koncentracji

Podstawową i najczęściej stosowaną w analizie koncentracji rynku miarą specjalną jest **wskaźnik Herfindahla-Hirschmana (HHI)**. Wskaźnik ten równy jest sumie kwadratów udziałów rynkowych wszystkich firm działających na danym rynku lub gałęzi, co obrazuje poniższe równanie:

$$HHI = \sum_{i=1}^N u_i^2 \quad <0,10.000>$$

gdzie: u_i - udział w rynku i - tego przedsiębiorstwa wyrażony w %.

¹²³ K. Jackowicz, O. Kowalewski, „Koncentracja działalności sektora bankowego w Polsce w latach 1994 – 2000”, www.nbp.gov.pl – data wydruku 2003-06-12.

HHI może osiągnąć wartości w przedziale zamkniętym od 0 dla rynku konkurencyjnego, na którym działa nieskończenie wiele przedsiębiorstw, do 10.000 dla czystego monopolu¹²⁴. W ocenie instytucji ochrony konkurencji wykorzystujących ten miernik koncentracji (np. Ministerstwa Sprawiedliwości Stanów Zjednoczonych) powinien kształtować się on na poziomie niższym niż 1.000. Jeżeli jego wartość kształtuje się w przedziale od 1000 do 1800, to występuje umiarkowana koncentracja, a jeżeli przekracza poziom 1800 to występuje silna koncentracja¹²⁵. W badaniach koncentracji przemysłu przyjmuje się na ogół, że wysoka koncentracja występuje wówczas, gdy HHI jest wyższy od 2500. Szczegółnej analizie podlega kształtowanie się przedmiotowego wskaźnika podczas badania skutków ekonomicznych fuzji i przejęć. Jeżeli fuzja lub przejęcie powoduje, że na rynku umiarkowanie skoncentrowanym HHI wzrośnie o 100 punktów bazowych, a na rynku silnie skoncentrowanym o 50 lub też nastąpi zmiana wskaźnika HHI o odpowiednio 50 i 25 w sytuacji, gdy w ostatnich trzech latach nastąpiła łączna zmiana HHI o odpowiednio 100 i 50, to fuzja, czy przejęcie będzie niekorzystne dla procesów konkurencji i wówczas możliwa jest ingerencja władz antytrustowych. Przedstawiony wskaźnik wydaje się być uniwersalną miarą koncentracji rynkowej, gdyż uwzględnia on udziały wszystkich firm w rynku a nie tylko największych przedsiębiorstw. Jednak jest to zarazem jego wada, gdyż do jego wyliczenia konieczne jest uzyskanie informacji na temat udziałów rynkowych wszystkich przedsiębiorstw. Wskaźnik ten może być wykorzystywany w analizie rynków, dla których dane o najmniejszych podmiotach są niedokładne, gdyż wówczas tworzy się jedną grupę.

Popularność wskaźnika HHI spowodowała, iż na jego założeniach metodologicznych skonstruowano kilka innych wskaźników¹²⁶. Jednym z nich jest wskaźnik Hannah – Kaya, zwany również uogólnionym wskaźnikiem HHI¹²⁷. Wskaźnik ten zakłada swobodny dobór potęgi udziałów poszczególnych przedsiębiorstw w rynku, która zwykle mieści się w przedziale od 1,5 do 2,5.

Miary entropii

Miarą, która służy do oceny koncentracji biorąc pod uwagę stopień rozproszenia udziałów rynkowych przedsiębiorstw, jest tzw. **miara entropii (rozproszenia)**. Miara ta jest odwrotnością

¹²⁴ Udziały przedsiębiorstw w rynku mogą być wyrażane w formie udziałów dziesiętnych a nie procentowych i wówczas miara HHI będzie zawierać się w przedziale $<0,1>$.

¹²⁵ Horizontal Merger Guidelines, 1997, U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, http://www.usdoj.gov/atr/public/guidelines/horiz_book/15.html - data wydruku: 2003-07-08.

¹²⁶ Innym uogólnionym wskaźnikiem HHI jest miara Daviesa, która oprócz udziałów przedsiębiorstw uwzględnia również liczbę przedsiębiorstw działających na rynku.

¹²⁷ L. Hannah, J.A. Kay, „*Concentration in modern industry*”, Macmillan Press Ltd, London 1977, s. 55.

koncentracji i można ją określić jako miarę dekoncentracji rynku. Wzór matematyczny jest następujący¹²⁸:

$$E = \sum_{i=1}^N u_i^2 \log_2(1/u_i) \quad \langle 0, \log n \rangle$$

gdzie: E - miara entropii,

u_i - udział w rynku i - tego przedsiębiorstwa.

Wskaźnik ten przyjmuje wartość zero dla czystego monopolu ($\Rightarrow E=0$ wówczas, gdy $\log u_i=0$, co jest spełnione dla $u_i=1$) oraz rośnie nieliniowo, jeżeli liczba firm działających na rynku wzrośnie. Dla danej liczby firm działających na rynku wartość tego współczynnika rośnie wraz ze wzrostem udziału w rynku. Tym samym rynek cechuje się rozproszeniem, gdy wartość tego wskaźnika przybiera wielkość różną od zera. Doskonałym rozproszeniem cechuje się rynek, dla którego współczynnik entropii będzie równy $\log n$. Współczynnik entropii interpretuje się jako miernik stopnia niepewności rynku, mający swoje źródło w istnieniu konkurentów. Im większa jest wartość tego współczynnika tym większa niepewność przedsiębiorstwa odnośnie możliwości przyciągnięcia klienta.

Pewną modyfikację wskaźnika entropii stanowi tzw. wystandaryzowany (relatywny) wskaźnik entropii (WE), który jest ilorazem wskaźnika entropii oraz jego wartości maksymalnej, czyli $\log n$.

Matematyczna postać relatywnego wskaźnika entropii przedstawia się następująco:

$$WE = \frac{E}{\log n} \quad \boxed{\langle 0,1 \rangle}$$

Wskaźnik WE przyjmuje wartości z przedziału zamkniętego od zera dla pełnej koncentracji, do jedności w przypadku równomiernego rozkładu udziałów pomiędzy poszczególne przedsiębiorstwa.

Miary oparte na krzywej koncentracji

Krzywa koncentracji jest krzywą powstałą z połączenia punktów o współrzędnych odpowiadających kolejnemu numerowi podmiotu w uporządkowanym zbiorze podmiotów według malejącego ich udziału w rynku (oś odciętych) oraz skumulowanego udziału danego podmiotu w rynku oraz podmiotów o wyższych udziałach (oś rzędnych).

¹²⁸ M. Szymura – Tyc, „Gdzie się zaczyna monopol i jak go mierzyć”, op. cit.

Przy wykorzystaniu krzywej koncentracji wyliczany jest przede wszystkim współczynnik koncentracji „n” firm, średnia wartość krzywej koncentracji „n” firm oraz wskaźnik Rosenblutha, określany również w literaturze jako wskaźnik Halla-Tidemana¹²⁹.

Wskaźnik koncentracji „n” firm (CR_n – liczba przedsiębiorstw - concentration ratio), zwany również wskaźnikiem dyskretnym koncentracji, liczony jest na ogół jako odsetek udziału w rynku dla 4/8/20/50/ największych firm działających na danym rynku i tym samym jest względnym udziałem „n” firm w rynku¹³⁰. Wartość współczynnika CR_n może być odczytana bezpośrednio z krzywej koncentracji (wyrażona w procentach wartość skumulowanego udziału dla n-tego przedsiębiorstwa) lub może być każdorazowo wyliczana dla dowolnej liczby „n” firm. Organy kontrolujące koncentrację poszczególnych rynków wyznaczają partykularne wskaźniki CR_n , gdzie „n” na ogół przyjmuje wartość od 3 do 10, natomiast w przypadku analizy koncentracji całej gospodarki przyjmuje wartość 50, 100, 150 i 200. Im wyższa wartość wskaźnika koncentracji, tym silniejsze jest zdominowanie rynku przez niewielką liczbę przedsiębiorstw. Za konkurencyjny można uznać rynek dla którego CR_4 jest mniejsze od 40%, co oznacza, iż największe cztery przedsiębiorstwa mają udział rynkowy nie wyższy niż 40%. Konkurencja monopolistyczna występuje wówczas, gdy CR_4 mieści się w przedziale od 40% do 60%, a oligopol, gdy $CR_4 > 60%$ ¹³¹. W przypadku, gdy udział jednego przedsiębiorstwa przekracza 90% prawdopodobnie występuje czysty monopol. Analizując kształtowanie się wskaźnika koncentracji rynku „n” przedsiębiorstw wydaje się, iż niepożądanym zjawiskiem jest jego wartość dla czterech firm wyższa niż 50%, a dla ośmiu największych firm wyższa niż 70%. Wskaźnik CR_n jest łatwy do wyliczenia, nie wymaga pozyskiwania złożonych danych i jest prosty w interpretacji, co przesądza o jego dużej popularności. Nie jest miarą idealną, gdyż pokazuje przewagę tylko największych przedsiębiorstw, nie pozwala dokonywać analizy dynamiki zmian w strukturze przedsiębiorstw wynikającej z wchodzenia nowych przedsiębiorstw na rynek, nie odzwierciedla procesu ekspansji korporacji ponadnarodowych, efektów globalizacji oraz aliansów strategicznych, jest również wrażliwy na zakres definicyjny rynku.

Powyższe ogólne założenia metodologiczne związane z miernikiem CR_n powinny zostać uzupełnione o stwierdzenie, że w warunkach gospodarki zamkniętej udział w rynku 4/8/20/50 największych firm działających na rynku liczony jest na ogół na podstawie produkcji danego dobra równej jego sprzedaży w ujęciu ilościowym lub w ujęciu uzyskiwanych przychodów. Natomiast w przypadku gospodarki otwartej prosta formuła odsetka udziału w rynku 4/8/20/50/ największych

¹²⁹ Szerzej na temat wskaźnika Rosenblutha [w:] B. Wyżnikiewicz, „Zmiany strukturalne w gospodarce”, op. cit., s. 61.

¹³⁰ M. Rainelli, „*Ekonomia przemysłowa*”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 101.

¹³¹ W. Samuelson, S. Marks, „*Ekonomia menedżerska*”, PWE, Warszawa 1998, s. 642.

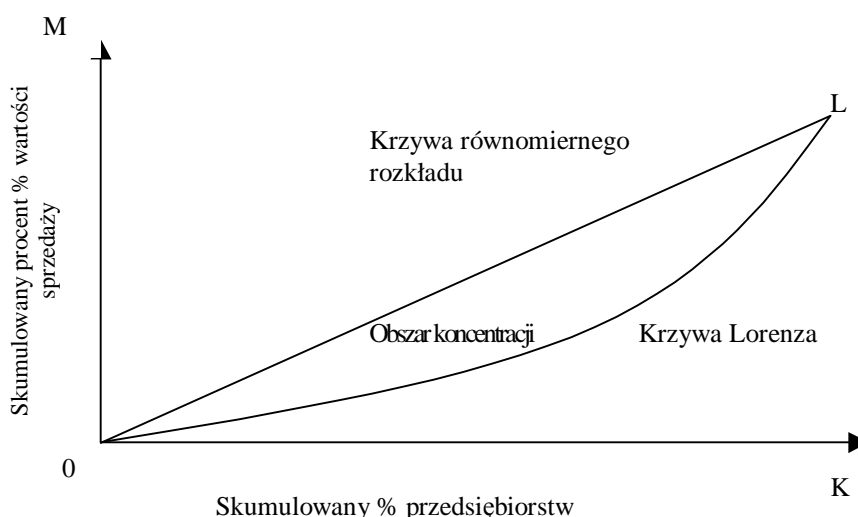
firm działających na rynku powinna zostać uzupełniona o wpływ handlu zagranicznego. Wówczas formuła matematyczna tego miernika przedstawia się następująco¹³²:

$$CR_n = \frac{u_i - E}{U - E + I} 100\%$$

gdzie: CR_n – współczynnik koncentracji „n” firm,
 u_i – produkcja danego dobra przez „n” firm,
 U – produkcja krajowa dobra ogółem,
 E – wartość eksportu,
 I – wartość importu.

Jednym z rodzajów krzywej koncentracji jest krzywa koncentracji Lorenza, która dla potrzeb mierzenia koncentracji podaży jest funkcją ciągłą skumulowanego udziału procentowego w całkowitej sprzedaży lub produkcji, liczoną jako procent w ogólnej produkcji oraz skumulowanego udziału procentowego liczby przedsiębiorstw działających na rynku (wykres 8)¹³³.

Wykres 8. Krzywa Lorenza



Źródło: Na podstawie B. Wyżnikiewicz, „Zmiany strukturalne w gospodarce”, op. cit., s. 55.

Kształt krzywej Lorenza określa natężenie koncentracji. W przypadku doskonałego rozproszenia przedsiębiorstw działających na rynku, krzywa Lorenza jest krzywą jednostajną (krzywą równomiernego rozkładu) o nachyleniu 45°. Pole między krzywą koncentracji Lorenza i krzywą równomiernego rozkładu stanowi obszar koncentracji. Im mniejsza odległość pomiędzy tymi krzywymi, czyli im mniejszy obszar koncentracji, tym samym mniejsza koncentracja podaży. Z kolei doskonałe rozproszenie występuje wówczas, kiedy obie krzywe pokrywają się.

¹³² „Koncentracja produkcji i zachowania rynkowe przedsiębiorstw” praca zbiorowa pod redakcją naukową A. Sosonowskiej, op. cit., s. 14.

¹³³ F. M. Scherer, „Industrial market structure and economic performance”, op. cit., s. 56.

Podstawową miarą wykorzystującą krzywą koncentracji Lorenza jest współczynnik Giniego, stanowiący stosunek obszaru koncentracji i pola trójkąta OLK, którego wartość zawiera się w przedziale otwartym od 0 do 1¹³⁴. Wskaźnik ten przyjmuje wartość zero, gdy wszystkie przedsiębiorstwa mają równy udział w rynku i jeden, gdy udziały przedsiębiorstw są doskonale nierówne¹³⁵. Oceniając przedstawioną teorię Lorenza-Giniego należy stwierdzić, że zastosowanie tej teorii będzie nieużyteczne w odniesieniu do sytuacji duopolu, w której kilka przedsiębiorstw ma równe udziały w rynku. Wskaźnik Giniego będzie wynosił wówczas zero lub będzie bliski zero. Jednak sam fakt występowania niewielkiej liczby przedsiębiorstw świadczy o koncentracji rynku i częściowej monopolizacji rynku. Ponadto wadą tego wskaźnika jest również to, że jego wartość zależy od wartości udziałów w rynku przedsiębiorstw, a nie od zmiany w ich liczbie (zmiana liczby przedsiębiorstw zostanie odzwierciedlona tylko w przypadku łamania monopolu i wejścia na rynek nowego przedsiębiorstwa) i nie dostarcza informacji ile jest firm dominujących na rynku.

Miary oparte o tradycyjne narzędzia statystyki opisowej

Podstawowe mierniki statystyki opisowej zdefiniowane są w każdym podręczniku akademickim statystyki i w związku z powyższym nie zostaną w niniejszym artykule scharakteryzowane¹³⁶. Należy jedynie w tym miejscu wskazać, iż całościowa analiza koncentracji rynku za pomocą tych mierników powinna zostać oparta między innymi na średniej arytmetycznej, miarach położenia, rozproszenia i koncentracji. Wszystkie te mierniki pozwolą ocenić strukturę rynku pod względem rozkładu udziału pomiędzy poszczególne przedsiębiorstwa, lecz jednoznacznie nie określą stopnia monopolizacji rynku, chyba że na danym rynku będzie funkcjonowało tylko jedno przedsiębiorstwo – monopolista.

Mierniki warunków dostępu do rynku

Interesującymi miernikami opartymi z jednej z strony na elastyczności krzyżowej popytu, z drugiej zaś będącymi miernikami warunków dostępu do rynku są dwa mierniki opracowane przez A.G. Papandreou: penetracji i odosobnienia¹³⁷. Miernik penetracji wyraża miarę zdolności przedsiębiorstwa do penetracji rynków konkurentów w drodze obniżania cen i uwzględniania

¹³⁴ H. Polijaniuk, „Miary koncentracji”, *Nowe Życie Gospodarcze* nr 46/1997.

¹³⁵ F. M. Scherer, „*Industrial market structure and economic performance*”, op. cit., s. 57.

¹³⁶ Np. M. Krzysztofiak, A. Luszniwicz, „*Statystyka*”, PWE, Warszawa 1981, s. 88 i następne.

¹³⁷ J.P. Miller, „*Miary siły monopolu i koncentracji; ich znaczenie ekonomiczne*” [w:] E. Nabel, W. Sokołow, „*Teoria konkurencji monopolistycznej*”, PWE, Warszawa 1962, s. 38.

zdolność przedsiębiorstwa do przyciągania odbiorców, jak i do zaspokajania popytu, który mógłby ulec zmianie w razie zmiany ceny. Z kolei miernik odosobnienia (izolacji) ma na celu mierzenie stopnia, w jakim faktycznie rozmiary zbytu przedsiębiorstwa nie reagują na obniżki cen przez konkurentów. Mierniki te dowodzą, że siła monopolu polega zarówno na agresji, jak i na obronie, co wpływa na możliwość dostępu do rynku przez inne przedsiębiorstwa.

Inną konstrukcję metodologiczną ma miernik zaproponowany przez J.S. Baina. Miernik ten obrazuje, o jaką wielkość przedsiębiorstwa danej branży mogą podnieść swoje ceny powyżej określonego poziomu konkurencyjnego bez powodowania wejścia nowych podmiotów na rynek.

Formuła matematyczna jest następująca:

$$E = \frac{Pa - Pc}{Pc}$$

gdzie: E – mierzony warunek dostępu do rynku,

Pc – cena aktualnie stosowana przez przedsiębiorstwo (w warunkach monopolu),

Pa – ewentualna cena w warunkach konkurencji doskonałej.

Analiza koncentracji rynku przy użyciu powyższego miernika polega na uporządkowaniu uzyskanych wartości wskaźnika E dla przedsiębiorstw z różnych branż według ich wysokości.

Następnie wyodrębnia się jednorodne grupy, które obrazują wysokość barier wejścia na rynek. Na ogół wyróżnia się grupę rynków o bardzo wysokich barierach wejścia na rynek, grupę o istotnych barierach wejścia na rynek oraz grupę bez barier wejścia na rynek lub z barierami możliwymi do pokonania. Powyższa analiza może być powiązana z analizą zyskowności danego rynku pod kątem wpływu barier wejścia na rynek na efektywność ekonomiczną działania przedsiębiorstw¹³⁸.

Mierniki oparte na elastyczności cenowej lub mieszanej popytu

Podstawowym wskaźnikiem opartym na elastyczności cenowej jest formuła Lerner. Definiowana jest ona jako stosunek różnicy pomiędzy ceną a kosztem krańcowym i ceną. Wskaźnik Lerner uzależniony jest od ceny zbycia produktu, a w szczególności od relacji tej ceny do kosztu krańcowego.

$$\text{Formuła Lerner} = \frac{P - MC}{P}$$

gdzie: P – cena dobra, MC – koszt krańcowy.

¹³⁸ Szerzej na temat związku pomiędzy koncentracją produkcji a efektywnością ekonomiczną przedsiębiorstw [w:] A. Marzec, „Koncentracja produkcji a efektywność ekonomiczna przedsiębiorstw”, *Ekonomista* Nr 5/1996.

Zakładając, że podstawowym celem działalności przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku oraz, że modelowy punkt równowagi monopolu w krótkim okresie osiągany jest wówczas, gdy koszty krańcowe równe są przychodom krańcowym ($MC=MR$), koszty krańcowe można przedstawić jako odwrotnie proporcjonalną zależność siły monopolu i elastyczności cenowej popytu ($MC=1/|Edp|$).

$$\text{Formuła Lerner} = \frac{P - (P - P / |Edp|)}{P} = \frac{1}{|Edp|}$$

Im wyższa wartość cenowej elastyczności popytu, tym mniejsza możliwość oddziaływania firm na cenę dobra i tym mniejsza wartość wskaźnika Lerner. Wysoka wartość współczynnika Lerner świadczy o wysokim stopniu zmonopolizowania rynku, gdyż wówczas cenowa elastyczność popytu jest niska, co w konsekwencji oznacza niską reakcję wielkości popytu na zmianę cen. Zasadniczą wadą tego wskaźnika, jak i wszystkich innych wskaźników opartych na elastyczności popytu, jest ich statyczny charakter, a także nieuwzględnianie przez te wskaźniki różnic w działalności przedsiębiorstw w zakresie kształtowania różnej preferencji w alokacji zasobów, rozmaitego podziału dochodu i bogactwa, a także nieodzwierciedlanie układu sił na rynku. Miary koncentracji rynku tego typu nie odzwierciedlają obiektywnych warunków rynku i wyników działalności przedsiębiorstwa. Cechą wspólną tego typu wskaźników jest określanie koncentracji rynku na podstawie warunków popytu na produkt indywidualny przedsiębiorstwa. Mają one na celu przede wszystkim rozróżnienie struktur rynkowych na podstawie cen i wielkości produkcji oraz określenia stopnia swobody, jakim rozporządza przedsiębiorstwo w zakresie oddziaływania na ceny. Szczególnym przypadkiem takiego rodzaju wskaźnika jest mieszana elastyczność popytu, która odzwierciedla stopień reakcji popytu na dane dobro w odpowiedzi na zmianę ceny innego dobra. Produkt monopolisty nie ma bliskich substytutów, więc elastyczności mieszane na dobra innych monopolistów równe są zero. Z kolei produkt przedsiębiorstwa działającego na rynku konkurencji doskonałej ma liczne substytuty, więc przedmiotowa miara dążyć będzie do nieskończoności. Wadą wskaźnika mieszanej elastyczności popytu, a co za tym idzie ujemną cechą wszystkich wskaźników opartych na miarach elastyczności popytu, jest możliwość określenia tylko skrajnych struktur rynku – konkurencji doskonałej i monopolu.

Spośród pozostałych miar koncentracji rynku, opartych na elastyczności popytu, na szczególną uwagę zasługuje wskaźnik Rothschilda, gdzie miara koncentracji rynku została oparta na sile kontroli rynku przez poszczególne przedsiębiorstwa¹³⁹. W tym celu wyznacza się dwie krzywe popytu: krzywą popytu (dd') na produkt pojedynczego przedsiębiorstwa przy założeniu, że

¹³⁹ J.P. Miller, „Miary siły monopolu i koncentracji; ich znaczenie ekonomiczne”, op. cit., s. 37-41.

przedsiębiorstwa nie zmieniają swojej ceny lub produkcji i krzywą popytu (DD') przy założeniu, iż inne przedsiębiorstwa zmieniają swoją cenę lub produkcję tak samo jak dane przedsiębiorstwo, ale w inny z góry określony sposób. Współczynnik koncentracji jest równy stosunkowi tangensa kąta nachylenia krzywej dd' do tangensa kąta nachylenia krzywej DD' w stosunku do początku układu współrzędnych.

Formuła matematyczna wskaźnika Rothschilda jest następująca:

$$m = \frac{\operatorname{tg} \alpha}{\operatorname{tg} \beta}$$

gdzie: m – wskaźnik koncentracji,

α - kąt nachylenia krzywej popytu dd',

β - kąt nachylenia krzywej popytu DD'.

Wskaźnik ten mieści się w przedziale zamkniętym od zero do jeden. W przypadku monopolu krzywe popytu dd' i DD' pokrywają się, bowiem krzywa popytu na produkt pojedynczego przedsiębiorstwa jest niezależna od reakcji innych przedsiębiorstw i w związku z tym wskaźnik Rothschilda jest równy jeden. Z kolei dla konkurencji doskonałej, kiedy cenę wyznacza rynek, wskaźnik ten wynosi zero. Zaletą tego wskaźnika jest uwzględnianie reakcji konsumentów, natomiast wady są tożsame z wadami przedstawionymi w odniesieniu do formuły Lerner'a i wskaźników elastyczności popytu.

Mierniki oparte na zyskowności danej branży lub rynku

Podstawowym miernikiem siły monopolu rynku, opartym na różnicy w stopie zysku jest wskaźnik zyskowności opracowany przez J.S. Baina¹⁴⁰. Bain definiuje stopę zysku jako stosunek zysków netto (bez amortyzacji) w krótkim okresie do kosztu zastąpienia wartości usług tych aktywów przedsiębiorstwa, które opłacałoby się utrzymywać na poziomie minimalnym, a jednocześnie zachować aktualne rozmiary produkcji. Bain porównuje tak zdefiniowaną stopę zysku do stopy procentowej i stwierdza, że stałe odchylenia w ciągu wielu lat wskazują na brak zdolności mechanizmu konkurencyjnego do narzucenia stanu zbliżonego do równowagi - jest to przejaw monopolu lub monopsonu. Należy w tym miejscu zauważyć, że wskaźnik ten jest wysoce nieprecyzyjny i odzwierciedla wpływ wielu czynników na zyskowność przedsiębiorstw (ograniczenie dostępu do gałęzi, przypadkowe zmiany, zyski i straty nadzwyczajne), z czego jeden z tych czynników stanowić może nadzwyczajny zysk monopolowy.

¹⁴⁰ Tamże, s. 39.

Formuła matematyczna wskaźnika zyskowności Baina jest następująca:

$$0 = P(q) - C(q) - D - IV$$

gdzie: $P(q)$ – przychody całkowite,

$C(q)$ – koszty całkowite,

D – wielkość przeinwestowanych aktywów,

IV – koszt alternatywny przedsiębiorstwa¹⁴¹.

Prawa strona równania Baina składa się z dwóch części: pierwszej dotyczącej zysku w ujęciu klasycznym i drugiej przedstawiającej wielkość aktywów danego przedsiębiorstwa ponad minimum niezbędne do wytwarzania przy danych przychodach i kosztach. Drugi człon określa marnotrawstwo inwestycji wynikającej z nadwyżek mocy produkcyjnych lub strategii „konkurencyjnych”, charakterystycznych dla monopolu. Słabą stroną tego wskaźnika jest jego uzasadnienie teoretyczne, opierające się na założeniu, że każde przedsiębiorstwo działające na rynku monopolu ma nadmiar mocy wytwórczych i cechuje ją pewna nieefektywność, którą można by sprowadzić do nieefektywności „X” monopolu naturalnych¹⁴². Wskaźnik zyskowności Baina jest całkowicie nieprzydatny w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo nie zostało przeinwestowane – wówczas drugi człon prawej strony równania będzie równy zero. Ponadto za niewłaściwe należy uznać odniesienie stopy zysku do stopy procentowej w celu analizy efektywności monopolu. Wydaje się, że stopa procentowa nie jest najlepszą miarą odniesienia, zwłaszcza gdy nie precyzuje się, czy jest to stopa nominalna, czy realna. Natomiast racjonalnym wydaje się odniesienie stopy zysku danego przedsiębiorstwa do średniego zysku na konkurencyjnym rynku lub branży.

Osobną miarę koncentracji rynku może stanowić porównanie zyskowności danego przedsiębiorstwa ze średnią zyskownością branży lub sektora. Miara ta może być przydatna również przy analizowaniu funkcjonowania lokalnych monopolu. Jeżeli bowiem zysk osiągany przez przedsiębiorstwo na rynku lokalnym będzie znacznie odbiegał od średniej rentowności osiągananej na konkurencyjnym rynku narodowym to może oznaczać, iż dane przedsiębiorstwo jest lokalnym monopolistą. Wniosek taki będzie obarczony wysokim stopniem uogólnienia i niepewności, niemniej jednak pozwoli dokonać pewnej oceny struktury rynku.

¹⁴¹ R. Picard, „*Concentration/Market power measures*”, www.tukk.fi/mediagroup/resources/concentration.htm, data wydruku: 2003-01-04 - na podstawie J. Bain, „*The profit rate as a measure of monopoly power*”, *Quarterly Journal of Economics* Nr 55/1941, s. 271-292.

¹⁴² Szerzej na temat nieefektywności „X” monopolu autorstwa Lebensteina [w:] H. Lebenstein, „*Poza schematem homo oeconomicus*”, PWN, Warszawa 1988, s. 57-58.

Wybór właściwego miernika monopolizacji rynku

Przedstawione powyżej miary koncentracji rynku są względnie najprostszymi i najczęściej wykorzystywanymi miarami w badaniu koncentracji rynków. Powszechnie wykorzystywane do analiz koncentracji rynku są dwie miary: CR_n oraz HHI. Stosują je organy ochrony konkurencji i konsumentów, między innymi Departament Sprawiedliwości, Federalna Komisja Handlu i System Rezerwy Federalnej Stanów Zjednoczonych. W niektórych państwach pomiar stopnia koncentracji rynku dokonywany jest w ramach systematycznych badań statystycznych i publikowany w formie danych statystycznych (np. w ten sposób CR_n publikowany jest przez amerykańskie *Biuro of Census* i niektóre narodowe urzędy statystyczne). Niemniej jednak rosnące znaczenie w analizie koncentracji rynkowej mają miary oparte na wskaźnikach zyskowności.

Podczas prowadzenia badań nad koncentracją rynkową powstaną jednak dwa pytania: który wskaźnik należy wybrać do badania koncentracji rynku i który najlepiej odda poziom koncentracji rynkowej¹⁴³. W pierwszej kolejności należy zdefiniować pojęcie rynku. Niewłaściwe zdefiniowanie zakresu definicyjnego rynku może doprowadzić do błędnych stwierdzeń odnośnie koncentracji rynku, a zwłaszcza niedoszacowania lub przeszacowania zjawiska koncentracji rynkowej. Przed rozpoczęciem analizy koncentracji, należy więc precyzyjnie określić rynek produktów i usług wraz z bliskimi, czy wręcz doskonałymi substytutami. Nie ułatwi określania zakresu rynku posługiwanie się klasyfikacjami działalności gospodarczej, ze względu na ich dużą pojemność, czego przykładem może być choćby przedmiot działalności zdefiniowany jako pośrednictwo kredytowe. Postulować więc należałoby badanie koncentracji rynkowej w odniesieniu do konkretnych produktów lub grup produktów względnie jednorodnych. Należy również zauważyć, że dyskusyjne jest to, czy do określania wskaźników koncentracji należy brać udział w sprzedaży, czy produkcji danego dobra lub usługi. Sprzedaż dobra na terenie danego kraju jest wielkością szerszą od produkcji dobra w danym kraju o wielkość jego importu. Sama produkcja krajowa może być silnie zmonopolizowana, ale sprzedaż na terenie danego kraju może mieć charakter oligopolu. Wskazana jest więc analiza udziałów sprzedaży przedsiębiorstw w ogólnej sprzedaży rynkowej dóbr i usług, w szczególnych zaś przypadkach analiza produkcji krajowej. Podobne wnioski można wysnuć w kwestii monopolizacji rynku w ujęciu lokalnym i krajowym. Następnie należy wyraźnie określić cel badania oraz dostępność danych charakteryzujących rynek, a zwłaszcza możliwość określenia udziałów rynkowych przedsiębiorstw. Ostatecznie należy wybrać dwa wskaźniki należące do tej samej grupy, które pozwolą skonfrontować uzyskane wyniki badań. Wystąpić może bowiem sytuacja, że uzyska

¹⁴³ Cechy idealnego wskaźnika zostały opracowane m. innymi przez L. Hannahę i J.A. Kaya [w:] L. Hannah, J.A. Kay, „*Concentration in modern industry*”, op. cit., s. 55.

się różne wyniki, co powinno wpłynąć na reasumpcję założeń i konieczność dokonania ponownego badania koncentracji.

Koncentracja produkcji energii elektrycznej w Polsce w latach 2000 – 2001

Analiza koncentracji rynku energii elektrycznej powinna zostać poprzedzona krótkim wprowadzeniem. Energia elektryczna jest specyficznym dobrem, na który składa się towar (czysta postać energii elektrycznej), którego nie można ze względu technicznych długo przechowywać, i usługa (przesyłanie i dystrybucja), która wymaga poniesienia wysokich nakładów kapitałowych na niezbędną infrastrukturę (sieci elektroenergetyczne). Determinuje to podział na dwa rynki: rynek produkcji energii elektrycznej oraz rynek przesyłania i dystrybucji ciepła. Dodatkowo możliwy jest handel energią elektryczną, co pozwala wyodrębnić kolejny rynek – rynek obrotu energią elektryczną. W przypadku produkcji i obrotu energią elektryczną możliwe jest sprawne funkcjonowanie mechanizmów rynkowych, natomiast w przypadku przesyłania i dystrybucji energii elektrycznej, nie zaistnieją mechanizmy rynkowe ze względu na wysoką kapitałochłonność w zakresie budowy sieci elektroenergetycznych, w związku z czym segment ten pozostanie monopolem naturalnym (chyba, że nastąpią rewolucyjne zmiany w zakresie przesyła energii elektrycznej). Funkcjonowanie mechanizmów rynkowych na rynku produkcji energii elektrycznej uzależnione jest od sprawnego funkcjonowania tzw. zasady TPA (third part access) – zasady swobodnego dostępu strony trzeciej do sieci. W dużym uproszczeniu zasada ta polega na tym, iż nabywca (również pośrednik) może dokonać zakupu energii elektrycznej od dowolnego producenta w kraju na zasadzie kontraktu bilateralnego lub giełdowego, a następnie przy wykorzystaniu zasady TPA i na podstawie zawartej umowy cywilnoprawnej „przesłać” siecią dystrybutora (monopolisty) energię elektryczną do odbiorcy finalnego. Jeżeli zasada TPA nie funkcjonuje (bądź nie funkcjonuje sprawnie) to nie będzie istniał konkurencyjny rynek energii elektrycznej, bowiem nie ma technicznych możliwości dostarczenia energii elektrycznej do odbiorcy, czy pośrednika. Charakter rynku energii elektrycznej uzależniony jest również od innego rodzaju uniwersalnych czynników, a w szczególności od charakteru i trwałości barier wejścia na rynek (technicznych, organizacyjnych lub prawnych), koncentracji i liczby przedsiębiorstw na rynku, a także od zjawiska mobilności popytu.

Niniejsza analiza koncentracji produkcji energii elektrycznej obejmuje wytwórców energii elektrycznej działających na terenie Polski w latach 2000 – 2001 i została wykonana przy wykorzystaniu dwóch mierników koncentracji podaży: HHI i CR_n . Podstawowym problemem

badawczym w niniejszym badaniu jest pozyskanie stosownych danych dotyczących wielkości produkcji energii elektrycznej, które stanowią tajemnicę handlową przedsiębiorstw i nie są oficjalnie publikowane. Wykorzystano więc materiał statystyczny wtórny opublikowany w Biuletynie Urzędu Regulacji Energetyki.

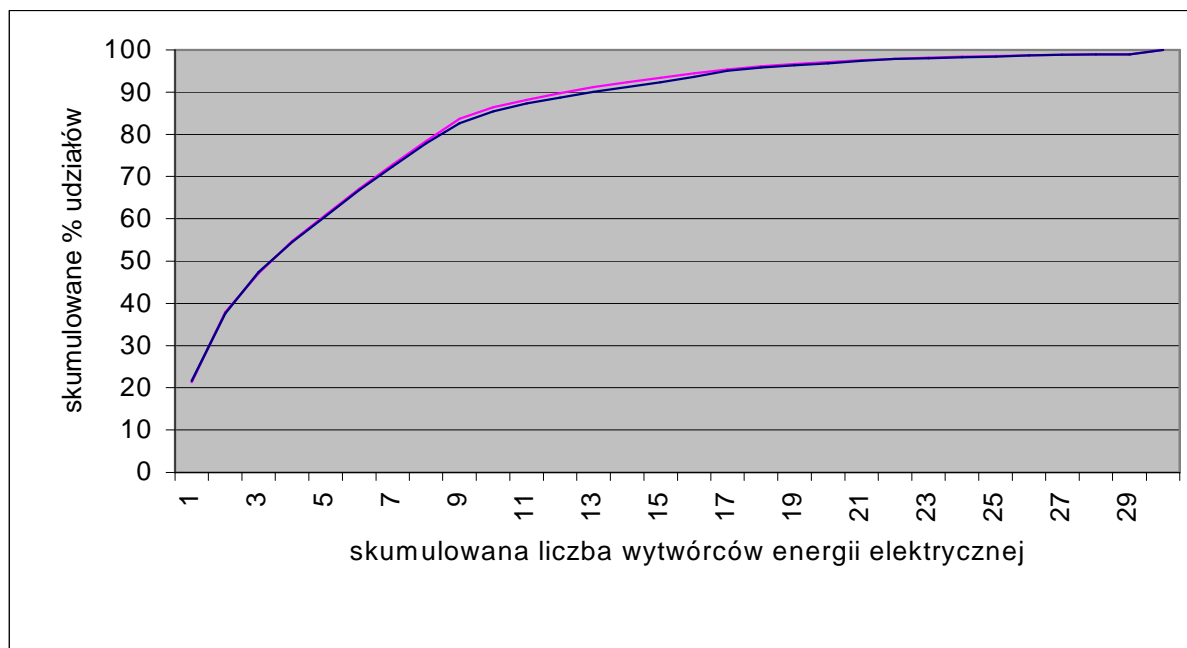
Tabela 6 Struktura producentów rynku energii elektrycznej w Polsce w latach 2000 – 2001.

Lp.	Wytwórca energii elektrycznej	2000 r.				2001 r.			
		Produkcja energii elektrycznej	udziały %	kwadraty procentu udziałów	CR _n	Produkcja energii elektrycznej	udziały %	kwadraty procentu udziałów	CR _n
		MWh	u _i	u _i ²	%	MWh	u _i	u _i ²	%
1	EL Bełchatów S.A.	25 579 810	21,35	455,78	21,35	26 100 740	21,60	466,68	21,60
2	Południowy Koncern Energetyczny S.A.	19 862 253	16,58	274,80	37,93	19 359 785	16,02	256,75	37,63
3	ZEL P.A.K. S.A.	10 965 952	9,15	83,76	47,08	11 772 738	9,74	94,94	47,37
4	EL Turów S.A.	9 158 765	7,64	58,43	54,72	8 629 251	7,14	51,01	54,51
5	EL Kozienice S.A.	7 453 778	6,22	38,70	60,94	7 422 459	6,14	37,74	60,66
6	EL Opole S.A.	7 332 100	6,12	37,45	67,06	7 435 036	6,15	37,87	66,81
7	EL Rybnik S.A.	6 956 076	5,81	33,70	72,87	6 727 558	5,57	31,00	72,38
8	EL im. T. Kościuszki S.A. w Połańcu	6 650 394	5,55	30,81	78,42	6 598 977	5,46	29,83	77,84
9	ZEL Dolna Odra	6 256 363	5,22	27,27	83,64	5 769 488	4,78	22,80	82,61
10	EC Warszawskie S.A.	3 318 508	2,77	7,67	86,41	3 452 604	2,86	8,17	85,47
11	ZEL Ostrołęka S.A.	2 079 241	1,74	3,01	88,15	2 163 749	1,79	3,21	87,26
12	EL Skawina S.A.	1 858 459	1,55	2,41	89,70	1 678 173	1,39	1,93	88,65
13	EC Kraków S.A.	1 780 744	1,49	2,21	91,18	1 729 661	1,43	2,05	90,08
14	ZEC Poznań S.A.	1 325 059	1,11	1,22	92,29	1 319 274	1,09	1,19	91,18
15	ZEC Wybrzeże S.A.	1 311 814	1,09	1,20	93,38	1 372 584	1,14	1,29	92,31
16	ZEC Wrocław S.A.	1 282 537	1,07	1,15	94,45	1 545 383	1,28	1,64	93,59
17	ZEC S.A. w Łodzi.	1 032 858	0,86	0,74	95,32	1 744 625	1,44	2,09	95,04
18	EL Stalowa Wola S.A.	932 204	0,78	0,61	96,09	931 123	0,77	0,59	95,81
19	EC Gorzów S.A.	615 714	0,51	0,26	96,61	576 392	0,48	0,23	96,28
20	ZEC Bydgoszcz S.A.	584 802	0,49	0,24	97,10	568 887	0,47	0,22	96,75
21	EC Nowa Sarzyna Sp. z o.o.	526 409	0,44	0,19	97,54	768 936	0,64	0,41	97,39
22	EC Białystok S.A.	436 099	0,36	0,13	97,90	506 382	0,42	0,18	97,81
23	EC Zabrze S.A.	287 526	0,24	0,06	98,14	221 086	0,18	0,03	97,99
24	ZEC Bytom S.A.	275 220	0,23	0,05	98,37	246 975	0,20	0,04	98,20
25	EC Tychy S.A.	214 136	0,18	0,03	98,55	239 417	0,20	0,04	98,39
26	EC Będzin S.A.	198 250	0,17	0,03	98,71	353 876	0,29	0,09	98,69
27	EC Elbląg Sp. z o.o.	131 547	0,11	0,01	98,82	138 683	0,11	0,01	98,80
28	EC Zielona Góra S.A.	79 888	0,07	0,00	98,89	88 052	0,07	0,01	98,88
29	EC Zduńska Wola Sp. z o.o.	12 599	0,01	0,00	98,90	18 317	0,02	0,00	98,89
30	EC małe lokalne	1 317 850	1,10	1,21	100,0	1 340 604	1,11	1,23	100,0
Razem		119 816 955	100,00			120 820 815	100,00		
Wskaźnik HHI				1 063,14				1053,27	

Źródło: opracowanie własne na podstawie R. Guzik, A. Panek „HHI – za i przeciw”, *Biuletyn Urzędu Regulacji Energetyki*, nr 4/2002.

Jak wynika z tabeli 6, na rynku produkcji energii elektrycznej funkcjonowało w latach 2000 - 2001 ponad 29 wytwórców energii elektrycznej. Udział największego producenta w łącznej produkcji w powyższych latach przekraczał 21%. Wskaźnik HHI dla całego rynku produkcji energii elektrycznej ukształtował się odpowiednio na poziomie 1063,14 i 1053,27 jednostek. Przyjmując wytyczne organów ochrony konkurencji, iż w przedziale od 1000 do 1800 występuje umiarkowana koncentracja, należy stwierdzić, iż nie jest to rynek silnie skoncentrowany, a 63,14 i 53,27 jednostek powyżej dolnego progu nie powinno przesądzać o zakwalifikowaniu danego rynku do rynku skoncentrowanego. Ponadto w 2001 r. nastąpiła niewielka dekoncentracja rynku w stosunku do roku 2000, gdyż wskaźnik HHI uległ obniżeniu o 9,87 jednostek, co wynika z faktu, iż wzrost produkcji energii elektrycznej nastąpił w grupie małych elektrowni wykazanych w pozycji 30, a spadek produkcji zanotowali najwięksi wytwórcy wykazani w pozycjach 4 – 9. Powyższe wnioski powinny ulec pewnej reasumpcji jeżeli do powyższej analizy dołączymy interpretację wyników badań związanych z kształtowaniem się we wskazanych latach krzywej koncentracji i poziomu wskaźnika CR_n dla 4/8/10/20 wytwórców energii elektrycznej (wykres 9).

Wykres 9. Krzywe koncentracji produkcji energii elektrycznej w latach 2000-2001



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 6.

Jak już wyżej wspomniano, strukturę rynkową można uznać za konkurencyjną w przypadku, gdy CR_4 jest mniejsze od 40%, konkurencja monopolistyczna będzie występowała wówczas, gdy CR_4 mieści się w przedziale od 40% do 60%, oligopol, gdy $CR_4 > 60%$, a monopol, gdy $CR_4 > 90%$. Ponadto stwierdzono, iż niepożądanym zjawiskiem jest taka koncentracja dla której CR_4 jest wyższe niż 50% a CR_8 jest wyższe niż 70%. Jak wynika z tabeli nr 1 wskaźnik CR_4 w 2000 roku ukształtował się na poziomie odpowiednio 54,72%, a w 2001 r. na poziomie 54,51%, z kolei wskaźnik CR_8 ukształtował się odpowiednio na poziomie 78,42% i 77,84%. Takie poziomy wskaźników CR_n świadczą o tym, iż rynek energii elektrycznej jest rynkiem konkurencji monopolistycznej o umiarkowanej koncentracji. Należy również zauważyć, iż nastąpił spadek wskaźników CR_n odpowiednio dla 4/8/10/20 wytwórców energii elektrycznej, co świadczy o niewielkiej dekoncentracji tego rynku. Graficznie niewielką dekoncentrację obrazują krzywe koncentracji produkcji energii elektrycznej dla lat 2000 – 2001. Dekoncentracja tego rynku była niewielka więc krzywe koncentracji niemal pokrywają się.

Bibliografia

1. „*Koncentracja produkcji i zachowania rynkowe przedsiębiorstw*” praca zbiorowa pod redakcją naukową A. Sosnowskiej, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2002
2. Amess K., Gourlay A., „*The dynamics of UK industrial concentration, 1993 – 1997*”, www.lboro.ac.uk/deartment/ec/Dept%/20research%20papers/paper2001100-18/erpo-18.html - data wydruku 2003-08-17
3. Bain J. S., „*Industrial organization*”, John Wiley & Sons, Inc, New York 1968.
4. Borysiuk W., „*Metody badania struktury przemysłowej*”[w:] „*Struktura produkcji przemysłowej. Metody badania i kierunki zmian*”, pod redakcją J. Lisikiewicza, Warszawa 1977.
5. Gilligan T. W., „*Industrial concentration*”, www.econlib.org/ibrary/Enc/IndustrialConcentration.html - data wydruku 2003-06-12
6. Guzik R., Panek A., „*HHI – za i przeciw*”, Biuletyn Urzędu Regulacji Energetyki, nr 4/2002.
7. Hannah L., Kay J.A., „*Concentration in modern industry*”, Macmillan Press Ltd, London 1977.
8. Horizontal Merger Guidelines, 1997, U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, www.usdoj.gov/atr/public/guidelines/horiz_book/15.html - data wydruku: 2003-07-08.

9. Jackowicz K, Kowalewski O., „*Koncentracja działalności sektora bankowego w Polsce w latach 1994 – 2000*”, www.nbp.gov.pl – data wydruku 2003-06-12.
10. Krzysztofiak M., Luszniwicz A., „*Statystyka*”, PWE, Warszawa 1981.
11. Lebenstein H., „*Poza schematem homo oeconomicus*”, PWN, Warszawa 1988
12. Marzec A., „*Koncentracja produkcji a efektywność ekonomiczna przedsiębiorstw*”, *Ekonomista* Nr 5/1996.
13. Miller J.P., „*Miary siły monopolu i koncentracji; ich znaczenie ekonomiczne*” [w:] E. Nabel, W. Sokołow, „*Teoria konkurencji monopolistycznej*”, PWE, Warszawa 1962.
14. Ostasiewicz S., Rusnak Z., Siedlecka U., „*Statystyka. Elementy teorii i zadania*”, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1995.
15. Picard R., „*Concentration/Market power measures*”, www.tukk.fi/mediagroup/resources/concentration.htm, data wydruku: 2003-01-04. - na podstawie J. Bain, „*The profit rate as a measure of monopoly power*”, *Quarterly Journal of Economics* Nr 55/1941
16. Polijaniuk H., „*Miary koncentracji*”, *Nowe Życie Gospodarcze* nr 46/1997.
17. Rainelli M., „*Ekonomia przemysłowa*”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996
18. Roberts B., „*Transition and changes in industrial concentration in Poland*”, www.le.ac.uk/economics/research/RePEe/Lecees/cees98-4.pdf
19. Samuelson W., Marks S., „*Ekonomia menedżerska*”, PWE, Warszawa 1998 .
20. Scherer F. M., „*Industrial market structure and economic performance*”, Rand McNally College Publishing Company, Chicago 1980
21. Szymura – Tyc M., „*Gdzie się zaczyna monopol i jak go mierzyć*”, *Przedsiębiorstwo i Rynek*, Nr 3-4/1986.
22. Wyżnikiewicz B., „*Zmiany strukturalne w gospodarce. Prawidłowości i ograniczenia*”, PWE, Warszawa 1987

Dr Władysława Kiwak
Katedra Mikroekonomii
Uniwersytet Gdański

MIEKKIE PAŃSTWO

Wprowadzenie

Od czasu gdy rozpoczął się w Polsce proces przebudowy systemu społeczno-gospodarczego toczy się w różnych środowiskach, w tym w środowisku akademickim, dyskurs o naturę rynkowej, wolnej gospodarki. Wydaje się, że choć mechanizm wolnego rynku wygrał spór intelektualny z gospodarką planową, to w rzeczywistym świecie, gdy zejdzie się na poziom szczegółów, hasła gospodarki rynkowej brzmią abstrakcyjnie. Liberalna gospodarka ze swoim *homo oeconomicus* to tylko chłodne projekty i cywilizacyjne wynalazki oświeconych umysłów i zbiorowości, jak twierdzi R.Dahrendorf.¹⁴⁴ Zatem dlaczego ludzie mieliby wspierać ustrój ekonomiczny, w którym „wola sukcesu i przywileje odcięte są od swoich moralnych korzeni”¹⁴⁵ i doświadczeń pokoleń? W jaki sposób może przetrwać więź społeczna, gdy w cenie są tylko cnoty egoistyczne kultywujące: wolność, indywidualizm, tolerancję?¹⁴⁶, a człowiek traktowany jest przez ekonomistów, zwłaszcza z głównego nurtu ekonomii, jak automat reagujący tylko na bodźce rynkowe lub komputer przetwarzający docierające do jego zwojów mózgowych informacje niezbędne do podjęcia racjonalnych decyzji.

Po czternastu latach, jakie upływają od czasu transformacji systemu, wyraźnie odczuwa się konieczność rewizji założeń, które zostały przyjęte pod budowę gospodarki rynkowej i otwartego, obywatelskiego społeczeństwa. Gospodarka jest w głębokiej zapaści. Ramy instytucjonalne, w których toczy się wielowymiarowe życie człowieka, są rozbite i deprawowane. W Polsce postępuje szybko degradacja zasad ingerujących wspólnoty takich jak: rodzina, szkoła, gmina, kościoły, grupy zawodowe i społeczne. Psute jest państwo i jego instytucje.

Przebudowa systemu politycznego, gospodarczego i społecznego oceniana z perspektywy minionej już dekady nie przynosi jasnych i czytelnych zasad, według których porządkowane jest życie w naszym państwie. Dla społeczeństwa post-komunistycznego, zniewolonego przez paternalistyczne państwo, abstrakcyjny uniwersalizm haseł wolnego rynku, oderwany od

¹⁴⁴ R.Dahrendorf, *Wolność a więzi społeczne*, w: „Społeczeństwo liberalne. Rozmowy w Castel Gandolfo”, Znak 1996.

¹⁴⁵ cyt. za J.Q.Wilson, *Kapitalizm i moralność*, „Pieniądze i Więź” No4 (jesień) 1995 s.9.

¹⁴⁶ por.G.Himmelfarb, *Granice liberalizmu*, w: „Społeczeństwo liberalne”, Kraków 1996.

konkretnych wartości i zasad etycznych, a także od społeczno-politycznych wyzwań czasów, nie stanowi wystarczającej podstawy do formowania procesów przebudowy ustroju i nadania im społecznie zrozumiałego i akceptowanego sensu. Hasła liberalnej ekonomii nie mówią jak ludzie mają żyć, do czego mają się odwoływać i czego potrzeba, aby wytworzyła się chęć bycia razem, by tworzyć społeczeństwo obywatelskie. Dlaczego ludzie mieliby przyjąć i być lojalnymi względem czysto abstrakcyjnych praw wolnego rynku? A właśnie taki wymóg stawiają liberałowie, którzy odrzucają moralne podstawy kapitalizmu, przyjmując, że moralność i ciągłość pamięci historycznej oraz ram instytucjonalnych są balastem na drodze postępu i duszą wolność.

Nie popełnię większego błędu przyjmując, że degradacji podstawy instytucjonalnej sprzyja chaos, który powstaje w okresie przechodzenia od gospodarki planowej do gospodarki rynkowej, od społeczeństwa zniewolonego wszechobecnym państwem do społeczeństwa wolnego i obywatelskiego. Jest to czas, gdy w sposób naturalny powstają konflikty i rodzą się napięcia we wszystkich strukturach społecznych i ekonomicznych.

Budowa gospodarki rynkowej i zmiana własności z państwowej na prywatną, na taką skalę jak ma to miejsce w krajach post-komunistycznych, jest działaniem bez precedensu w historii nie tylko naszego kraju. Teoretycy wolnego rynku od A.Smitha¹⁴⁷ po F.A.von Hayek'a¹⁴⁸ wyjaśniają na czym polega dobrodziejstwo płynące dla jednostki i społeczeństwa z wolnej, poddanej konkurencji gospodarki i w jaki sposób konkurencyjny rynek i własność prywatna wiążąc nakłady z wynikami wzmacniają efektywność gospodarczą. W konsekwencji tego rośnie zamożność jednostki i kraju. Jednak w pracach klasyków myśli liberalnej nie znajdziemy odpowiedzi na pytanie: jak przejść z gospodarki planowej do rynkowej i wpoić w jednostki gospodarujące, że wraz z wolnością i własnością prywatną idzie w parze odpowiedzialność za swój los i własne decyzje, albowiem coraz mniej państwa ma być w życiu człowieka i gospodarki narodowej.

Hasło rzucone na początku naszej drogi ku gospodarce rynkowej „weźmy swój los we własne ręce i prywatyzujemy wszystko co się da”, nie rozwiązało narosłych przez dziesięciolecia socjalistycznego gospodarowania problemów. Powtarzane zaś za fizjokratami, lecz w zwulgaryzowanej formie *laissez-faire, laissez-passer* przyniosło niedobre skutki. Społeczeństwo jest w rozsypce a państwo jest słabe i zawłaszczone przez klientelę polityczną reprezentującą różne grupy interesu, która domaga się od państwa realizacji zaciągniętych wcześniej zobowiązań.

¹⁴⁷ zob. A.Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN Warszawa 1954

¹⁴⁸ F.A.von Hayek, *Konstytucja wolności*, Wers 1987

F.A.von Hayek, *The Road to Serfdom*, George Routledge, London 1945 (polskie tłumaczenie: *Droga do niewolnictwa*, Wektor Wrocław 1989)

Atrakcyjny liberalizm

Współcześni ideolodzy gospodarki rynkowej wsparci neoklasyczną teorią rynku i *homo oeconomicus*, który na nim działa, przyjmują, że wolność i interes własny wzmocniony egoizmem, przynoszą sukces. A rynek nie ma odniesień do norm moralnych. W pierwszych latach transformacji wolność postrzegano jako niczym nieograniczoną wartość i szansę na wzrost dobrobytu jednostki i rozwoju gospodarczego kraju, na wydobywanie Polski z zapaści cywilizacyjnej. Dlatego liberalizm był atrakcyjną propozycją. Dostrzeżono w nim szansę na poszerzenie wolności jednostki i odbudowanie zniszczonych i zdewastowanych praw własności i oczywiście na osłabienie wszechobecnego państwa.

Sądzę, że sposób w jaki jest budowana gospodarka rynkowa nie jest bez znaczenia dla rozwoju gospodarczego i tworzonego nowego ładu instytucjonalnego, bowiem konsekwencje wdrażania zmian w strukturze praw własności i sposobach organizacji życia mają też swój wymiar etyczny. Niestety o związku etyki z ekonomią zdano się nie pamiętać przygotowując program reform. Można zaryzykować stwierdzenie, że została zmarnowana szansa ukształtowania czytelnych aksjologicznie podstaw dla tworzonego ładu społeczno-gospodarczego.

Każde społeczeństwo niesie swój bagaż doświadczeń gromadzonych przez pokolenia, wypracowuje reguły i wzory zachowań, a także system wartości, który sprzyja zwiększaniu efektywności działań ludzkich bądź powoduje wzrost kosztów i obniżkę efektywności¹⁴⁹.

D.Bell¹⁵⁰ wskazywał kilkadziesiąt lat temu na kulturowe sprzeczności kapitalizmu, my możemy powiedzieć o sprzecznościach kulturowych socjalizmu. Wskazać na rozbieżności między wartościami i zasadami wypracowywanymi w ciągu długiego czasu, w którym kształtowała się cywilizacja Zachodu a tymi, które promowała codzienna egzystencja człowieka w państwie skażonym innymi niż płynącymi z dorobku cywilizacji łacińskiej wartościami.

Spółeczeństwo polskie, które przez lata całe doświadczało efektu „jazdy na gapę”, szybko zaadaptowało oczekiwania i roszczenia charakterystyczne dla ludzi żyjących w gospodarce rynkowej kultywujących kapitalistyczny etos pracy, poddanych dyscyplinie społecznej i głębokiej wierze religijnej, nadającej głębszy sens ludzkiemu działaniu. Niestety społeczeństwo dotknięte socjalizmem z trudem przyjmuje zasady liberalnego porządku ekonomicznego i z tęsknotą spogląda w stronę państwa, które „dawało”.

¹⁴⁹ Szerzej na ten temat, zob.m.in. M.Ossowska, *Socjologia moralności. Zarys zagadnień*. PWN Warszawa 1986.
M.Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Lublin 1994.

F.Fukuyama, *Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa-Wrocław PWN 1997.

M.Novak, *Duch demokratycznego kapitalizmu*, Biblioteka Polityki Polskiej 1986.

¹⁵⁰ D.Bell, *Kulturowe sprzeczności Kapitalizmu*, Warszawa 1998.

J.Szacki¹⁵¹ mówi, że to czy jakiś kraj jest w stanie przyswoić sobie liberalizm zależy, jak się wydaje od tego, czy dany kraj przynależy do kultury zachodniej. A kultura ta swój fundament wywodzi z religii judeo-chrześcijańskiej, greckiego umiłowania wolności i piękna oraz z prawa rzymskiego. Polska nigdy nie wyszła poza obręb cywilizacji łacińskiej, a więc związek jej z tradycją kultury zachodniej jest mocny. Dlaczego zatem wolność jest dla nas „kłopotliwym ciężarem”? Być może odpowiedzi należy szukać w doświadczeniu historii Polski i w zapóźnieniu myśli liberalnej.

Twórcom przekształceń ustrojowych przyświecała wizja liberalnego państwa – państwa silnego rządami prawa, szanującego wolność, sprawiedliwość, własność prywatną. Niestety, w Polsce mamy do czynienia z państwem słabym, lekceważącym sprawiedliwość i które nie chroni praw własności. A zatem nie spełnia swojej podstawowej funkcji jaką jest egzekwowanie prawa, tak cywilnego jak i karnego.

Piękna wizja państwa liberalno-demokratycznego rozplynęła się w trudnej codzienności. Co stało na przeszkodzie w jej realizacji? Myślę, że chyba te same czynniki, które nie pozwoliły przeprowadzić reform w II Rzeczypospolitej. Prof.E.Taylor¹⁵² w 1926 omawiając sytuację gospodarczą międzywojennej Polski stwierdzał, że społeczeństwo polskie, mało interesuje się mechanizmami ekonomicznymi wychodząc z założenia, że na ekonomii musi każdy się znać, bo przecież każdy ma swój rozum i gospodaruje. Odnosząc się do polskich socjalistów mówił, że odznaczają się wybitną nieznajomością ekonomii a głównym celem ich działań jest sprawiedliwość i równość majątkowa. Prof.E.Taylor uważał, że społeczeństwo polskie było zupełnie nieprzygotowane merytorycznie do zadań, jakie stały przed nim po uzyskaniu niepodległości. Uważał też, że brak w świadomości społecznej zasad etyki życia gospodarczego i publicznego jest poważnym obciążeniem, które uniemożliwi współdziałanie jednostek w rozpoczynającej się nowej rzeczywistości. Dodawał – oby życie państwowe i gospodarcze Polski nie odpokutowało ciężko owego swojskiego chowu romantyzmu gospodarczego.

Postawmy pytanie – czy i w jakim stopniu oddzielenie procesów związanych z transformacją systemu od zagadnień moralnych i dorobku kulturowego było korzystne z punktu widzenia celu, który przyświecał reformom tj. przyspieszenia rozwoju gospodarczego, podniesienia efektywności działań i budowy społeczeństwa obywatelskiego?

- Czy oddzielenie gospodarki od moralności nie otworzyło raczej puszkę Pandory, z której wyleciały np. korupcja, nepotyzm, klientelizm polityczny, zjawisko *rent-seeking* i „jazda na gapę” (*free-rider*)?

¹⁵¹ zob.J.Szacki, *Liberalizm po komunizmie*, Znak 1994.

¹⁵² E.Taylor, *Druga inflacja polska*, Poznań 1926.

Warto zastanowić się nad tym, czy hasło odziedziczone po fizjokratkach *Enrichissez-Vous*, które w ustach ideologów gospodarki rynkowej zabrzmiało „nie ważne skąd pochodzi pierwszy milion” i głoszone, zwłaszcza przez polityków, powiedzenie „wszystko co nie jest prawem zabronione jest dozwolone” – nie było przyzwoleniem na łamanie norm i reguł, na przywłaszczanie czyichś praw własności? Mówiąc krótko, czy nie dawaliśmy przyzwolenia na kradzież? A przecież *non omne licitum honestum!* (nie wszystko co dozwolone jest godziwe).

Otóż, gdyby w początkach okresu transformacji nie poddano w wątpliwość przydatności fundamentu etycznego i religijnego, szczególnie przykazania NIE KRADNIJ, być może społeczeństwo byłoby o wiele bardziej zadowolone, a państwo bogate.

Fundament instytucjonalny gospodarowania

Historia uczy, że nie bez znaczenia dla poszerzenia wolności i wzrostu dobrobytu społecznego było powstanie i rozpowszechnienie praw i zinstytucjonalizowanych zasad takich jak: umowa, prawa własności, stabilny system prawa handlowego. Historia rozwoju naszej cywilizacji przynosi też wiedzę, że pomyślność społeczeństw związana jest z harmonijnym rozwojem i współżyciem instytucji gospodarczych i społecznych. F.Koneczny pisze, że „prawo najogólniejsze historii orzeka [że] do pomyślności społeczeństwa nieodzowna jest harmonia w pojmowaniu i urządzaniu wszystkich działań bytu, a więc w danym społeczeństwie muszą być wysnute z jednej metody materialne i duchowe objawy życia zbiorowego, czyli cała cywilizacja. Krótko a węzłowato można to ująć w zdaniu: Nie można być cywilizowanym na dwa sposoby”.¹⁵³ Według S.P.Huntingtona kultura i tożsamość kulturowa będąca w szerokim pojęciu tożsamością cywilizacji kształtują wzorce spójności bądź dezintegrują i mogą być siłą sprawczą konfliktów w świecie.¹⁵⁴ Etyka cywilizacji łacińskiej niesie przeświadczenie, że tak życie prywatne, jak i publiczne, mają być poddane wymogom moralnym. A gdy w obrębie cywilizacji łacińskiej zaniecha się jak twierdzi F.Koneczny „kultu prawdy, sprawiedliwości, szanowania wolności i praw własności, musi nastąpić rozbitcie społeczeństwa, upadek narodu, bezsilność państwa na zewnątrz a zubożenie obywatelskie wewnątrz, albowiem poderwie się zasadniczo siły twórcze.”¹⁵⁵

W czasie swej cywilizacyjnej wędrówki człowiek poznaje i tworzy obyczaje, przekazuje z pokolenia na pokolenie określone nawyki, zwyczaje, sposoby zachowania, ale też i system wartości

¹⁵³ F.Koneczny, *O sprawach ekonomicznych*, WAM Kraków 2000, s.75.

¹⁵⁴ S.P.Huntington, *Zderzenie cywilizacji*, Muza Warszawa 1997.

¹⁵⁵ F.Koneczny, *O cywilizację łacińską*, Lublin 1996, s.9.

powszechnie akceptowanych. Są to zdaniem D.C.Northa¹⁵⁶ twory ludzkiego umysłu, które tworzą instytucje. W odkrywaniu tego dorobku kulturowego pomagają ekonomistom wiedza filozofów, historyków i antropologów kultury. Każda bowiem epoka tworzy swoje reguły postępowania i jest wrażliwa na zbiór pewnych wartości, które składają się na kapitał społeczny, przez który należy rozumieć system więzi między ludźmi, wspólnie akceptowane normy, wzajemne zaufanie i wynikająca z nich gotowość do współpracy¹⁵⁷. W tych tworach ludzkiego umysłu, dobrach niewidzialnych, szukać zatem należy źródeł klęski bądź sukcesu jednostki i gospodarki kraju a także woli bycia razem, o czym mówi P.Ricoeur w wywiadzie dla „Le Figaro”¹⁵⁸. Ponieważ normy i reguły zachowań są tworem ludzkich oczekiwań i wynikiem żmudnego procesu w obrębie kultury, dlatego pełnią podstawową rolę w życiu człowieka i warunkują jego działania.

Rola kultury, zwłaszcza umiejętność spontanicznego organizowania się podmiotów gry rynkowej, były do tej pory niedoceniane w konwencjonalnych analizach ekonomicznych, próbujących znaleźć wyjaśnienie występowania znaczących różnic w poziomie bogactwa pomiędzy społeczeństwami będącymi na podobnym etapie rozwoju.

Teoria neoklasyczna w analizowaniu procesów transformacyjnych jak i reform gospodarczych, które wymagają odwołania się do bardziej złożonych struktur motywacyjnych jest mało przydatna. Na problem ten zwracają uwagę przedstawiciele nowej instytucjonalnej ekonomii. Model neoklasyczny nie wyjaśni problemów, jakie związane są ze zjawiskiem *rent-seeking* – szukaniem specjalnej renty wynikającej z łamania norm moralnych i reguł prawa.¹⁵⁹ Nie uwzględnia też dóbr publicznych i efektów zewnętrznych.

Z perspektywy neoklasycznej nie tylko nie można wyjaśnić życia politycznego i wszystkich złożoności życia ekonomicznego¹⁶⁰, ale i tego czy potrzebne są dobra „niewidzialne” tworzące ramy, w których krzątają się, jak mrówki wokół własnych interesów, ludzie.

Jeżeli chcemy odnieść sukces rynkowy musimy poddać redefinicji model neoklasyczny, upodmiotowić człowieka i osadzić jego działanie w systemie kulturowym. Egoizm, leżący u podstaw zachowania modelowego *homo oeconomicus*, nie może być podniesiony do rangi jedyne go istotnego czynnika motywującego rzeczywistego człowieka do działania. Jeśli pominiemy całą sferę uczuć, emocji, wiary i kultury, z której wyrasta człowiek, a podkreślać będziemy tylko egoistyczny motyw

¹⁵⁶ D.C.North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York 1990, s.107; podobne ujęcie instytucji znajdziemy w pracach Veblena; zob.T.Venlen, *Teoria klasy próżniaczej*, Spectrum wyd. Muza S.A. 1998; M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Warszawa 1994, s.710.

¹⁵⁷ F.Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa 1997.

¹⁵⁸ „Le Figaro” z dn.26.III.1992.

¹⁵⁹ szerzej ten temat omawiam w *Rent seeking – pułapka demokracji*, artykuł ukazał się w „Studiach i Materiałach MBA” Uniwersytetu Gdańskiego, No 2/2003.

¹⁶⁰ por.praca pod red.J.Nicholsa i C.Wrighta, *From political Economy to Economics ... and Back San Francisco*, Institute for Contemporary Studies 1990, s.193-200.

interesu własnego, wówczas istnieje duże prawdopodobieństwo tego, że łamane będą normy i reguły stanowiące cywilizacyjny dorobek. Nie będzie także woli bycia we wspólnocie i współdziałania na rzecz dobra wspólnego jakim może być rozwój gospodarczy i dobrze urządzone państwo.

Zaufanie – dobro publiczne

Gospodarka rynkowa i system kapitalistyczny wyrasta z fundamentu moralnego. G.Gilder twierdzi, że jest przedsięwzięciem moralnym, bo zaczyna się od dawania i wymaga wiary¹⁶¹, a M.Novak zauważa, że ideały wolności i sprawiedliwości wspierają instytucje kulturowe¹⁶², a wśród nich prawa własności, prawo majątkowe i prawo spadkowe. Umowy, jakie zawierają między sobą nieznane sobie osoby, potrzebują zaufania, lojalności i odpowiedzialności. Jeśli przyjmiemy za North'em, że instytucje to reguły gry, a organizacje to gracze, to musimy też założyć, że istnieje między nimi zależność. Instytucje i organizacje oddziałują na siebie i ulegają zmianom.

Jeśli przyjmiemy, że kierując się egoizmem, jednostka będzie działać tak, aby zrealizować własny cel, a rynek i jego reguły pogodzą interesy stron, to wymiana będzie zadowalała wszystkich partnerów gry rynkowej. W myśl filozofii hedonistycznej wymiana przyniesie maksimum szczęścia jak największej liczbie osób.¹⁶³ Milcząco zakładamy, że jednostki spontanicznie przystępujące do współpracy darzą się bezgranicznym zaufaniem. Są względem siebie uczciwe. Naiwnością byłoby jednak uważać, że między jednostkami, graczami rynku nie dochodzi do konfliktów, a występuje naturalna harmonia stworzona niewidzialną ręką rynku.

Istotnym motywem działań ludzkich jest chęć maksymalizowania indywidualnego zadowolenia, a nam ekonomistom bliższe będzie określenie bogactwa. Dążąc do tego celu jednostka będzie starała się zminimalizować koszty, także koszty transakcyjne, które wiążą się ze zdobyciem informacji. Postawmy pytanie – czy nadal będzie prawdziwe twierdzenie o bezkonfliktowej naturze rynku i wzajemnie odnoszonych korzyściach w sytuacji, gdy jedna ze stron, w warunkach nieprzejrzystości rynku i niepewności warunków działania chcąc obronić swoje prawa własności zaczyna oszukiwać? M.Friedman pisząc o powinnościach biznesu wyraźnie mówi, że gracze gry rynkowej szukając zysku, powinni postępować zgodnie z regułami gry, a nie uciekać się do oszustwa.¹⁶⁴

¹⁶¹ G.Gilder, *Bogactwo i ubóstwo*, Warszawa 1988.

¹⁶² M.Novak, *Duch demokratycznego kapitalizmu*, op.cit.

¹⁶³ Szerzej zob.J.Bentham, *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, Warszawa 1958.

¹⁶⁴ M.Friedman, „Społeczna odpowiedzialność biznesu to zwiększanie zysków” w G.D.Chryssides, J.H.Kaler, *Wprowadzenie do etyki biznesu*, PWN 1999, s.260 i nast.

Odniesiona korzyść własna w wyniku nieuczciwego działania może nie odzwierciedlać kosztu, jaki inni ponoszą skutkiem korupcji prawa, reguł, obyczaju i norm moralnych. W ekonomii zjawisko to jest określane efektem zewnętrznym, którego odwrotną stroną są w pewnym sensie dobra publiczne¹⁶⁵.

Z perspektywy polskich doświadczeń wydaje się, że błędem było uruchomienie procesów przebudowy ustroju społeczno-gospodarczego bez należytych zabezpieczeń instytucjonalnych i należycie przygotowanych organizacji, czyli graczy rynkowych, do wdrożenia reform.

J.Buchanan, jeden z głównych przedstawicieli teorii wyboru publicznego podkreśla wagę instytucji budowanych specjalnie w okresie przejściowym z gospodarki planowej do rynkowej. Niemniej, jak sądzi wielu ekonomistów, nie uważa on, że należy odrzucić niektóre stare, jeszcze z poprzednich systemów instytucje. Uważa, że powinny one współistnieć z nowymi.¹⁶⁶ Wiara w hayekiańskie spontaniczne siły i samoregulujący się ład jest utopią, którą zgrzeszyli twórcy naszych reform, zwłaszcza wtedy, gdy promuje się indywidualizm i jednocześnie przyzwala na krzewienie postaw populistycznych. Powodzenie reform warunkuje tkwiąca u ich podstaw struktura instytucjonalno-prawna. Odpowiedzialność i wzajemność. Wartości szczególnie ważne w relacji obywatel – państwo.

Przystępując do przebudowy systemu gospodarczego należało szczególną uwagę poświęcić dobru wspólnemu, jakim jest zaufanie.¹⁶⁷ Dobro to służy wszystkim. Jest podstawą wszystkich umów. Pozwala prowadzić interesy przez nieznane sobie osoby. Jest kapitałem społecznym mającym wpływ na żywotność i efektywność instytucji rynkowych i społecznych. Zaufanie jest wypadkową wszystkich zasad i wartości moralnych, które nie są wynikiem racjonalnego wyboru w ekonomicznym znaczeniu tego słowa¹⁶⁸. Wzajemne zaufanie uczestników gry rynkowej co do tego, że pewne reguły i zasady postępowania będą przestrzegane przez wszystkich, jest wymogiem *implicité* wpisanym w zachowania ludzi. Organizacje, czyli gracze rynku, chcąc odnieść korzyść własną muszą odwoływać się do wspólnych wartości. Potrzebują zaufania.

Zaufanie jest dobrem publicznym w czystej postaci. Stiglitz za takie czyste dobro uważa takie dobro, którego racjonowanie nie jest ani możliwe ani pożądane¹⁶⁹. Oznacza to ni mniej ni więcej, że użytkowanie danego dobra nie może odbywać się w oparciu o zasadę „kto pierwszy, ten używa”,

¹⁶⁵ szerzej na ten temat m.in. w R.A.Musgrave, *The theory of Public Finance*, London 1959.

¹⁶⁶ J.Buchanan, *Property as a Guarantor of Liberty*, w *Property Rights and Limits of Democracy*, red.Rowley CK, Cambridge University Press 1993; na słabość przepisów przejściowych w Polsce zwraca uwagę m.in. J.Stefanowicz, *Korupcjogenność i dyskrecjonalny charakter regulacji pomocy publicznej w klimaty korupcji*, wyd.Semper 2002, s.71.

¹⁶⁷ szerzej na ten temat W.Kiwak, *Zaufanie - dobro publiczne*, w pracy zbiorowej pod red. U.Zagóry-Jonszty „Dokonywanie współczesnej myśli ekonomicznej. Teorie ekonomiczne a polityka gospodarcza państw”, Katowice 2001, s.113-127.

¹⁶⁸ R.A.Musgrave, *The Theory*, op.cit.

¹⁶⁹ J.Stiglitz, *Economics of the Public Sector*, New York 1986, s.89.

gdyż innych uczestników rynku nie można pozbawić prawa do konsumpcji tego dobra. Czyste dobra publiczne nie są dostarczane przez rynek. Mechanizm rynkowy nie określa też komu, ile i jak przydzielić to dobro.

Teoretycy wyboru publicznego podkreślają, że jedynie mechanizm demokratyczny, jakim są wybory, może wyznaczyć potrzebną wielkość danego dobra publicznego. W przypadku dobra tak szczególnego, bo „niewidzialnego”, jakim jest zaufanie, i ten mechanizm zawodzi. Normy moralne z trudem poddają się głosowaniu. System prawny i polityczny też nie zapewni właściwej ilości tego dobra i nie określi sposobu użytkowania.

Zaufanie jest wartością wbudowaną w instytucje rynkowe, choć jest tworzone i przekazywane za pośrednictwem mechanizmu kulturowego. Z pokolenia na pokolenie instytucje są przekazywane w formie nieracjonalnych zwyczajów społecznych jak obyczaj, tradycja. Nie ma wątpliwości, że normy wymagają akceptacji społecznej. Jeśli zaufanie ma być wartością powszechną, dana społeczność musi też zaakceptować jego części składowe: lojalność, uczciwość, rzetelność, pracowitość, ostrożność, przezorną rachunkowość¹⁷⁰.

Jeżeli przyjmiemy, że zaufanie jest dobrem publicznym, niewidzialnym, ale o takim samym znaczeniu dla życia ekonomicznego jak zasoby „techniczne” (praca, kapitał, ziemia), to niespołeczne działania wszystkich uczestników rynku, nie wyłączając państwa, mogą niszczyć fundament, na którym buduje się stabilne i bezpieczne działania. M.Mauss pisze, ...można tedy i trzeba powrócić do tego co archaiczne, do podstaw, odnajdzie się wówczas motywy życia i działania znane wciąż jeszcze licznym społeczeństwom i klasom. Ubezpieczenia społeczne, troskliwość pomocy wzajemnej współpracy w grupie zawodowej, wszystkich tych osób moralnych, które prawo angielskie określa mianem *Friendly Societies*, są więcej warte niż zwykłe bezpieczeństwo osobiste zapewnione przez feudała jego dzierżawcy, nieubogie życie, jakie umożliwi codzienna płaca wyznaczona przez pracodawcę, a nawet niż kapitalistyczna oszczędność, oparta tylko na zmiennym kredycie.¹⁷¹

W miarę rozwoju gospodarczego, tworzenia skomplikowanych struktur praw własności i nowych zwyczajów, należy starannie analizować wszystkie działania z punktu widzenia etyki. Dobra „niewidzialnego” zaufania nie można ani dotknąć, ani zmierzyć, z trudem rodzi się refleksja, że dobro to może mieć znaczenie ekonomiczne, gdyż wpływa na obniżkę kosztów transakcyjnych zawieranych umów.

¹⁷⁰ szerzej na ten temat W.Kiwak, *Menedżer – współczesny król Midas*, artykuł w druku w Zeszytach Naukowych Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego

¹⁷¹ M.Mauss, *Socjologia i antropologia*, wyd.KR, Warszawa 2001, s.291.

W sytuacji gdy „dobro niewidzialne” jest na tyle powszechne, że zapomina się o jego wpływie na stabilizację, więzi społecznych i gospodarkę, bardzo szybko może się pojawić zjawisko, które w teorii wyboru publicznego nazywa się „jazdą na gapę” (*free rider*). Życie codzienne informuje nas o istnieniu „sprytnego łajdaka” (jak go nazwał Hume), który chce działać w dobrze zbudowanym i funkcjonującym środowisku instytucjonalnym, sam jednak nie chce respektować norm i reguł powszechnie przyjętych i akceptowanych.

Problem „jazdy na gapę” nie jest poważny w małych układach ekonomicznych czy społecznych, w których wszyscy się znają, a więc np. w rodzinie, w zespole adwokackim czy w pracowniach architektów, w biurach notarialnych. Staje się on natomiast istotny, gdy „gapowiczem” jest państwo nadużywające zaufania swoich obywateli, zwłaszcza gdy nie wywiązuje się z podstawowej swojej funkcji – ochrony praw własności i przyjętych na siebie zobowiązań.

Niszczenie fundamentu instytucjonalnego podnosi koszty transakcyjne zawieranych umów, gdyż zwiększa się ryzyko, niepewność i nieprzewidywalność zachowań graczy rynkowych. Rosną koszty ubezpieczenia. W wyniku korupcji prawa i norm moralnych system ekonomiczny traci swoją sprawność skutkiem czego nieefektywnie są alokowane zasoby. Zatem przechowanie i obrona jednoznacznego kodu etycznego i dorobku kulturowego jest w interesie wszystkich uczestników rynku. Sam kapitał ekonomiczny nie wystarczy, aby ożywić i rozwinąć gospodarkę. Potrzebuje wsparcia instytucjonalnego. W sytuacji anomii trudno odwzajemnia się zaufanie. Jednostki otrzymują sygnał – „nie współpracować”. Rośnie nieufność wśród graczy rynku. Zaczyna konstytuować się stan wrogości. Dlatego zamiast zwiększać wydatki na dobra czysto inwestycyjne, część kapitału trzeba poświęcić na ubezpieczenie skutków zwiększonego ryzyka.

W Polsce, którą Transparecy International umieściła dopiero na 64 miejscu¹⁷² pod względem przejrzystości życia społecznego, zaufanie jest dobrem szczególnie pożądanym i wymagającym ochrony. W tym miejscu chciałabym przytoczyć Machiavelliego, który pisze „...Lud, omamiony pozorną korzyścią, często pragnie własnej zguby; jeżeli ktoś, do kogo ma zaufanie, nie wytłumaczy mu, gdzie zło, a gdzie dobro, wielkie szkody i niebezpieczeństwa powstają stąd dla republik.

Jeżeli zaś los zrządzi, że lud nikogo nie darzy swym zaufaniem – bywa tak czasem, jeśli zawiedli go już kiedyś ludzie lub okoliczności – to upadek państwa staje się nieunikniony ...”¹⁷³

¹⁷² „Rzeczpospolita” z dn.8.X.2003.

¹⁷³ N.Miachiavelli, *Wybór pism. Rozważania.*, PWN 1972, s.362.

Amoralna gospodarka

Transformacja systemowa, z którą zmagamy się od kilkunastu lat z całą mocą uzewnętrznia kryzys zaufania i wzrost korupcji¹⁷⁴, która została uznana za główną plagę społeczną. Umacnia się w naszym społeczeństwie przekonanie, że liberalizm i jego instytucje są niewydolne. Współczesny kryzys ekonomiczny, ale i państwa, wymusza pytanie – jak w warunkach koniecznej przebudowy systemu pogodzić prawa rynku z wartościami? Jak daleko można posuwać się w kompromisie, gdy chodzi o podstawowe ideały i wartości, żeby nie zgubić tego, co jest najważniejsze w demokracji – chęci bycia razem i pracy na rzecz dobrze urządzonego państwa wolnych i zamożnych obywateli?

Współcześni liberałowie, mimo głoszonej otwartości na inne motywacje człowieka, podnoszą do rangi zasadniczej egoizm i racjonalność. Egoizm motywuje jednostki i grupy interesu do poszukiwania specjalnej renty. Propagowanie takiej postawy w okresie burzliwych przemian musiało zaowocować niechęcią do współpracy. Umocniło się też w naszym życiu przekonanie, że wszelkie środki, które prowadzą do wytkniętego celu, są dozwolone. To pozwala naigrywać się z prawa i łamać zasady oraz reguły – naturalne granice wolności.

W doktrynie liberalnej wyobrażenie państwa pozostaje w ścisłym związku z wyobrażeniem wolności, a państwo zostaje sprowadzone do roli „stróża nocnego”, którego funkcje są mocno ograniczone. Sprowadzają się bowiem do zapewnienia ochrony praw własności i ładu instytucjonalnego niezbędnego do prawidłowego funkcjonowania życia gospodarczego. Postulat ograniczenia funkcji państwa to logiczna konsekwencja stanowiska liberałów wobec prymatu wolności i własności prywatnej. O ile liberalizm akcentuje wolność, to demokracji bliższa jest równość. Coraz bardziej w życiu społecznym daje się zauważyć rozchodzenie zasad i wartości promowanych przez klasyczną myśl liberalną a tymi, które tworzy demokratyczna codzienność.

Ustrój demokratyczny otrzymuje wypływające z wolności instytucje i uregulowania, które służą władzy pochodzącej od ludu – od wolności zrzeseń i zgromadzeń przez swobodę tworzenia grup interesów, związków zawodowych, partii aż do szeroko rozwiniętych praw politycznych – te zaś ułatwiają wysuwanie przez jednostki i grupy pod adresem władzy publicznej żądań, które powinny być spełnione. W przeciwnym razie istnieje bowiem groźba wycofania poparcia dla władzy zwierzchniej.¹⁷⁵ Tak się rodzi klientelizm polityczny, który mocno akcentuje swoje istnienie w życiu gospodarczym. Ponieważ ciało ustawodawcze wybierane jest w powszechnych wyborach, to uczestnicy gry rynkowej mają bodziec do tworzenia grup interesów i do uaktywnienia działań w

¹⁷⁴ korupcja w sensie literalnym oznacza gnienie, rozkład, rozpad. Zob. R.Nisbet, *Przesady. Słownik filozoficzny*, Fundacja Aletheia, Warszawa 1998, s.178.

¹⁷⁵ N.Bobbio, *Liberalizm i demokracje*, Znak Kraków 1998, s.62-66.

kierunku, aby pozyskać rozwiązanie prawno – administracyjne korzystne tylko dla określonych grup zawodowych bądź społecznych. Działanie takie nie wyklucza podjęcia przez uczestnika gry rynkowej indywidualnej inicjatywy w poszukiwaniu reguł i informacji, które tylko jemu zapewnią specjalną korzyść. Jeśli środowisko instytucjonalne, w którym działają gracze rynku nie gwarantuje ochrony praw własności wówczas właściciel zasobu podejmie każde kroki, legalne i nielegalne, w celu odzyskania utraconych wartości i możliwości działania.

Machiavelli pisze, że „aby temu zapobiec, republika powinna posiadać ustawy, które sprawią, że wyróżniający się obywatele zamiast zagrażać jej wolności służyć będą jej interesowi. W tym celu trzeba się zastanowić nad drogami, jakimi obywatele zdążają do sławy. Drogi takie są dwie; otwarta i skryta. Otwarcie dąży się do sławy, wiernie służąc społeczności radą i czynem. Do tego właśnie należy obywateli zachęcać, ustanawiając odpowiednie nagrody dla wyróżnienia tych, którzy zasłużą się ojczyźnie. Sława zdobyta w ten sposób tak prosta i uczciwa nie przyniesie nigdy szkody republice. Natomiast wielce niebezpieczna i szkodliwa okaże się dla niej popularność pozyskana drogą skrytą ... Droga ta polega na wyświadczeniu przysług osobom prywatnym ... biorąc ich w obronę wobec urzędników i w inny sposób przychodząc im z pomocą: postępowaniem takim pozyskujesz sobie stronników, a to daje ci odwagi do szerzenia w państwie zepsucia i gwałcenia praw.”¹⁷⁶

Natomiast gdy prawo jest już zepsute, bo ustawy są niejasne, budzą spore wątpliwości interpretacyjne, wówczas duże uprawnienia dostają urzędnicy. To oni osobiście będą decydować o alokacji dobra, a nie przejrzyste zasady rynkowe.

Chęć osiągnięcia specjalnej renty przez różne grupy interesu rodzi zjawisko konkurencji o rentę.¹⁷⁷ Strony zabiegające o przychylność ustawodawcy lub administracji publicznej poświęcają na zdobycie renty określoną wielkość zasobów. Nie oznacza to jednak, że odniesiona korzyść własna przyczyni się do wzrostu bogactwa kraju, o czym zapewniali nas klasycy ekonomii. Raczej uwidoczni się strata społeczna, której przyczyn należy szukać w złej alokacji zasobów i w przechwytywaniu renty konsumenta.

Źródłem renty może być niespójne, niejasne i niestabilne prawo. Pośpiech, który towarzyszy budowaniu reguł prawnych sprzyja powstawaniu ułomnego prawa i niedoskonałych procedur postępowania. W interesie grup szukających renty leży podtrzymanie właśnie takiej metody pracy ustawodawcy.¹⁷⁸

¹⁷⁶ N.Machiavelli, *Wybór pism. Rozważania ks.III*, PWN 1972, s.581.

¹⁷⁷ R.D.Tallison, *Rent seeking; a survey*, *Kyklos* vol.35 1982, s.581 i nast.

¹⁷⁸ zob.A.Nowakowska, A.Kubik, *Hurt ustawowy*, „Gazeta wyborcza” 3.VIII 2002 – W czasie posiedzenia rządu zaplanowano m.in. omówienie dziewięciu projektów ustaw i omówienie programu restrukturyzacji i prywatyzacji sektora

Skutkiem działań politycznych może być odniesiona doraźna polityczna i ekonomiczna korzyść przez określone grupy interesu. Jednakże w perspektywie długookresowej tracą wszyscy. Wynikiem takich politycznych działań jest nieefektywność rynku, gdyż względy polityczne a nie ekonomiczne przemawiają za podtrzymaniem przez państwo nierentownych, przestarzałych technicznie i technologicznie przedsiębiorstw. Lekceważona jest też zasada sprawiedliwości podziału i równości podmiotów wobec prawa.

Korupcja¹⁷⁹ prawa i zasad a także „mała” korupcja, czyli łapownictwo, przekupstwo, szantaż, to nielegalne źródła renty. Korupcja, zdaniem J.C.Scotta, to postępowanie, które odbiega od formalnych obowiązków służby publicznej w celu osiągnięcia korzyści społecznych lub gospodarczych o charakterze prywatnym.¹⁸⁰ Korupcja, to nie tylko łamanie przyjętych i akceptowanych społecznie norm, wartości opartych raczej na zwyczaju niż na chłodnej kalkulacji, ale też, o czym wspominałam, przekupstwo. Jest to najbardziej rozpowszechniony rodzaj korupcji, a wiąże się z „zakupem” kontraktów, koncesji, przychylności wymiarów: ścigania, sprawiedliwości, służb celnych i podatkowych. Do małej korupcji zaliczyć też można układy towarzysko-polityczne (kapitalizm koleistów – *Crony Kapitalism*). Współcześni technokraci działają w przekonaniu, iż w razie trudnej sytuacji przedsiębiorstwom, funduszom inwestycyjnym, bankom, pospieszy na ratunek rząd (klientelizm polityczny) bądź inne banki zarządzane przez kolegów, najczęściej z tej samej uczelni. Powodem wręczania łapówek może być swoisty „przymus sytuacji”, ale i racjonalność ekonomiczna. Zwłaszcza, gdy środowisko instytucjonalne jest nieprzejrzyste, niesprawne i niestabilne.

Z ekonomicznego punktu widzenia łapówki mogą powodować mniejsze straty niż polityczne rozwiązania, zwłaszcza „kupowanie ustaw, którymi zainteresowane są silne grupy interesu. Rynek bowiem ustali cenę dostępu do poszukiwanego dobra drogą nawet jeśli jest to droga nielegalna. Przekupstwo nie musi oznaczać też marnotrawstwa zasobów, łapówki nikt nie da na kupno i podtrzymanie przestarzałych metod produkcji.

Niemniej, powszechność korupcji, którą porównuje się do raka, który niszczy organizm, jej siła i moc powoduje osłabienie elastycznego mechanizmu rynkowego. Właściciele zasobów nie są w stanie działać w perspektywie długookresowej, gdyż instytucje gospodarcze, społeczne i polityczne są niestabilne, nieprzejrzyste i niezrozumiałe. To powoduje osłabienie praw własności. Przeto skutkiem takiej sytuacji jest niestabilność całego układu ekonomicznego – nieprzewidziane są

gazowego, pracę nad projektem ustawy ratunkowej dla upadających przedsiębiorstw. A w czasie jednego z ostatnich posiedzeń Sejmu przegłosowano 600 poprawek do ustaw.

¹⁷⁹ szerzej zob. *Klimaty korupcji* pod red. A. Kojdera, A. Sadowskiego, Centrum im. A. Smitha i Wyd. Semper 2002.

¹⁸⁰ A. Chwalba, *Imperium korupcji w Rosji i w Królestwie Polskim w latach 1861-1917*, Kraków 1995, s.13.

zachowania graczy rynkowych, rośnie niepewność i ryzyko. Zwiększają się koszty transakcyjne zawieranych umów. Mechanizm rynkowy przestaje działać efektywnie.

Zazwyczaj z władzą (rządem) związane są interesami jednostki lub grupy interesu. Polityczne agendy zmieniają bogactwo stron manipulując cenami i regułami. Warto w tym miejscu przywołać wypowiedź Hobbesa, w której zwrócił uwagę, „iż kto reprezentuje osobę narodu, albo, kto jest członkiem tego zgromadzenia, które ją reprezentuje, ten reprezentuje również swoją osobę fizyczną. I choćby jako członek osoby politycznej troszczył się on o zabezpieczenie interesu wspólnego, to przecież bardziej, albo nie mniej troszczy się o to, aby zabezpieczyć dobro własne, swojej rodziny, krewnych, przyjaciół”.¹⁸¹ Jeśli jednostki dojdą do wniosku, że osiągnięcie własnych korzyści jest niemożliwe lub nieopłacalne poprzez działania prywatne, ze względu na ponoszone koszty, zrzeczają się i w działaniu grupowym będą upatrywały powodzenia dla swoich starań. Będą starały się wpływać na tworzenie reguł prawno – administracyjnych, ułatwiających procesy wyboru. Tym samym dążą do zmniejszenia kosztów pozyskiwania informacji. Działanie takie nie oznacza, że uczestnik gry rynkowej zachowuje się nieracjonalnie. Kierując się własną korzyścią podmiot gry rynkowej podejmie każde działanie, które umożliwi realizację wytkniętego celu. Działania takie będą intensywniejsze im bardziej państwo jest produkcyjne a nie protekcyjne i im słabsze są jego instytucje.

A. Smith uważał, że siłą dyscyplinującą pokusy ludzkie może być rząd. Pisał, że są sytuacje, kiedy jest rzeczą nieodzowną by w pewnym stopniu rząd wkładał staranie w to, by zapobiec całkowitej demoralizacji i degeneracji mas ludzkich. Zakładał on, że państwo jest dobre i może wychowywać obywateli.

Współczesne państwo wymaga od swoich obywateli uczciwości, rzetelności i obowiązkowości, np. w płaceniu podatków, lecz samo nie wywiązuje się ze swoich konstytucyjnych obowiązków względem wspólnoty. Ulega również zorganizowanym grupom nacisku zaprzeczając tym samym równości wszystkich obywateli wobec prawa. Niestety, działanie takie prowadzi do wykrystalizowania się wśród obywateli strategii „nie współpracować”, nie ufać, nie szanować prawa. Gdy państwo nie odwzajemnia zaufania to sprzyja rozwojowi sytuacji, która cechuje się chaosem – korupcją prawa, norm i obyczajów. P. F. Drucker, uważa, że jeśli brakuje jasno określonej odpowiedzialności za wyniki i jasno określonej odpowiedzialności wobec kogoś, wówczas, każde sprawowanie władzy czy to w firmie czy w narodzie degeneruje się w przeciętność i złe działanie.¹⁸² Zdominowane państwo przez grupy interesu coraz bardziej rozszerza obszar swojej opieki i wzmacnia swoją rolę w redystrybucji dochodu. O tym, że władza polityczna w systemie

¹⁸¹ Hobbes, *Lewiatan*.

¹⁸² P.F. Drucker, op. cit.

demokratycznym z samej swej natury nieustannie dąży do centralizacji i biurokratyzacji pisał już Tocqueville.¹⁸³ Dla niego było rzeczą oczywistą, że demokracja niszczy więzi społeczne i prowadzi do powstania referendalnego państwa z jednej strony i coraz bardziej samotnej, egoistycznej i zachłannej jednostki z drugiej strony.

Zakończenie

W warunkach demokracji wolność polityczna i ekonomiczna wymaga solidnych fundamentów etycznych i naturalnych autorytetów. Wyjaśnienie związków między ustrojem państwowym i gospodarczym, między prawem a systemem wartości, na którym zasadza się życie indywidualne i zbiorowe jest dziś bardzo istotne. Tym bardziej, gdyż z chwilą odzyskania suwerenności w 1989 roku, nastąpiło w warstwie aksjologicznej i ontologicznej wielkie rzeczy pomieszenie. Jak pisze M. Kuniński „Polska ma słabe fundamenty liberalne, postliberalny dach i etatystyczne ściany”.¹⁸⁴ Państwo nasze jest cywilizowane na różne sposoby. A naruszenie jednolitości życia zbiorowego pociąga za sobą rozbieżność społeczeństwa z państwem. Jeśli sytuacja taka potrwa dłużej musi skończyć się upadkiem wszystkiego na danym obszarze. Jak powiada F. Koneczny „nie można być równocześnie cywilizowanym na dwa sposoby. Można natomiast stać się niecywilizowanym i dziczeć. Prawo to tyczy się jednostek i zrzeczeń, nie wyjmując państwa”.¹⁸⁵

Współczesne państwo nie ma jasno zdefiniowanego fundamentu aksjologicznego, nie widać też strategicznego celu, z którym identyfikowałoby się całe społeczeństwo. Nie działa też na rzecz motywowania jednostek do oszczędzania i przedsiębiorczości oraz do brania odpowiedzialności za siebie. Brak idei przewodniej i kierunku działań tworzy żyzną glebę dla zawłaszczania państwa przez grupy interesu i do rozwoju zjawisk patologicznych, takich jak: klientelizm polityczny, kapitalizm kolesiów, nepotyzm, szukanie renty. Słabe państwo rodzi pokusę nadużycia, której ulegają jego funkcjonariusze. Zasada korzyści własnej podpowiada politykom wspieranie tych grup interesu, które mają największe znaczenie na rynku politycznym. Należy podkreślić, że jeśli o sukcesie gospodarczym nie decyduje tylko logika rynku, ale układy polityczne, to nawet najlepsze prawo nie zapobiegnie kryzysowi państwa. Prawo przecież tworzą ludzie. Pomoc, jaką otacza państwo wybrane gałęzie gospodarki czy grupy zawodowe, bądź społeczne, na pewno przyniesie im wymierną krótkookresową korzyść. A rządzące partie polityczne zwiększą swój elektorat. Jednak w długookresowej perspektywie wszyscy stracą, gdyż wzrosną koszty transakcyjne a przez to

¹⁸³ A. de Tocqueville, *O Demokracji w Ameryce*, PIW, Warszawa 1976.

¹⁸⁴ M. Kuniński, *Słabe fundamenty, etatystyczne ściany*, w *Przegląd Polityczny*, nr 54/2002.

¹⁸⁵ F. Koneczny, *O cywilizację łacińską*, wyd. ONION, Lublin 1996, s.9.

wolniejszy będzie wzrost gospodarczy. W rezultacie zaburzenia w porządku instytucjonalnym prowokują polityków i różne zorganizowane grupy interesu do instrumentalnego traktowania państwa. Brak wyraźnej koncepcji państwa, jego roli i miejsca w systemie liberalno – demokratycznym sprawia, że instytucje predemokratyczne i preliberalne są niszczone przez egoizmy: jednostek, grup interesów, partii politycznych. Państwo zamiast być sternikiem życia społeczno –gospodarczego dryfuje między różnymi interesami. Analiza procesów politycznych wskazuje, że analogicznie do nieefektywności rynku (*market failure*) istnieją również nieefektywności wywołane działalnością rządu (*government failure*). Oczywiście rząd może zająć się rozwiązywaniem problemów związanych z istnieniem efektów zewnętrznych, co nie znaczy, że sam nie przyczynia się do ich powstania. Niedoinformowany politycznie i ekonomicznie słabo wykształcony obywatel nie protestuje przeciwko uleganiu państwa grupom interesu. Widzi w tym raczej dobre stron. Niewykształcony obywatel, który ma kłopot z zebraniem i przetworzeniem różnych informacji, popierać będzie działania grup interesu widząc w tym korzyść własną, a tego, że działa jednocześnie wbrew własnemu długookresowemu celowi nie uświadamia sobie. Skutkiem takich działań jest wzrost aktywności państwa na rynku. Traci na tym mechanizm rynkowy, gdyż zwiększa się zakres „ręcznego” i dyskrejonálnego sterowania, procesami wymiany. Państwo powinno formułować długookresową strategię rozwoju i budować potrzebne w tym celu dobre instytucje.

Gdybyśmy chcieli scharakteryzować nasze państwo to do tego celu posłużyć najlepiej może teoria „miękkiego państwa” G. Myrdala. To miękkie państwo jest przeciwne państwu silnemu rządami prawa. Charakteryzuje je niski poziom akceptacji społecznej i znaczne niesprawności, braki w ustawodawstwie i rozwój korupcji. A także wykorzystywanie władzy do realizacji partykularnych interesów jednostek, grup i partii politycznych. Miękkie państwo cechuje też niska efektywność funduszy publicznych. Niesprawny i skorumpowany aparat administracyjny i sądowniczy.¹⁸⁶ Jasno, zatem należy powiedzieć, że parlament, który pełni rolę służebną wobec rządu i partii politycznych, zamiast być ostoją suwerenności przyczynia się do psucia standardów demokratycznych. Państwo, które łamie zasady konstytucyjne, gdyż nie wywiązuje się z funkcji przyjętych na siebie, i zasady sprawiedliwości wyznawanej powszechnie przez obywateli przyczynia się do anarchizowania ładu

¹⁸⁶ Z corocznego sprawozdania, jakie Naczelny Sad Administracyjny przygotowuje ze swej działalności, wyłania się smutny obraz jakości pracy polskich urzędników. W 2002 r do NSA wpłynęło ponad 70 tys. skarg na akty i czynności administracyjne. W tym czasie sądy wydały 37 tys. wyroków a 12,5 tys. orzeczeń wypadło po myśli skarżących. Oznacza to, że, w co trzeciej sprawie obywatel miał racje a urzędnik popełnił błąd. Skarg na działalność gminnych i powiatowych samorządów było prawie 3 tys. Skarg na uchwały rad gminnych i powiatowych było ponad 1 tys., z tego 400 uwzględniono. Odwołań od decyzji ministerstw i organów centralnych było 8,5 tys., za P. Stasiak, „Błąd pod sąd,” Polityka 03.08.2003r.

instytucjonalnego.¹⁸⁷ Nadużywanie władzy i istnienie jawnie niesprawiedliwych instytucji powoduje konflikty, które i tak wpisane są w naturę rynku dóbr ekonomicznych i politycznych. W ustrój demokratyczny wpisane jest założenie, że ludzie potrafią osiągnąć i uszanować porozumienia. Państwo powinno, więc budować instytucje i ustalać reguły gry, które nie będą burzyć, a wprost przeciwnie będą służyć zwiększaniu efektywności działań ludzkich. Pożądane są w tej mierze protekcyjne a nie produkcyjne działania państwa. Szczególnie ważną funkcją państwa jest dobre definiowanie i rozłożenie praw własności i ich ochrona. Konieczne jest natomiast ograniczenie ingerencji państwa w życie jednostki i zawłaszczanie jej wolności przez demokratyczną poprawnie moralną większość.

W prawie liberałowie szukali wyraźnego zapisu wyznawanych przez siebie ideałów i jednocześnie gwarancji ich powszechnego respektowania. Pozytywizm prawniczy, na którym państwo liberalne oparło swą siłę okazał się słabym fundamentem, aby budować na nim dobrobyt jednostki i narodu. Wyraźnie widać, że zmiany ustrojowe i wzrost gospodarczy wymagają nie tylko dobrych ram politycznych, norm prawnych, ale i fundamentu etycznego. Przede wszystkim odpowiedzialności, wzajemności i zaufania - dotyczy to wszystkich aktorów gry rynkowej i politycznej. W 1989, w warunkach szczególnych, rozpoczęto dyskusje o modelu państwa. Z tej dyskusji do dziś nie wyłoniła się żadna konkluzja. Nie jest to państwo ani liberalne, w duchu oświeceniowym ani opiekuńcze. Mamy raczej do czynienia z państwem „nieobecnym”, które wycofuje się z funkcji sternika pozostawiając gospodarce samą siebie. Dobre państwo jest ścieżką do dobrobytu, stabilizacji, do nowych miejsc pracy. Do sukcesu potrzeba nie tylko kapitału ekonomicznego, ale i kapitału kulturowego, bez którego w obecnych czasach nie przejdzie się na wyższą krzywą obojętności. Na wyższy poziom ogólnego dobrobytu. Nierówność wpisana jest w wolny rynek, ale to państwo ma możliwość łagodzenia jej i zmniejszania dysproporcji. Państwo powinno tworzyć reguły gry i procedury, które umożliwią jednostkom rzeczywisty awans oparty na zdobytym kapitale kulturowym. Dobry system edukacyjny jest szansą na wzrost dobrobytu. Rozwiązaniem dla obywateli może być porządek w sferze podstawowych wartości, bowiem rzutuje to na sposób rozstrzygania kwestii społecznych i ekonomicznych. Odpowiedzialność i wzajemność przywraca podstawową rolę więzom społecznym i zobowiązaniom, jakie istnieją między ludźmi, niejednokrotnie bez względu na ich wolę. Prawo oparte na tym fundamencie broni wolności jednostki, własności i predemokratycznych instytucji, w tym rodziny. Etos protestancki, który wspierał kapitalizm, nakazuje pracę, oszczędzanie, inwestowanie i życie na takim poziomie, na jaki stać jednostkę. Powinność ta dotyczy również państwa, którego cnotą ma być rozsądek, realizm i

¹⁸⁷ J. Rawls, *Teoria sprawiedliwości*, PWN, Warszawa 1994, roz. VI.

umiarkowanie. Państwo współczesne jest raczej takim Świętym Mikołajem, chętnie rozdaje „paczki” licząc na uznanie, ale nie interesuje się tym, kto ponosi tego koszty. Wolność i własność prywatna, po którą coraz chętniej sięga w imieniu anonimowej większości państwo, potrzebuje jasnej idei w polityce, preliberalnych wartości i instytucji. Rozdzielenie porządku materialnego i etycznego przyniosło klęskę we współczesnym życiu polityczno – gospodarczym. Traci państwo, jednostka, społeczeństwo. Przywrócenie porządku aksjologicznego jest wymogiem czasu. Rysuje się, więc ważny publiczny i ustrojowy problem, który wymaga rzetelnego dyskursu, – jakiego państwa potrzebujemy? – Czy w ogóle państwo jest potrzebne? – jak miało by służyć dobru wspólnemu, dobrobytowi, by nie zawłaszczyć zarazem jednostki i jej naturalnych praw.

Bibliografia

1. R.Dahrendorf, *Wolność a więzi społeczne*, w: „Społeczeństwo liberalne. Rozmowy w Castel Gandolfo”, Znak 1996
2. J.Q.Wilson, *Kapitalizm i moralność*, „Pieniądze i Więż” No4 (jesień) 1995
3. G.Himmelfarb, *Granice liberalizmu*, w: „Społeczeństwo liberalne”, Kraków 1996
4. A.Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN Warszawa 1954
5. F.A.von Hayek, *Konstytucja wolności*, Wers 1987
6. F.A.von Hayek, *The Road to Serfdom*, George Routledge, London 1945 (polskie tłumaczenie: *Droga do niewolnictwa*, Wektor Wrocław 1989)
7. M.Ossowska, *Socjologia moralności. Zarys zagadnień*. PWN Warszawa 1986
8. M.Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Lublin 1994
9. F.Fukuyama, *Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa-Wrocław PWN 1997
10. M.Novak, *Duch demokratycznego kapitalizmu*, Biblioteka Polityki Polskiej 1986
11. D.Bell, *Kulturowe sprzeczności Kapitalizmu*, Warszawa 1998
12. J.Szacki, *Liberalizm po komunizmie*, Znak 1994
13. E.Taylor, *Druga inflacja polska*, Poznań 1926
14. F.Koneczny, *O sprawach ekonomicznych*, WAM Kraków 2000
15. S.P.Huntington, *Zderzenie cywilizacji*, Muza Warszawa 1997
16. F.Koneczny, *O cywilizację łacińską*, Lublin 1996, s.9
17. D.C.North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York 1990, s.107;
18. T.Venlen, *Teoria klasy próżniaczej*, Spectrum wyd. Muza S.A. 1998; M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Warszawa 1994,

19. F.Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa 1997
20. „Le Figaro” z dn.26.III.1992
21. W.Kiwak, *Rent seeking – pułapka demokracji*, w: R.Orłowska (red.), „Studiach i Materiałach MBA” Uniwersytetu Gdańskiego, FRUG, Gdańsk 2003, No 2/2003
22. J.Nicholsa i C.Wrighta, *From political Economy to Economics ... and Back San Francisco*, Institute for Contemporary Studies 1990
23. G.Gilder, *Bogactwo i ubóstwo*, Warszawa 1988
24. M.Novak, *Duch demokratycznego kapitalizmu*, op.cit
25. J.Bentham, *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, Warszawa 1958.
26. M.Friedman, „Społeczna odpowiedzialność biznesu to zwiększanie zysków” w G.D.Chryssides, J.H.Kaler, *Wprowadzenie do etyki biznesu*, PWN 1999,
27. R.A.Musgrave, *The theory of Public Finance*, London 1959
28. J.Buchanan, *Property as a Guarantor of Liberty*, w Property Rights and Limits of Democracy, red.Rowley CK, Cambridge University Press 1993;
29. J.Stefanowicz, *Korupcjogenność i dyskrecjonalny charakter regulacji pomocy publicznej w klimaty korupcji*, wyd.Semper 2002
30. W.Kiwak, *Zaufanie - dobro publiczne*, w pracy zbiorowej pod red. U.Zagóry-Jonszty „Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Teorie ekonomiczne a polityka gospodarcza państw”, Katowice 2001, s.113-127
31. J.Stiglitz, *Economics of the Public Sector*, New York 1986
32. W.Kiwak, *Menedżer – współczesny król Midas*, artykuł w druku w Zeszytach Naukowych Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego
33. M.Mauss, *Socjologia i antropologia*, wyd.KR, Warszawa 2001
34. N.Miachiavelli, *Wybór pism. Rozważania.*, PWN 1972
- ^{35.} Zob. R.Nisbet, *Przesady. Słownik filozoficzny*, Fundacja Aletheia, Warszawa 1998
36. N.Bobbio, *Liberalizm i demokracje*, Znak Kraków 1998
37. N.Machiavelli, *Wybór pism. Rozważania ks.III*, PWN 1972
38. R.D.Tallison, *Rent seeking; a survey*, Kyklos vol.35 1982
39. A.Nowakowska, A.Kubik, *Hurt ustawowy*, „Gazeta wyborcza” 3.VIII 2002
40. *Klimaty korupcji* pod red.A.Kojdera, A.Sadowskiego, Centrum im.A.Smitha i Wyd.Semper 2002
41. A.Chwalba, *Imperium korupcji w Rosji i w Królestwie Polskim w latach 1861-1917*, Kraków 1995,
42. A. de Tocqueville, *O Demokracji w Ameryce*, PIW, Warszawa 1976

43. M. Kuniński, *Słabe fundamenty, etatystyczne ściany*, w Przegląd Polityczny, nr 54/2002
44. F. Koneczny, *O cywilizację łacińską*, wyd. ONION, Lublin 1996, s.9
45. P. Stasiak, „Błąd pod sąd,” Polityka 03.08.2003r
46. J. Rawls, *Teoria sprawiedliwości*, PWN, Warszawa 1994

Dr hab. Mirosław Krajewski

Katedra Ekonomiki i Funkcjonowania Przedsiębiorstw Transportowych

Uniwersytet Gdański

SYSTEM OCENY DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PRZEDSIĘBIORSTWA

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwo działające w gospodarce rynkowej w celu sprostania wyzwaniom konkurencji i rozwijającej się gospodarce, musi systematycznie monitorować swoją działalność gospodarczą. Powoduje to z jednej strony bieżącą ocenę wyników finansowych oraz na jej bazie przygotowanie przyszłych oczekiwanych przez przedsiębiorstwo efektów ekonomicznych.

Dla prawidłowego prowadzenia toku badań analitycznych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą należy stworzyć system oceny osiągniętych wyników finansowych. System taki, jak już wspomniano wcześniej, może dotyczyć oceny przeszłości (analiza ex post) jak i również oceny przyszłych stanów finansowych (analiza ex ante) prowadzonej działalności w przedsiębiorstwie. Oceny te opierają się o stany dynamiczne okresu bieżącego w porównaniu z okresem ubiegłym oraz okresu projektowanego (przyszłego) z okresem bieżącym.

Elementy systemu oceny przedsiębiorstwa

System syntetycznej oceny przedsiębiorstwa składa się z różnych narzędzi analitycznych w zależności od zapotrzebowania na informację ekonomiczną oraz od specyfiki przedsiębiorstwa.

Składa się on z pięciu elementów, a mianowicie :

- 1) układów nierówności wielkości ekonomicznych,
- 2) analizy wskaźnikowej,
- 3) analizy kosztów,
- 4) modelu Du Pont.

I Układy nierówności wielkości ekonomicznych

Układy nierówności wskazują na podstawowe zależności między określonymi zjawiskami ekonomicznymi. One to w sposób bezpośredni mogą wskazać na nieprawidłowości i zakłócenia w procesie działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Możemy wyróżnić trzy podstawowe układy:¹⁸⁸

- a) $I K < I S_n < I Z_b < I Z_n$
- b) $I K < I A_{ogół} < I S_n < I Z_b < I Z_n$
- c) $I A_{ogół} < I K < I S_n < I Z_b < I Z_n$

gdzie: I - dynamika zjawiska

K - koszty ogółem

S_n - przychody ze sprzedaży

Z_b - zysk brutto

Z_n - zysk netto

$A_{ogół}$ – aktywa ogółem

Pierwsza nierówność tzn. ($I K < I S_n < I Z_b < I Z_n$) bada zjawiska ekonomiczne dynamicznie co oznacza ich przyrost lub spadek w badanych dwóch okresach oraz określa ich wzajemne relacje.

Prezentowana nierówność wskazuje, że dynamika przychodów ze sprzedaży, powinna wyprzedzać dynamikę kosztów ogółem ($I K < I S_n$). Jest to sytuacja, która wskazuje na przyrost produktywności kosztów.

Nierówność ($I S_n < I Z_b$) potwierdza, iż w przedsiębiorstwie występuje prawidłowa gospodarka kosztami w stosunku do uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży oraz, że w badanych okresach nie wystąpiły straty nadzwyczajne. Nierówność ($I Z_b < I Z_n$) wskazuje, że w przedsiębiorstwie nie wystąpiły koszty, które z punktu widzenia podatku dochodowego uznaje się za koszt nieuzasadniony. Powstawanie takich kosztów powoduje wyższe obciążenie podatkiem dochodowym.

Druga nierówność tzn. ($I K < I A_{ogół} < I S_n < I Z_b < I Z_n$) wskazuje na procesy inwestycyjne w przedsiębiorstwie zwiększające efektywność gospodarki przedsiębiorstwa. Zależności te powinny w następnych okresach doprowadzić do sytuacji skutecznego wykorzystania posiadanego majątku, co można zaobserwować na podstawie kształtowania się trzeciej nierówności, a mianowicie:

$$I A_{ogół} < I K < I S_n < I Z_b < I Z_n$$

¹⁸⁸ L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE Warszawa 1997, s. 43.

Wskazuje ona jednoznacznie, iż posiadany majątek w przedsiębiorstwie powinien być tak zarządzany aby przyniósł on jak najwyższą produktywność ponoszonych kosztów działalności gospodarczej w celu osiągnięcia zysków przyczyniających się do wzrostu wartości firmy. Jednocześnie prezentowane zależności ekonomiczne potwierdzają efektywność przeprowadzanych inwestycji lub wskazują, że w przedsiębiorstwie wystąpiły zjawiska zamrażania środków finansowych w aktywach, co niewątpliwie wpływa na poziom płynności finansowej.

II Analiza wskaźnikowa działalności gospodarczej przedsiębiorstwa

Analiza wskaźnikowa zostanie przeprowadzona w czterech grupach związanych z:

- 1) płynnością finansową przedsiębiorstwa,
- 2) obrotowością (produktywnością) posiadanego majątku,
- 3) wspomaganiami finansowymi czyli z zarządzaniem źródłami finansującymi majątek,
- 4) badaniem stopnia rentowności firmy.

Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa

Płynność finansowa przedsiębiorstwa oznacza jego zdolność do spłaty zobowiązań bieżących aktywami obrotowymi. Inaczej mówiąc jest to zdolność firmy do zamiany poszczególnych aktywów obrotowych na gotówkę, gdyż tylko gotówką należy spłacać zobowiązania przedsiębiorstwa. Możliwość generowania gotówki prowadzi w dalszej konsekwencji do wypłacalności firmy tzn. do jej zdolności do spłaty wszystkich zobowiązań, a więc zobowiązań bieżących jak i również zobowiązań długoterminowych.

Płynność finansowa zostanie oceniona w oparciu o zespół pięciu wskaźników, a mianowicie:

- - wskaźnik bieżącej płynności (CR),
- - wskaźnik szybkiej płynności (QR),
- - wskaźnik płynności gotówkowej (Wsz),
- - poziom kapitału pracującego (WC),
- - udział kapitału pracującego w finansowaniu majątku ogółem przedsiębiorstwa (Wk_{pa}).

Wskaźnik bieżącej płynności (CR) liczony jest według następującej formuły ¹⁸⁹:

¹⁸⁹ L.Bednarski, *op.cit.*, s.72-76

$$CR = \frac{\text{Aktywa obrotowe}}{\text{Zobowiązania bieżące}} \quad \text{lub} \quad CR = \frac{\dot{S}p + N + Z + Pw + R_{mcz}}{Z_{Bog\acute{o}t}}$$

gdzie: $\dot{S}p$ - środki pieniężne,
 N - należności,
 Z - zapasy,
 Pw - papiery wartościowe krótkoterminowe,
 R_{mcz} - rozliczenia międzyokresowe czynne krótkoterminowe,
 $Z_{Bog\acute{o}t}$ - zobowiązania bieżące ogółem.

Określa on wielkość aktywów obrotowych przypadających na jednostkę zobowiązań bieżących. Powinien on kształtować się w przedziale od 1,5 do 2.

Wskaźnik szybkiej płynności (QR) określa stopień sfinansowania zobowiązań bieżących najbardziej płynnymi aktywami obrotowymi tzn. najszybciej zamienialnymi na gotówkę tzn:

$$QR = \frac{\text{najbardziej płynne aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

lub

$$QR = \frac{\dot{S}p + N + Pw}{Z_{Bog\acute{o}t}}$$

Wskaźnik ten powinien zawierać się pomiędzy 1,0 a 1,2.

Wskaźnik płynności gotówkowej (Wsz) określa wielkość pokrycia zobowiązań bieżących posiadaną w przedsiębiorstwie gotówką tzn:

$$Wsz = \frac{\dot{S}p}{Z_{Bog\acute{o}t}}$$

Kapitał pracujący (WC) zwany również majątkiem obrotowym netto, jest różnicą pomiędzy aktywami obrotowymi, a zobowiązaniami bieżącymi, a mianowicie:

$$WC = Ao - Z_{Bog\acute{o}t}$$

gdzie: Ao - aktywa obrotowe

Różnica ta powinna być zawsze dodatnia a jej wzrost wpływa bezpośrednio na rozwój przedsiębiorstwa. Jest to wielkość, która określa możliwości zakupu ze środków własnych aktywów przedsiębiorstwa oraz spłaty zadłużenia długoterminowego. Prowadzi to do określenia stopnia sfinansowania majątku przedsiębiorstwa kapitałem pracującym (Wk_{pa}), a więc ostatniego wskaźnika w systemie oceny płynności tzn:

$$Wk_{pa} = \frac{WC}{A_{og\acute{o}t}} \quad \text{lub} \quad Wk_{pa} = \frac{WC}{A_{og\acute{o}t}} \times 100\%$$

Prezentowany wskaźnik określa wielkość aktywów, które zostały zakupione za środki finansowe wypracowane przez przedsiębiorstwo. Inaczej mówiąc określa on poziom samofinansowania prowadzonej działalności gospodarczej.

Ocena obrotowości (produktywności) majątku przedsiębiorstwa.

Badania w tej grupie zostaną przeprowadzone w oparciu o piramidę wskaźnikową produktywności majątku trwałego i obrotowego oraz obrotowości należności i zapasów zarówno w wielkościach obrotu jak i również w dniach.

Na rysunku 2 została przedstawiona piramida wskaźnikowa oceniająca stopień produktywności majątku ogółem ($\frac{Sn}{A_{ogół}}$) oraz jego poszczególnych elementów w oparciu o dynamikę zjawisk w badanych porównywalnych okresach.¹⁹⁰ Przyjmuje ona więc postać wskaźników będących relacją przychodu ze sprzedaży (Sn) do poszczególnych elementów aktywów firmy. Wyraża więc ona stopień generowania sprzedaży w wyniku wykorzystania majątku przedsiębiorstwa.

Piramida ta wskazuje na spadek lub wzrost produktywności majątku ogółem oraz jego elementów. Bezpośredni wpływ na tego rodzaju sytuacje mają podejmowane decyzje gospodarcze w przedsiębiorstwie w zakresie sprzedaży lub zakupu majątku trwałego jak i obrotowego w stosunku do uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży. Przedstawione relacje wskaźników wskazują również na stopień zamrażania środków finansowych w poszczególnych aktywach w firmie, co powinno być brane pod uwagę w projektowaniu przyszłych stanów finansowych.

Obrotowość należności wyraża się następującymi wskaźnikami:

$\frac{Sn}{N}$ - w zakresie określenia ilości obrotów jakie wykonują należności w celu

uzyskania sprzedaży w badanym okresie,

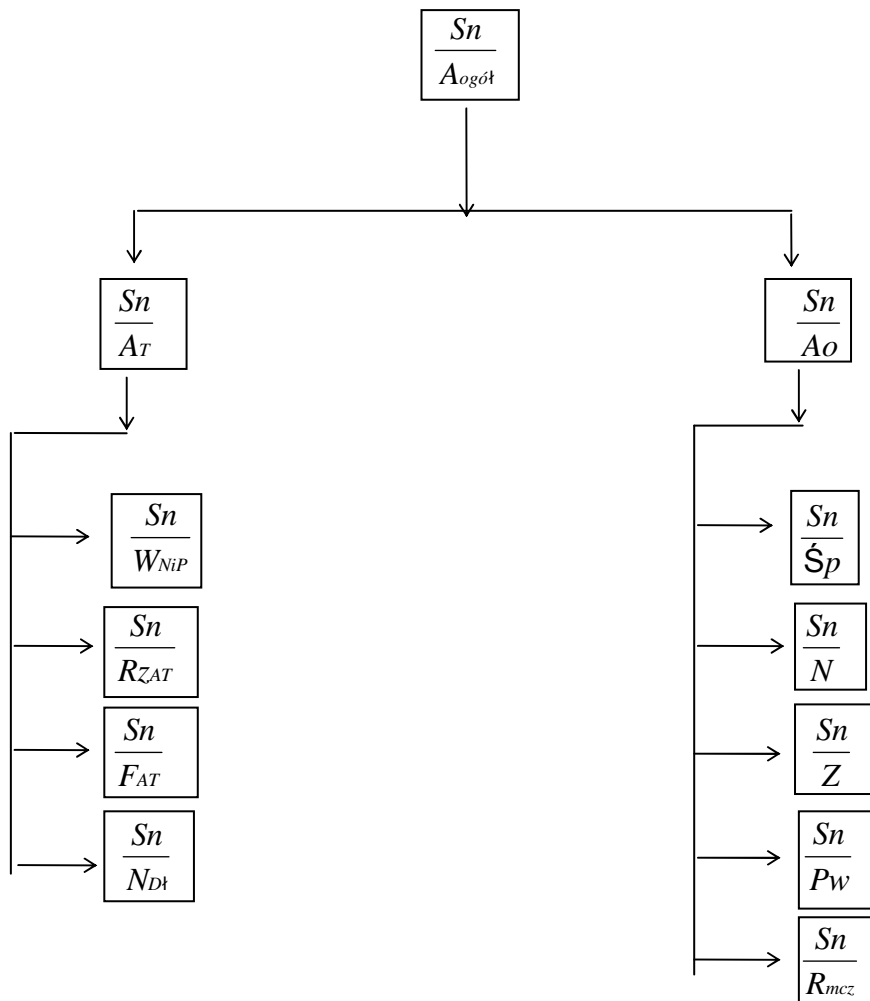
oraz

$\frac{N}{Sn} \times 365$ dni - w zakresie określenia ilości dni jakie potrzebowały

należności w celu zamiany na gotówkę.

¹⁹⁰ M. Krajewski, *Analiza wskaźnikowa działalności gospodarczej przedsiębiorstwa żeglugi morskiej*, (w) *Ekonomika i kierowanie rozwojem przedsiębiorstwa*, pr. zbior. Pod redakcją J. Żurka, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003, s. 546-547.

Rysunek 2. Piramida produktywności majątku ogółem oraz poszczególnych jego elementów



gdzie: Sn - przychody ze sprzedaży

$A_{og\acute{o}t}$ - aktywa ogółem

A_T - aktywa trwałe

A_o - aktywa obrotowe

W_{NiP} - wartości niematerialne i prawne

R_{ZAT} - rzeczowe aktywa trwałe

F_{AT} - finansowe aktywa trwałe

$N_{D\acute{t}}$ - należności długoterminowe

Z - zapasy

N - należności

P_w - papiery wartościowe krótkoterminowe

$\acute{S}p$ - środki pieniężne

R_{mcz} - rozliczenia międzyokresowe czynne

Źródło: Opracowanie własne

Obrotowość zapasów natomiast jest wyrażona następującymi wskaźnikami:

$\frac{S_n}{Z}$ - w zakresie określenia ilości obrotów jakie wykonują zapasy w celu uzyskania

określonych przychodów ze sprzedaży

oraz

$\frac{Z}{S_n} \times 365$ dni - w zakresie określenia ilości jakie potrzebowały zapasy na wytworzenie przychodów

ze sprzedaży

Ocena wspomagania finansowego w przedsiębiorstwie

Analiza wspomagania finansowego będzie oparta o cztery wskaźniki, a mianowicie:

- - wskaźnik określający relację aktywów obrotowych do zobowiązań bieżących,
- - wskaźnik określający relację aktywów trwałych do kapitału stałego,
- - wskaźnik zadłużenia,
- - wskaźnik określający poziom sfinansowania zadłużenia długoterminowego kapitałem własnym

Wskaźnik określający relację aktywów obrotowych do zobowiązań bieżących powinien być większy od jedności tzn:

$$\frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania bieżące}} > 1$$

Nierówność ta oznacza, iż aktywa obrotowe nie są tylko finansowane kapitałem obcym, ale są również wspomagane środkami własnymi.

Powyższą relację należy rozszerzyć o poniższą nierówność, wyrażającą stosunek aktywów trwałych do kapitału stałego w przedsiębiorstwie, a mianowicie:

$$\frac{\text{aktywa trwałe}}{\text{kapitał stały}} \leq 1$$

Wynika z niej, że kapitał stały tzn. zobowiązania długoterminowe łącznie z kapitałem własnym prawidłowo finansują majątek trwały przedsiębiorstwa. Nierówność ta mniejsza od jedności określa wielkość kapitału własnego finansującego zarówno aktywa trwałe jak i aktywa obrotowe. Dlatego też obie te nierówności należy rozpatrywać łącznie w celu określenia prawidłowości bądź nieprawidłowości w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa.

Wskaźnik zadłużenia (W_{zd}) określa stopień sfinansowania majątku przedsiębiorstwa kapitałem obcym tzn:

$$W_{ZD} = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{aktywa ogółem}}$$

lub

$$W_{ZD} = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{aktywa ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik określony procentowo stwierdza, w jakim stopniu majątek sfinansowany jest kapitałem obcym, a w jakim kapitałem własnym.

Ostatni wskaźnik badający wspomaganie finansowe określa poziom finansowania zadłużenia długoterminowego kapitałem własnym (W_{ZKW}) tzn:

$$W_{ZKW} = \frac{\text{zobowiązania długoterminowe}}{\text{kapitał własny}}$$

Wskaźnik ten określa ile groszy zadłużenia występuje w każdym 1 zł kapitału własnego. W zależności od układu własnościowego wzrost wskaźnika, może dać informację o niebezpieczeństwie związanym z:

1. konwersją długu - wiąże się to z zamianą długu na akcje, co powoduje jakościowe zmiany własnościowe przedsiębiorstwa,
2. możliwością postawienia przedsiębiorstwa w stan upadłości.

Ocena rentowności przedsiębiorstwa

Rentowność inaczej zyskowność przedsiębiorstwa możemy rozpatrywać z punktu widzenia wpływu sprzedaży majątku oraz kapitału własnego na wielkość zysku netto. Inaczej mówiąc oceniamy ile jednostek zysku netto osiągamy z każdych stu jednostek zaangażowanych w majątku ogółem, kapitale własnym oraz osiągniętych w przychodach ze sprzedaży.

Zysk netto staje się istotnym narzędziem zarządzania firmy w krótkim i długim okresie. Krótki okres dotyczy wypłacanych dywidend, stanowiąc w ten sposób istotną politykę dla właścicieli przedsiębiorstwa. Długi okres wiąże się z polityką strategiczną związaną z rozwojem przedsiębiorstwa, na co osiągnane i możliwe do uzyskania w następnych latach kwoty zysku netto mają bezpośredni wpływ.

Możemy wyróżnić trzy podstawowe miary rentowności, a mianowicie:

a) rentowność sprzedaży (ROS)

$$ROS = \frac{Z_n}{S_n} \times 100\%$$

b) rentowność majątku (*ROA*)

$$ROA = \frac{Zn}{Aogół} \times 100\%$$

c) rentowność kapitału własnego (*ROE*)

$$ROE = \frac{Zn}{Kwł} \times 100\%$$

gdzie: *Zn* - zysk netto
Sn - przychody ze sprzedaży
Aogół - majątek ogółem
Kwł - kapitał własny

III Analiza kosztów w przedsiębiorstwie

Współczesne zarządzanie kosztami w przedsiębiorstwie wymaga ciągłych poszukiwań metod pozwalających na prawidłowe podejmowanie decyzji gospodarczych¹⁹¹. Decyzje te, służące przyszłym stanom finansowym, muszą być oparte na ocenie stanów, które już zaistniały. Zarządzający muszą więc wykorzystywać narzędzia analityczno-finansowe w celu prowadzenia działalności opartej na zasadach gospodarki intensywnej. Gospodarka ta prowadzi do jakościowego spojrzenia na koszty ponoszone w przedsiębiorstwie.

W związku z tym, powyższe rozważania związane z oceną produktywności kosztów można rozszerzyć o system zarządzania kosztami. System ten opiera się na analizach kosztów w przedsiębiorstwie w trzech układach, tzn:

- - kosztów materialnych, niematerialnych i operacji finansowych,
- - kosztów stałych i zmiennych,
- - kosztów zewnętrznych i wewnętrznych.

Podstawą analizy kosztów stałych i zmiennych oraz kosztów zewnętrznych i wewnętrznych są koszty materialne, niematerialne oraz operacje finansowe.

Do kosztów materialnych możemy zaliczyć: amortyzację, materiały, energię, usługi obce oraz inne koszty materialne, do kosztów niematerialnych zaliczamy zaś: wynagrodzenia, narzuty na wynagrodzenia, fundusz świadczeń socjalnych, podatki, ubezpieczenia i inne koszty niematerialne. Koszty operacji finansowych wiążą się z kosztami związanym z kredytami bankowymi oraz z innymi kosztami operacji finansowych.

¹⁹¹ M.Krajewski, *Kierunki zarządzania kosztami w przedsiębiorstwie*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza” nr5, Warszawa 2000, s. 26-30.

Koszty stałe i zmienne związane są z prowadzeniem badań analitycznych związanych z tzw: rachunkowością zarządczą.

Koszty stałe nie reagują na zmiany w wielkości produkcji . Ich ponoszenie warunkuje istnienie przedsiębiorstwa oraz zdolności do produkowania lub wykonywania usług.

Koszty zmienne zaś wiążą się w sposób bezpośredni z wielkością produkcji lub usług i zmieniają się w zależności od spadku lub wzrostu działalności gospodarczej.

Z punktu widzenia praktyki gospodarczej nie do końca koszty stałe oraz koszty zmienne w 100% charakteryzują się stałością i zmiennością. Dlatego należy określić stopień stałości i zmienności poszczególnych kosztów stałych i kosztów zmiennych. Stopień stałości i zmienności zależy od specyfiki działalności gospodarczej w przedsiębiorstwie.

Wynika z tego, że poszczególne pozycje kosztów w układzie rodzajowym należy rozpatrywać:

- 1) z punktu widzenia ich bezwzględnej stałości np: amortyzacja, podatki, świadczenia socjalne lub bezwzględnej zmienności np: koszty operacji finansowych,
- 2) w określonym procencie, jako koszt stały i w uzupełnieniu procentowym jako koszt zmienny.

Dotyczyć to może:

- - materiałów,
- - energii,
- - usług obcych - co do cen oferowanych np. w firmach remontowych (koszt zmienny) oraz w stosunku do zachowania np. podstawowych punktów umowy gwarancyjnej zakupywanych przez przedsiębiorstwo rzeczowych aktywów trwałych, oraz ze specyfiki technologii , które wymagają systematycznych remontów,
- - innych kosztów materialnych,
- - wynagrodzeń - wynika to ze stosowanego w przedsiębiorstwie systemu premiowania oraz występowania prac o charakterze akordowym,
- - narzutów na wynagrodzenia - rozkład stałości i zmienności wynika z systemu wynagradzania w przedsiębiorstwie,
- - funduszu świadczeń socjalnych,
- - ubezpieczeń - wynika to z systemu ubezpieczeń dobrowolnych oraz ubezpieczeń fakultatywnych,
- - innych kosztów niematerialnych.

Projektując przyszłe stany finansowe przedsiębiorstw należy w pierwszej kolejności dążyć do zmniejszenia udziału kosztów stałych w kosztach ogółem. Można to osiągnąć między innymi poprzez np: zaprojektowanie w przedsiębiorstwie wykonanie niezbędnych remontów dzięki

wykorzystaniu własnych pracowników. Innym kierunkiem obniżki kosztów stałych może być zmiana systemu wynagradzania pracowników oparta w większym stopniu na zmienności płac w stosunku do uzyskiwanych wyników ekonomiczno-finansowych oraz ponowne spojrzenie na strukturę jakościową zatrudnionych w przedsiębiorstwie pracowników, co może doprowadzić do ich częściowej redukcji.

Rozpatrywanie kosztów wewnętrznych i zewnętrznych związane jest z dwoma kierunkami analiz tzn:

- - oceną poziomu ponoszonych kosztów z punktu widzenia samej organizacji jaką jest przedsiębiorstwo. Powstawanie tych kosztów jest uzależnione od decyzji zarządzających w przedsiębiorstwie (koszty wewnętrzne),
- - oceną poziomu ponoszonych kosztów z punktu widzenia oddziaływania otoczenia na przedsiębiorstwo, (koszty zewnętrzne). Są to koszty, które powstają na zewnątrz przedsiębiorstwa, tzn. w jego otoczeniu bliższym i dalszym. Przedsiębiorstwo nie ma więc żadnego lub tylko częściowy wpływ na ich powstawanie.

Tak jak w przypadku kosztów stałych i zmiennych koszty wewnętrzne i zewnętrzne powstające w przedsiębiorstwie cechują się zależnością i niezależnością od podejmowanych decyzji gospodarczych.

Rozpatrując szczegółowo pozycje kosztów wewnętrznych i zewnętrznych, ich rozkład z punktu widzenia zależności i niezależności od podejmowanych decyzji gospodarczych dotyczy:

- - amortyzacji - koszty wewnętrzne wiążą się z kierunkiem inwestowania w majątek trwały. Koszty zewnętrzne wiążą się zaś istniejącym w Polsce systemem amortyzowania środków trwałych,
- - materiałów - koszty zewnętrzne wiążą się z wyborem dostawcy z punktu widzenia oferowanych cen oraz odległości odbiorcy, jakości materiału czy terminu płatności,
- - energii - koszty zewnętrzne wiążą się z poszukiwaniem oszczędności ,
- - usług obcych,
- - innych kosztów materialnych,
- - wynagrodzeń - 100% koszty wewnętrzne,
- - narzutów na wynagrodzenia - 100% koszty zewnętrzne,
- - funduszu świadczeń socjalnych - 100% koszty zewnętrzne,
- - podatki - 100% koszty zewnętrzne,
- - ubezpieczeń - koszty wewnętrzne wiążą się z wyborem firmy ubezpieczeniowej. Jest to procent będący różnicą pomiędzy ceną ubezpieczenia oferowaną przez firmę ubezpieczeniową a

przeciętną ceną stosowaną na rynku ubezpieczeniowy. W związku z tym pozostały procent kosztów należy zaliczyć jako koszty zewnętrzne.

- - innych kosztów niematerialnych,
- - kosztów operacji finansowych - 100% koszty wewnętrzne.

Powyższe rozważania są jednym z kilku możliwych wariantów analizy kosztów ponoszonych w przedsiębiorstwie. Udział procentowy kosztów materialnych, niematerialnych oraz operacji finansowych, kosztów zewnętrznych i wewnętrznych w kosztach ogółem może być różny w zależności od rodzaju oraz specyfiki prowadzonej działalności gospodarczej przedsiębiorstw transportowych. Zaprezentowany system zarządzania kosztami może się przyczynić do wzbogacenia istniejących narzędzi analitycznych w zakresie oceny poniesionych i przewidywanych kosztów ogółem w przedsiębiorstwie.

IV Model Du Pont jako narzędzie syntetycznej oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstwa

Idea modelu Du Pont oparta jest o wskazanie przyczyn mających wpływ na kształtowanie się rentowności kapitału własnego.¹⁹² Przyczyny te zostały przedstawione na czterech poziomach piramidy wskaźnikowej w formie wzajemnych relacji wskaźników (patrz rysunek 3).

Poziom pierwszy piramidy Du Pont przedstawia dwa wskaźniki mające wpływ na rentowność kapitału własnego, a mianowicie:

- rentowność majątku $\left(\frac{Zn}{Aogół} \right)$
- mnożnik kapitału własnego $\left(\frac{Aogół}{Kwł} \right)$

Rentowność majątku określa wielkość zysku netto wygenerowanego z każdego 100 jednostek majątku ogółem.

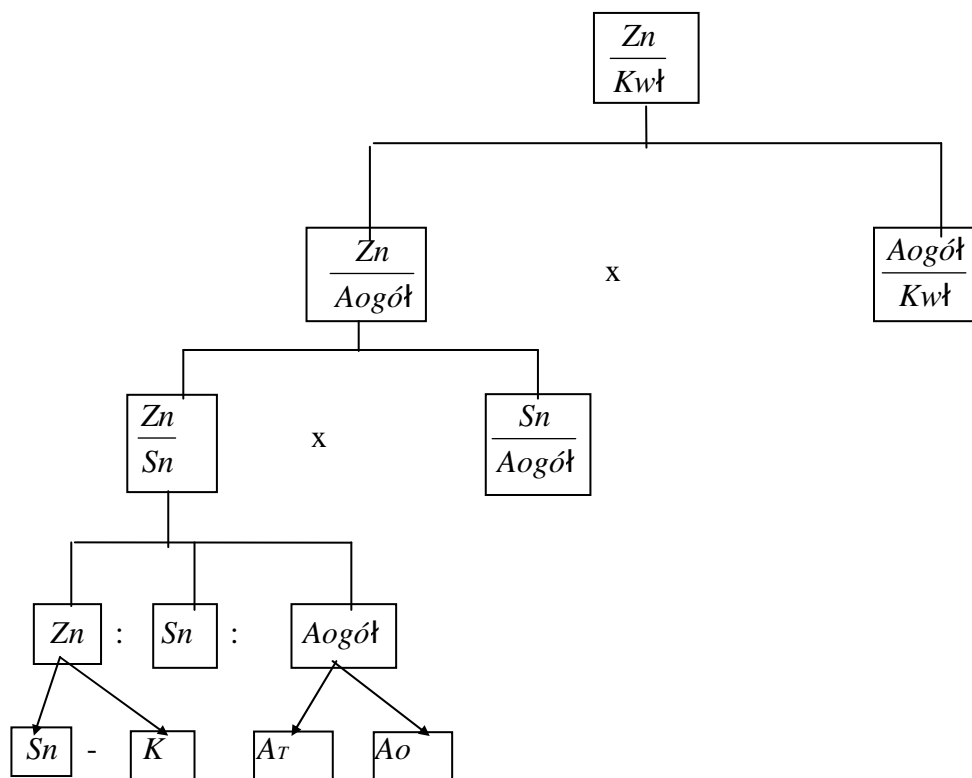
Mnożnik kapitału własnego oznacza wielkość majątku ogółem przypadającego na każde 100 jednostek kapitału własnego zaangażowanego w działalność gospodarczą. Odwrotność tego wskaźnika tzn. relacja kapitału własnego w stosunku do majątku ogółem, wyrażona w procentach wyraża stopień sfinansowania majątku ogółem kapitałem własnym. Wyraża to poniższy wzór:

$$\frac{Kwł}{Aogół} \times 100\%$$

¹⁹² M. Krajewski, Narzędzia dla analityków, „Bank” nr 3, Warszawa 1998, s. 60-62.

Powyższy wskaźnik wyraża również stopień zaangażowania kapitałów obcych w finansowaniu aktywów przedsiębiorstwa. Wzrost zaangażowania kapitałów własnych świadczy o wzroście wartości firmy oraz o pozytywnych aspektach finansowych wynikających z zaangażowania kapitałów obcych. Potwierdzeniem tego powinien być wzrost rentowności kapitału własnego. Mielibyśmy więc tutaj do czynienia z efektem dźwigni finansowej.

Rysunek 3. Model Du Pont'a



gdzie: Zn - zysk netto
 $Kwł$ - kapitał własny
 $Aogół$ - majątek ogółem
 K - koszty
 Ar - majątek trwały
 Ao - majątek obrotowy

Źródło: Opracowanie własne

Drugi poziom przedstawionego modelu wyraża wpływ rentowności sprzedaży $\left(\frac{Zn}{Sn}\right)$ oraz produktywności (obrotowości) majątku na rentowność majątku przedsiębiorstwa. W związku z tym na poziomie trzecim wyodrębniono trzy główne elementy oddziaływujące na rentowność kapitału własnego tzn. zysk netto, przychody ze sprzedaży oraz majątek ogółem. Ich szczegółowe rozpatrywanie prowadzi dodatkowo do analizy kosztów oraz majątku trwałego i obrotowego.

Zostało to przedstawione na poziomie czwartym modelu Du Pont'a.

Analiza szczegółowa prezentowanego modelu prowadzi do wyodrębnienia podstawowej nierówności głównych wskaźników rentowności biorąc pod uwagę ich dynamiczne zmiany. Przedstawia się ona następująco:

$$I \frac{Zn}{Sn} < I \frac{Zn}{Aogół} < I \frac{Zn}{Kwł}$$

gdzie: I - dynamika zjawiska

Z nierówności tej wynika, że rentowność kapitału własnego jest uzależniana od uzyskiwania coraz wyższych przychodów ze sprzedaży. One to natomiast są rezultatem prawidłowego zarządzania aktywami firmy. Zarządzanie majątkiem to z jednej strony taka struktura aktywów, która nie powoduje zamrażania środków finansowych, a z drugiej to prawidłowość i efektywne finansowanie majątkiem przedsiębiorstwa kapitałami własnymi i obcymi.

Zakończenie

Przedstawiony system oceny ma za zadanie wprowadzić w poszczególne etapy badań analitycznych, którymi mogą posługiwać się analitycy i menadżerowie w przedsiębiorstwie. Jest on podstawą do podejmowania trudnych decyzji gospodarczych. Może stać się ten system pomocny w poszukiwaniu optymalnych wariantów zmniejszających ryzyko prowadzonej działalności gospodarczej.

Bibliografia

1. Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE Warszawa 1997
2. Krajewski M., *Narzędzia dla analityków*, „Bank” nr 3, Warszawa 1998
3. Krajewski M., *Kierunki zarządzania kosztami w przedsiębiorstwie*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza” nr 5, Warszawa 2000
4. *Ekonomika i kierowanie rozwojem przedsiębiorstwa*, pr. zbior. Pod redakcją J. Żurka, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003

Dr Joanna Kruczalak-Jankowska
Katedra Prawa Handlowego
Uniwersytet Gdański

PODSTAWOWE ZASADY NOWEGO PRAWA UPADŁOŚCIOWEGO I NAPRAWCZEGO

Wprowadzenie

Dnia 1 października 2003r. weszła w życie ustawa Prawo upadłościowe i naprawcze¹⁹³. Zastąpiła ona dwa, jeszcze przedwojenne, akty prawne¹⁹⁴ regulujące materię związaną z niewypłacalnością przedsiębiorców. Wraz z takimi aktami prawnymi jak Prawo działalności gospodarczej, Kodeks spółek handlowych, czy ustawa o Krajowym Rejestrze Sądowym stanowi ona grupę podstawowych aktów prawnych regulujących funkcjonowanie gospodarki w Polsce.

Ustawa prawo upadłościowe i naprawcze wprowadza wiele nowych rozwiązań, nie znanych dotychczasowemu postępowaniu upadłościowemu, jak np. postępowanie naprawcze czy oddłużeniowe. Ustawa odchodzi także od odrębnie uregulowanych postępowań upadłościowego i układowego. W zamian za to ustawodawca wprowadził dwie drogi postępowania: upadłość likwidacyjną oraz upadłość z możliwością zawarcia układu.

Nowa ustawa Prawo upadłościowe i naprawcze jest obszernym aktem prawnym. Składa się z pięciu części, z czego część pierwsza reguluje przepisy ogólne o postępowaniu upadłościowym i jego skutkach. Część druga zawiera przepisy z zakresu międzynarodowego postępowania upadłościowego, część trzecia reguluje odrębne postępowania upadłościowe, część czwarta postępowanie naprawcze w razie zagrożenia niewypłacalnością, a część piąta zawiera przepisy karne. Natomiast w części szóstej zawarto zmiany w przepisach obowiązujących, przepisy przejściowe i przepisy końcowe. W sumie ustawa liczy 546 artykułów.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie podstawowych regulacji prawnych przewidzianych w nowej ustawie.

¹⁹³ Ustawa z dnia 28.02.2003 r., Dz. U. 60, poz.535

¹⁹⁴ Rozporządzenie Prezydenta RP z 24.10.1934r. – Prawo upadłościowe (Dz.U. z 1991 r. , nr 118. Poz.512 ze zm.) oraz Rozporządzenie Prezydenta RP z 24.10.1934 r. (Dz. U. Nr 93, poz. 836, ze zm.)

Zasady ogólne

Zgodnie z treścią art. 1 ustawa reguluje zasady wspólnego dochodzenia roszczeń wierzycieli od niewypłacalnych dłużników będących przedsiębiorcami oraz skutki ogłoszenia upadłości, a także zasady postępowania naprawczego wobec przedsiębiorców zagrożonych niewypłacalnością. Zasadą ogólną postępowania upadłościowego i naprawczego jest, że należy prowadzić je tak, aby roszczenia wierzycieli mogły zostać zaspokojone w jak najwyższym stopniu (funkcja windykacyjna), a jeśli racjonalne względy na to pozwalają, dotychczasowe przedsiębiorstwo dłużnika zostało zachowane (funkcja restrukturyzacyjna, zmierzająca do zapobieżenia innym upadłościom)¹⁹⁵.

Podmiotowy zakres stosowania ustawy

Zgodnie z art. 5 przepisy ustawy stosuje się do dłużników będących **przedsiębiorcami**¹⁹⁶, jeżeli ustawa nie stanowi inaczej. Przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy jest osoba fizyczna, osoba prawna albo jednostka organizacyjna nie posiadająca osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową. Przepisy ustawy stosuje się także do:

- 1) spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych nie prowadzących działalności gospodarczej,
- 2) wspólników osobowych spółek handlowych ponoszących odpowiedzialność za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym swoim majątkiem,
- 3) wspólników spółki partnerskiej,
- 4) oddziałów banków zagranicznych w rozumieniu prawa bankowego

¹⁹⁵ Co do innych celów prawa upadłościowego i naprawczego por. np. J. Brol, *Podstawowe kierunki zmian w postępowaniu upadłościowym*, Przegląd Prawa Handlowego, 2003, nr 8, s. 7-8

¹⁹⁶ W Prawie upadłościowym i naprawczym nie przyjęto natomiast regulacji prawnej dotyczącej upadłości ogólnej (w tym konsumenckiej), przede wszystkim z powodu obecnej niewydolności polskiego sądownictwa. Doświadczenie państw, które wprowadziły tzw. upadłość konsumencką wskazuje, że liczba tych spraw jest z reguły kilkadziesiąt razy większa od upadłości przedsiębiorców. Wprowadzenie upadłości konsumenckiej w Polsce niewątpliwie spowodowałoby znaczny napływ nowych spraw upadłościowych do sądu, co stworzyłoby dodatkowe obciążenie sądownictwa, pociągające za sobą dalsze utrudnienie jego działalności, jeżeli nie wręcz paraliż. Projektodawcy zwracają także uwagę, że stopień zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce nie jest tak duży jak w krajach, w których upadłość konsumencką wprowadzono. Nie zachodzi, więc zdaniem projektodawców pilna potrzeba wprowadzenia upadłości konsumenckiej. Należy jednak zdać sobie sprawę, iż w związku z zauważalnymi zmianami w sposobie konsumpcji społeczeństwa polskiego i systematycznym wzrostem zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce, w przyszłości niewątpliwie powstanie społeczna potrzeba unormowania w Polsce upadłości konsumenckiej. Dlatego też ograniczono zakres projektu prawa upadłościowego i naprawczego do regulacji skutków niewypłacalności przedsiębiorców (por. Uzasadnienie do projektu, www.ms.gov.pl)

Zgodnie z treścią art. 6 nie można ogłosić upadłości:

- 1) Skarbu Państwa,
- 2) jednostek samorządu terytorialnego,
- 3) publicznych samodzielnych zakładów opieki zdrowotnej,
- 4) instytucji i osób prawnych utworzonych w drodze ustawy oraz utworzonych w wykonaniu obowiązku nałożonego ustawą,
- 5) osób fizycznych prowadzących gospodarstwo rolne,
- 6) uczelni.

W razie śmierci przedsiębiorcy można ogłosić jego upadłość, jeżeli wniosek o ogłoszenie upadłości został złożony w terminie roku od dnia jego śmierci. Wniosek o ogłoszenie upadłości może w takim przypadku złożyć wierzyciel, a także spadkobierca oraz małżonek i każdy z dzieci lub rodziców zmarłego, chociażby nie dziedziczyli po nim spadku.

Można także żądać ogłoszenia upadłości osoby fizycznej, która była przedsiębiorcą, także po zaprzestaniu prowadzenia przez nią działalności gospodarczej, jeżeli od dnia wykreślenia z Krajowego Rejestru Sądowego albo innego właściwego rejestru nie upłynął rok, a także ogłoszenia upadłości osoby fizycznej, która faktycznie prowadziła działalność gospodarczą, nawet wówczas, gdy nie dopełniła obowiązku jej zgłoszenia w Krajowym Rejestrze Sądowym albo innym właściwym rejestrze.

Podstawy ogłoszenia upadłości

Upadłość ogłasza się w stosunku do **dłużnika, który stał się niewypłacalny**, przy czym zgodnie z treścią art. 11 dłużnik jest niewypłacalny, **jeżeli nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań**. Dłużnika będącego osobą prawną albo jednostką organizacyjną nie posiadającą osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, uważa się za niewypłacalnego także wtedy, **gdy jego zobowiązania przekroczą wartość jego majątku**, nawet wówczas, gdy na bieżąco zobowiązania wykonuje.

Sąd oddali jednak wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli majątek niewypłacalnego dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania. Sąd może oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości w razie stwierdzenia, że majątek dłużnika jest obciążony hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym, zastawem skarbowym lub hipoteką morską w takim stopniu, że pozostały jego majątek nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania

Jeżeli zostanie uprawdopodobnione, że w drodze układu wierzyciele zostaną zaspokojeni w wyższym stopniu niż by zostali zaspokojeni po przeprowadzeniu postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku dłużnika, ogłasza się **upadłość dłużnika z możliwością zawarcia układu**.

W razie, gdy brak jest podstaw do ogłoszenia upadłości z możliwością zawarcia układu, ogłasza się **upadłość obejmującą likwidację majątku dłużnika**.

Ta podstawowa zmiana w prawie upadłościowym realizuje postulowaną i oczekiwana elastyczność w prawnej regulacji postępowania w stosunku do niewypłacalnego dłużnika – przedsiębiorcy. Ograniczono bowiem w ten sposób dotychczasową bezwzględną zasadę likwidacji majątku upadłego, jako istoty postępowania upadłościowego¹⁹⁷.

Postępowanie w przedmiocie ogłoszenia upadłości

Sprawy o ogłoszenie upadłości rozpoznaje sąd upadłościowy w składzie trzech sędziów zawodowych. Sądem upadłościowym jest **sąd rejonowy, sąd gospodarczy**. Do rozpoznania spraw o ogłoszenie upadłości właściwy jest sąd upadłościowy dla zakładu głównego przedsiębiorstwa dłużnika. Jeżeli dłużnik ma zakłady w obszarach właściwości różnych sądów i trudno ustalić, który z nich jest zakładem głównym, właściwy jest każdy z tych sądów. Jeżeli dłużnik nie ma w Rzeczypospolitej Polskiej przedsiębiorstwa, właściwy jest sąd miejsca zamieszkania albo siedziby dłużnika, a gdy dłużnik nie ma w Rzeczypospolitej Polskiej miejsca zamieszkania albo siedziby, właściwy jest sąd, w którego obszarze znajduje się majątek dłużnika.

Wniosek o ogłoszenie upadłości może zgłosić dłużnik lub każdy z jego wierzycieli.

Wniosek mogą zgłosić również:

- 1) w stosunku do spółki jawnej, spółki partnerskiej, spółki komandytowej oraz spółki komandytowo-akcyjnej - każdy ze wspólników odpowiadających bez ograniczenia za zobowiązania spółki,
- 2) w stosunku do osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej, którym odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną- każdy kto ma prawo je reprezentować sam lub łącznie z innymi osobami,
- 3) w stosunku do przedsiębiorstwa państwowego- także organ założycielski,
- 4) w stosunku do jednoosobowej spółki Skarbu Państwa-także minister właściwy do spraw Skarbu Państwa,

¹⁹⁷ J. Broł, *Podstawowe kierunki zmian w postępowaniu upadłościowym*, Przegląd Prawa Handlowego, 2003, nr 8, s. 4

- 5) w stosunku do osoby prawnej, spółki jawnej, spółki partnerskiej oraz spółki komandytowej i komandytowo-akcyjnej będącej w stanie likwidacji- każdy z likwidatorów,
- 6) w stosunku do osoby prawnej wpisanej do Krajowego Rejestru Sądowego - kurator ustanowiony na podstawie art. 26 ust. 1 ustawy z dnia 20.08.1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym,
- 7) w stosunku do dłużnika, któremu została udzielona pomoc publiczna o wartości przekraczającej 100 000 euro - organ udzielający pomocy.

Dłużnik jest obowiązany nie później niż w terminie dwóch tygodni od dnia, w którym wystąpiła podstawa do ogłoszenia upadłości, zgłosić w sądzie wniosek o ogłoszenie upadłości. Jeżeli dłużnikiem jest osoba prawna albo inna jednostka organizacyjna nie posiadająca osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, obowiązek, o którym mowa w ust. 1, spoczywa na każdym kto ma prawo go reprezentować sam lub łącznie z innymi osobami. Osoby, te ponoszą odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną wskutek niezłożenia wniosku w terminie.

Zgodnie zaś z art. 24, jeżeli wniosek o ogłoszenie upadłości zgłasza wierzyciel, powinien uprawdopodobnić swoją wierzytelność, a ponadto jeżeli wnosi o ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu, powinien dołączyć wstępne propozycje układowe.

W postępowaniu o ogłoszenie upadłości sąd z urzędu przeprowadza **postępowanie zabezpieczające**. Oznacza to, że po złożeniu wniosku o ogłoszenie upadłości przez dłużnika sąd niezwłocznie dokonuje zabezpieczenia jego majątku. Sąd może także w ramach zabezpieczenia zawiesić prowadzone przeciwko dłużnikowi egzekucje, zmienić lub uchylić zarządzenie tymczasowe wydane w celu zabezpieczenia roszczeń pieniężnych, w szczególności przez uchylenie wykonanych zajęć. Sąd może stosować także inne sposoby zabezpieczenia, w tym zwłaszcza zabezpieczenie przez ustanowienie zarządu przymusowego nad majątkiem dłużnika, jeżeli zachodzi obawa, że dłużnik będzie ukrywał swój majątek lub w inny sposób działał na szkodę wierzycieli, a także gdy dłużnik nie wykonuje poleceń tymczasowego nadzorcy sądowego.

Sąd zwołuje **wstępne zgromadzenie wierzycieli**, które może podjąć uchwały co do sposobu prowadzenia postępowania, tzn. do prowadzenia dalszego postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu albo likwidacji majątku, oraz wyboru rady wierzycieli. Może także wyrazić opinię co do wyboru osoby syndyka, nadzorcy sądowego albo zarządcy. Na wstępnym zgromadzeniu wierzycieli można także zawrzeć układ, jeżeli uczestniczy w nim przynajmniej połowa wierzycieli mających łącznie 3/4 ogólnej sumy wierzytelności stwierdzonych tytułami egzekucyjnymi albo bezspornych lub uprawdopodobnionych.

Postanowienie o ogłoszeniu upadłości jest skuteczne i wykonalne z dniem jego wydania, chyba że przepis szczególny stanowi inaczej. Data wydania postanowienia sądu o ogłoszeniu upadłości jest **datą upadłości**. Postanowienie o ogłoszeniu upadłości podaje się niezwłocznie do

publicznej wiadomości przez obwieszczenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym oraz opublikowaniu w dzienniku o zasięgu lokalnym (art. 53 ust. 1).

Skutki ogłoszenia upadłości

Skutki ogłoszenia upadłości co do osoby upadłego

Jeżeli ogłoszono upadłość obejmującą upadłość majątku upadłego, upadły jest obowiązany wskazać i wydać syndykowi cały swój majątek, a także wydać wszystkie dokumenty dotyczące jego działalności, majątku oraz rozliczeń, w szczególności księgi rachunkowe, inne ewidencje prowadzone dla celów podatkowych oraz korespondencję. Upadły jest obowiązany udzielać sędziemu - komisarzowi i syndykowi wszelkich potrzebnych wyjaśnień dotyczących swojego majątku. W stosunku do upadłego będącego osobą fizyczną sędzia- komisarz może postanowić, aby nie opuszczał on terytorium Rzeczypospolitej Polskiej bez jego zezwolenia. Przepis ten stosuje się odpowiednio do członków organu zarządzającego upadłego nie będącego osobą fizyczną.

W razie ogłoszenia upadłości z możliwością zawarcia układu, jeżeli sąd nie nałoży na upadłego dalej idących obowiązków, upadły jest obowiązany udzielać sędziemu komisarzowi i nadzorcy sądowemu wszelkich potrzebnych wyjaśnień dotyczących jego majątku objętego postępowaniem, jak również umożliwić nadzorcy sądowemu zapoznanie się z przedsiębiorstwem upadłego, a w szczególności z jego księgami rachunkowymi.

Skutki ogłoszenia upadłości co do majątku upadłego

Z dniem ogłoszenia upadłości majątek upadłego staje się masą upadłości, która służy zaspokojeniu wierzycieli upadłego. W skład masy upadłości wchodzi majątek należący do upadłego w dniu ogłoszenia upadłości oraz nabyty przez upadłego w toku postępowania upadłościowego.

Ustalenie składu masy upadłości następuje przez sporządzenie spisu inwentarza. Wraz ze spisem inwentarza dokonuje się oszacowania majątku wchodzącego do masy upadłości.. Jeżeli ogłoszono upadłość obejmującą likwidację majątku upadłego, upadły traci **prawo zarządu oraz możliwość korzystania i rozporządzania mieniem wchodzącym do masy upadłości**.

Jeżeli ogłoszono upadłość z możliwością zawarcia układu zarząd mieniem wchodzącym do masy upadłości sprawuje **zarządca**. Sąd może ustanowić zarząd sprawowany przez upadłego (**zarząd własny**) co do całości lub części majątku upadłego, jeżeli z okoliczności sprawy wynika, że

upadły daje rękojmię należytego jego sprawowania, a jego niewypłacalność powstała wskutek wyjątkowych i niezależnych okoliczności. Zarząd własny upadły sprawuje pod nadzorem **nadzorcy sądowego**. Zarząd własny upoważnia do dokonywania czynności zwykłego zarządu, chyba że ustawa stanowi inaczej. Na dokonanie czynności przekraczających zakres zwykłego zarządu wymagana jest zgoda nadzorcy sądowego.

Skutki ogłoszenia upadłości co do zobowiązań upadłego

Nowe Prawo upadłościowe i naprawcze reguluje obszernie skutki ogłoszenia upadłości co do zobowiązań upadłego (art. 83 – 116). Ustawodawca przyjął w tej materii regulacje o charakterze ogólnym i szczegółowym. Do umów dla których skutki ogłoszenia upadłości uregulowano wyraźnie należą np. najem, dzierżawa, leasing, pożyczka, komis i inne.

Ustawodawca inaczej reguluje skutki ogłoszenia upadłości co do zobowiązań upadłego w razie ogłoszenia upadłości z możliwością zawarcia układu, a inaczej skutki te co do zobowiązań upadłego w razie ogłoszenia upadłości obejmującej likwidację majątku upadłego.

Prawo upadłościowe i naprawcze reguluje skutki ogłoszenia upadłości co do **spadków** nabytych przez upadłego regulują szczegółowo art. 119-123 prawa upadłościowego i naprawczego.

Wpływ ogłoszenia upadłości na stosunki majątkowe małżeńskie upadłego

W razie ogłoszenia upadłości jednego z małżonków wspólność ustawowa między małżonkami ustaje z mocy prawa z dniem ogłoszenia upadłości, a majątek wspólny wchodzi do masy upadłości. Podział majątku wspólnego po ogłoszeniu upadłości jednego z małżonków jest wyłączony. Małżonek upadłego może dochodzić w postępowaniu upadłościowym należności z tytułu udziału w majątku wspólnym, zgłaszając tę wierzytelność sędziemu komisarzowi. Domniemywa się, że majątek wspólny powstały w okresie prowadzenia przedsiębiorstwa przez upadłego został nabyty ze środków pochodzących z tego przedsiębiorstwa.

Zniesienie wspólności majątkowej na podstawie orzeczenia sądu w ciągu roku przed dniem złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości jest bezskuteczne w stosunku do wierzycieli i upadłości. Po ogłoszeniu upadłości nie można znieść wspólności ustawowej z datą wcześniejszą w stosunku do daty ogłoszenia upadłości.

Zniesienie wspólności majątkowej umową majątkową jest skuteczne w stosunku do masy upadłości tylko wtedy, gdy umowa zawarta została co najmniej 2 lata przed dniem złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości.

Bezskuteczność i zaskarżanie czynności upadłego uregulowane zostało w art. 127-135 ustawy. Wpływ ogłoszenia upadłości na zlecenia rozrachunków w systemach płatniczych i systemach rozrachunku papierów wartościowych uregulowano w art. 138 – 148, zaś wpływ ogłoszenia upadłości na postępowania sądowe i administracyjne w art. 138 – 148.

Procesowe prawo upadłościowe

Po ogłoszeniu upadłości postępowanie upadłościowe toczy się w sądzie upadłościowym, który ogłosił upadłość. Jeżeli postępowanie zostało wszczęte w kilku sądach właściwych, sprawa należy do właściwości sądu, który pierwszy wydał postanowienie o ogłoszeniu upadłości.

Sąd upadłościowy orzeka na ogół w składzie jednego sędziego zawodowego.

Innym organem postępowania upadłościowego jest **sędzia – komisarz**. Do jego kompetencji należy wykonywanie wszystkich czynności postępowania upadłościowego, z wyjątkiem czynności, dla których właściwy jest sąd. Sędzia komisarz kieruje tokiem postępowania, sprawuje nadzór nad czynnościami syndyka, nadzorcy sądowego i zarządcy, oznacza czynności, których syndykowi, nadzorcy albo zarządcy nie wolno wykonywać bez jego zezwolenia lub bez zgody rady wierzycieli, jak również zwraca uwagę na popełnione przez nich uchybienia.

Kolejnymi organami postępowania upadłościowego są: **syndyk, nadzorca sądowy, zarządca i ich zastępcy**. Syndyka powołuje się w razie ogłoszenia upadłości obejmującej likwidację majątku upadłego. Nadzorcę sądowego powołuje się zaś w razie ogłoszenia upadłości, z możliwością zawarcia układu. Zarządcę powołuje się w razie ogłoszenia upadłości, z możliwością zawarcia układu, gdy odebrano zarząd majątku upadłemu. Zarządcę ustanawia się także, gdy ustanowiono nad częścią majątku zarząd własny upadłego.

Syndykiem, nadzorcą sądowym albo zarządcą może być osoba fizyczna posiadająca odpowiednią licencję. Syndykiem, nadzorcą sądowym albo zarządcą może być również spółka handlowa, której wspólnicy ponoszący odpowiedzialność za zobowiązania spółki bez ograniczenia swym całym majątkiem, albo członkowie zarządu reprezentujący spółkę posiadają taką licencję.

Uczestnicy postępowania

Uczestnikami postępowania są upadły oraz wierzyciele. Upadłym jest ten, wobec kogo wydano postanowienie o ogłoszeniu upadłości. Ogłoszenie upadłości nie ma wpływu na zdolność prawną oraz zdolną do czynności prawnych upadłego. Ogłoszenie upadłości nie wpływa na

uprawnienia organizacyjne, które upadły posiada w innych spółkach, fundacjach, spółdzielniach oraz innych organizacjach, chyba że mogą mieć wpływ na majątek upadłego. W razie śmierci upadłego jego spadkobierca ma prawo brania udziału w postępowaniu upadłościowym.

Wierzycielem, w rozumieniu ustawy, jest każdy uprawniony do zaspokojenia z masy upadłości. Wierzyciele mogą działać w postępowaniu upadłościowym albo poprzez zgromadzenie wierzycieli albo poprzez radę wierzycieli.

Zgromadzenie wierzycieli powoływane jest przez sędziego komisarza, jeżeli:

- 1) według przepisów ustawy wymagane jest podjęcie uchwały zgromadzenia,
- 2) na wniosek przynajmniej dwóch wierzycieli mających łącznie niemniej niż trzecią część ogólnej sumy uznanych wierzytelności,
- 3) w innych przypadkach, gdy uzna to za potrzebne.

Jeżeli **rada wierzycieli** nie została powołana na wstępnym zgromadzeniu wierzycieli sędzia - komisarz, o ile uzna to za potrzebne, ustanowi radę wierzycieli oraz powoła jej członków. Na wniosek wierzycieli mających przynajmniej piątą część ogólnej sumy wierzytelności, które zostały uznane lub uprawdopodobnione sędzia -komisarz jest obowiązany ustanowić radę wierzycieli. Składa się ona z trzech do pięciu członków oraz jednego lub dwóch zastępców.

Rada wierzycieli służy pomocą syndykowi, nadzorcy sądowemu lub zarządcy, kontroluje ich czynności, bada stan funduszków masy upadłości, udziela zezwolenia na czynności, które mogą być dokonane tylko za zezwoleniem rady wierzycieli oraz wyraża opinie w innych sprawach, jeżeli tego zażąda sędzia komisarz, syndyk, nadzorca sądowy albo zarządca. Bez zezwolenia rady wierzycieli nie mogą być dokonane czynności dotyczące masy upadłości, m.in. takie, jak:

- 1) dalsze prowadzenie przedsiębiorstwa przez syndyka, jeżeli ma być prowadzone dłużej niż 3 miesiące od dnia ogłoszenia upadłości,
- 2) odstąpienie od sprzedaży przedsiębiorstwa jako całości,
- 3) sprzedaż z wolnej ręki nieruchomości lub statku morskiego wpisanego do rejestru okrętowego,
- 4) sprzedaż praw i wierzytelności,
- 5) zaciąganie pożyczek lub kredytów oraz obciążenie majątku upadłego ograniczonymi prawami rzeczowymi,
- 6) wykonanie umowy wzajemnej zawartej przez upadłego albo odstąpienie od takiej umowy oraz wykonanie lub odstąpienie od umowy zawartej przez upadłego, do której stosuje się odpowiednio przepisy art. 98 i 99,
- 7) uznanie, zrzeczenie się i zawarcie ugody co do roszczeń spornych oraz poddanie sporu rozstrzygnięciu sądu polubownego.

Układ

Jeżeli sąd ogłosił upadłość z możliwością zawarcia układu¹⁹⁸, a propozycje układowe nie zostały wcześniej złożone, upadły powinien je zgłosić w terminie miesiąca. Wraz z propozycjami układowymi upadły powinien przedłożyć także rachunek przepływów pieniężnych za okres ostatnich 12 miesięcy. W tym samym czasie propozycje układowe może również złożyć nadzorca sądowy albo zarządca. Do **propozycji układowych** załącza się uzasadnienie, które powinno w szczególności zawierać:

- 1) opis stanu przedsiębiorstwa ze szczególnym określeniem jego sytuacji ekonomiczno-finansowej oraz organizacyjnej,
- 2) analizę sektora rynku, na którym przedsiębiorstwo upadłego działa z uwzględnieniem pozycji rynkowej konkurencji,
- 3) analizę poziomu i struktury ryzyka,
- 4) osoby odpowiedzialne za wykonanie układu,
- 5) ocenę alternatywnego sposobu restrukturyzacji zobowiązań,
- 6) system zabezpieczenia praw i interesów wierzycieli na czas wykonania układu.

Jeżeli sąd ogłosił upadłość obejmującą likwidację majątku upadłego, propozycje układowe mogą zgłosić upadły oraz syndyk i rada wierzycieli. Sąd zmieni w takiej sytuacji postanowienie o ogłoszeniu upadłości obejmującej likwidację majątku upadłego na postanowienie o ogłoszeniu upadłości z możliwością zawarcia układu, jeżeli są podstawy do takiej zmiany. Propozycje układowe powinny określać sposób restrukturyzacji zobowiązań upadłego oraz zawierać uzasadnienie.

Propozycje restrukturyzacji zobowiązań upadłego mogą obejmować w szczególności:

- 1) odroczenie wykonania zobowiązań,
- 2) rozłożenie spłaty długów na raty,
- 3) zmniejszenie sumy długów,
- 4) konwersję wierzytelności na udziały lub akcje,
- 5) zmianę, zamianę lub uchylenie prawa zabezpieczającego określoną wierzytelność.

Propozycje układowe mogą wskazywać jeden lub więcej sposobów restrukturyzacji.

Układ może przewidywać również zaspokojenie wierzycieli poprzez likwidację majątku upadłego (**układ likwidacyjny**). Likwidacja przeprowadzana jest według przepisów ustawy o likwidacji masy upadłości, chyba że układ przewiduje przejęcie majątku upadłego przez wierzycieli

¹⁹⁸ T. Hutor, *Nowe prawo upadłościowe i naprawcze*, Głosa 2003r., nr1, s.19

lub inny sposób likwidacji. Układem obejmuje się wszystkie wierzytelności w stosunku do upadłego powstałe przed dniem ogłoszenia upadłości.

Po zatwierdzeniu listy wierzytelności sędzia -komisarz sporządza w celu głosowania nad układem listy wierzycieli obejmujące poszczególne **kategorie** ich interesów:

- 1) wierzycieli, którym przysługuje należność ze stosunku pracy oraz należności rolników z tytułu umów o dostarczenie produktów z własnego gospodarstwa rolnego,
- 2) wierzycieli, których wierzytelności są zabezpieczone rzeczowo,
- 3) wierzycieli będących udziałowcami lub akcjonariuszami upadłego,
- 4) pozostałych wierzycieli.

Warunki restrukturyzacji zobowiązań upadłego powinny być jednakowe w stosunku do wierzycieli tej samej kategorii interesów, chyba że wierzyciel wyraźnie zgodził się na warunki mniej korzystne. Korzystniejsze warunki restrukturyzacji zobowiązań można przyznać wierzycielom mającym drobne wierzytelności, a także wierzycielom, którzy po ogłoszeniu upadłości udzielili lub mają udzielić kredytu niezbędnego do wykonania układu. Warunki restrukturyzacji zobowiązań ze stosunku pracy nie mogą pozbawić pracowników minimalnego wynagrodzenia za pracę.

Zgromadzenie wierzycieli powinno odbyć się w terminie miesiąca od dnia zatwierdzenia listy wierzytelności. Jednocześnie z zawiadomieniem o zgromadzeniu doręcza się wierzycielom propozycje układowe oraz informacje o podziale wierzycieli ze względu na kategorie interesów wierzycieli. W zgromadzeniu nie biorą jednak udziału wierzyciele, których wierzytelności są sporne.

Układ zostaje przyjęty, jeżeli wypowie się za nim większość wierzycieli z każdej z list wierzycieli obejmujących kategorię interesów wierzycieli mających łącznie niemniej niż $\frac{2}{3}$ ogólnej sumy wierzytelności, które uprawniają do uczestniczenia w głosowaniu. Mimo niezyskania niezbędnej większości chociażby co do jednej z list wierzycieli układ zostaje przyjęty, jeżeli większość wierzycieli z każdej z pozostałych list wyraziła zgodę na przyjęcie układu, a wierzyciele z tej listy, którzy wypowiedzieli się przeciwko przyjęciu układu zostaną zaspokojeni na podstawie układów w stopniu niemniej korzystnym niż w przypadku przeprowadzenia postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku upadłego.

Jeżeli nie doszło do zawarcia układu sąd niezwłocznie zmienia postanowienie o ogłoszeniu upadłości z możliwością zawarcia układu na postanowienie o ogłoszeniu upadłości obejmującej likwidację majątku upadłego i ustanawia syndyka masy upadłości.

Układ przyjęty przez zgromadzenie wierzycieli podlega zatwierdzeniu przez sąd.

Sąd **odmówi** zatwierdzenia układu, jeżeli narusza on prawo albo jeżeli jest oczywiste, że układ nie będzie wykonany. Sąd może odmówić zatwierdzenia układu, jeżeli jego warunki są rażąco

krzywdzące dla wierzycieli, którzy głosowali przeciwko układowi i zgłosili zarzuty. Na postanowienie sądu przysługuje zażalenie.

Po uprawomocnieniu się postanowienia odmawiającego zatwierdzenia układu sąd zmienia postanowienie o ogłoszeniu upadłości z możliwością zawarcia układu na postanowienie o ogłoszeniu upadłości obejmującej likwidację majątku upadłego i wyznacza syndyka albo umarza postanowienie postępowania.

Skutki zawarcia układu uregulowane zostały w art. 290-297 prawa upadłościowego i naprawczego.

Na szczególne podkreślenie zasługuje fakt, że układ wiąże wszystkich wierzycieli, których wierzytelności według ustawy objęte są układem, choćby nie zostały umieszczone na liście. Układ nie wiąże jednak wierzycieli, których upadły umyślnie nie ujawnił i którzy w postępowaniu nie uczestniczyli.

Likwidacja masy upadłości

Po ogłoszeniu upadłości obejmującej likwidację majątku upadłego syndyk niezwłocznie przystępuje do spisu inwentarza, oszacowania masy upadłości oraz sporządzenia planu likwidacyjnego. Plan likwidacyjny powinien określać proponowane sposoby sprzedaży składników majątku upadłego, w szczególności sprzedaży przedsiębiorstwa, termin sprzedaży, preliminarz wydatków oraz ekonomiczne uzasadnienie dalszego prowadzenia działalności gospodarczej. Po sporządzeniu spisu inwentarza i sprawozdania finansowego, albo po złożeniu pisemnego sprawozdania ogólnego syndyk przeprowadza likwidację masy upadłości.

Likwidacji masy upadłości dokonuje się przez **sprzedaż przedsiębiorstwa** upadłego w całości lub jego zorganizowanej w części, **sprzedaż nieruchomości i ruchomości**, przez **ściągnięcie** wierzytelności od dłużników upadłego i wykonanie innych jego praw majątkowych wchodzących w skład masy upadłości albo ich zbycie. Można także dalej **prowadzić przedsiębiorstwo** upadłego, jeżeli możliwe jest zawarcie układu z wierzycielami lub możliwa jest sprzedaż przedsiębiorstwa upadłego w całości lub jego zorganizowanych części. Jeżeli syndyk prowadzi przedsiębiorstwo upadłego powinien podjąć wszelkie działania zapewniające zachowanie przedsiębiorstwa co najmniej w nie pogorszonym stanie.

Podstawowa zasadą jest, że przedsiębiorstwo upadłego powinno być sprzedane jako całość, chyba że nie jest to możliwe. Na nabywcę przedsiębiorstwa upadłego przechodzą wszelkie koncesje, zezwolenia, licencje i ulgi, które zostały udzielone upadłemu, chyba że ustawa lub decyzja o ich udzieleniu stanowi inaczej. Nabywca może używać oznaczenia przedsiębiorstwa upadłego, w której

mieści się jego nazwisko tylko za zgodą upadłego. Nabywca przedsiębiorstwa upadłego nabywa je w stanie wolnym od obciążeń i nie odpowiada za zobowiązania upadłego. Wszelkie obciążenia na składnikach przedsiębiorstwa wygasają. Jeżeli sprzedaż przedsiębiorstwa upadłego jako całości nie jest możliwa ze względów ekonomicznych lub innych przyczyn, można sprzedać zorganizowaną część przedsiębiorstwa.

Przed sprzedażą przedsiębiorstwa sędzia-komisarz na wniosek syndyka wyznacza biegłego do sporządzenia opisu i oszacowania przedsiębiorstwa i jego zorganizowanej części, jeżeli nie dokonano tego przy sporządzeniu spisu inwentarza i oszacowania. Sprzedaży przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa dokonuje się w **drodze przetargu**.

Rada wierzycieli może wyrazić zgodę na **sprzedaż z wolnej ręki** mienia przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części, z jednoczesnym określeniem warunków jego zbycia.

Podział funduszy masy upadłości

Przez **fundusze masy** upadłości rozumie się sumy uzyskane z likwidacji masy upadłości oraz dochód uzyskany z prowadzenia lub wydzierżawienia przedsiębiorstwa upadłego, a także odsetki od tych sum zdeponowane w banku, chyba że przepisy ustawy stanowią inaczej. Sumy uzyskane ze zbycia rzeczy i praw obciążonych hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym, zastawem skarbowym i hipoteką morską przeznacza się na zaspokojenie wierzycieli, których wierzytelności były zabezpieczone na zbytych rzeczach lub prawach, z zachowaniem przepisów ustawy. Kwoty pozostałe po zaspokojeniu tych wierzytelności wchodzi do funduszy masy upadłości.

Podziału funduszy masy dokonuje się **jednorazowo albo kilkakrotnie** w miarę likwidacji masy upadłości, po zatwierdzeniu przez sędziego komisarza listy wierzytelności. W razie kilkakrotnego podziału funduszy masy upadłości dokonuje się podziału ostatecznego, po całkowitym zlikwidowaniu masy upadłości.

Wierzytelności i należności podlegające zaspokojeniu z funduszy masy upadłości dzieli się zgodnie z art. 342 na następujące **kategorie**:

- 1) kategoria pierwsza obejmuje m.in. koszty postępowania upadłościowego, należności z tytułu składek na ubezpieczenie emerytalne, rentowe i chorobowe pracowników, należności ze stosunku pracy, należności rolników z tytułu umów o dostarczenie produktów z własnego gospodarstwa rolnego za ostatnie 2 lata, renty należne za wywołanie choroby, niezdolności do pracy, kalectwa lub śmierci ciężące na upadłym zobowiązania alimentacyjne, należności powstałe wskutek czynności syndyka albo zarządcy, należności z zawartych przez upadłego przed ogłoszeniem upadłości umów wzajemnych, których wykonania żądał syndyk albo

zarządca, należności z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia masy upadłości oraz należności, które powstały z czynności upadłego dokonanych za zgodą nadzorca sądowego;

- 2) do kategorii drugiej: podatki, inne daniny publiczne oraz nie podlegające zaspokojeniu w kategorii pierwszej należności z tytułu składek na ubezpieczenie społeczne, należne za ostatni rok przed datą ogłoszenia upadłości wraz z należnych od nich odsetkami i kosztami egzekucji;
- 3) kategoria trzecia: inne wierzytelności, jeżeli nie podlegają zaspokojeniu w kategorii czwartej, wraz z odsetkami za ostatni rok przed datą ogłoszenia upadłości, z odszkodowaniem umownym kosztami procesu i egzekucji;
- 4) kategoria czwarta: odsetki, które nie należą do wyższych kategorii w kolejności, w jakiej podlegają zaspokojeniu kapitał, a także sądowe i administracyjne kary grzywny oraz należności z tytułu darowizn i zapisów.

Syndyk zaspokaja należności pierwszej kategorii za zgodą sędziego- komisarza, w miarę wpływu do masy upadłości stosownych sum. Jeżeli należności te w ten sposób nie będą zaspokojone zostaną zaspokojone w drodze podziału funduszy masy. Podstawowe zasady podziału funduszy masy określa natomiast art. 344, który stanowi, że jeżeli suma przeznaczona do podziału nie wystarcza na zaspokojenie w całości wszystkich należności, należności dalszej kategorii zaspokaja się dopiero po zaspokojeniu w całości należności poprzedzającej kategorii, a gdy majątek nie wystarcza na zaspokojenie w całości wszystkich należności tej samej kategorii, należności te zaspokaja się stosunkowo do wysokości każdej z nich.(zasada stosunkowego zaspokajania wierzytelności). Kolejność spłacania wierzytelności zabezpieczonych hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym, zastawem skarbowym i hipoteką morską uregulowano w sposób szczegółowy w art. 345 i 346.

Zakończenie i umorzenie postępowania upadłościowego oraz ich skutki

Sąd umorzy postępowanie upadłościowe, jeżeli:

- 1) majątek pozostały po wyłączeniu z niego przedmiotów majątkowych dłużnika obciążonych hipoteką, zastawem, zastawem rejestrowym, zastawem skarbowym lub hipoteką morską nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania;
- 2) wierzyciele zobowiązani uchwałą zgromadzenia wierzycieli albo postanowieniem sędziego- komisarza nie złożyli w wyznaczonym terminie zaliczki na koszty postępowania, a brak jest płynnych funduszy na te koszty;
- 3) wszyscy wierzyciele, którzy zgłosili swoje wierzytelności zażądają umorzenia postępowania.

Zgodnie zaś z treścią art. 368 w sprawach, w których postępowanie upadłościowe obejmowało likwidację majątku sąd po wykonaniu ostatecznego planu podziału stwierdzi

zakończeniu postępowania upadłościowego. Sąd stwierdza zakończenie postępowania także wtedy, gdy w toku postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku upadłego wszyscy wierzyciele zostali zaspokojeni.

Prawomocne postanowienie o zakończeniu lub umorzeniu postępowania upadłościowego stanowi podstawę do wykreślenia wpisów dotyczących upadłości w księdze wieczystej i w rejestrach. Z dniem uprawomocnienia się postanowienia o zakończeniu / umorzeniu postępowania upadłościowego, upadły odzyskuje prawo zarządzania swoim majątkiem i rozporządzania jego składnikami. Syndyk, nadzorca sądowy albo zarządca wydają niezwłocznie upadłemu jego majątek, księgi, korespondencję i dokumenty.

Prawo upadłościowe i naprawcze wprowadziło nową instytucję polegającą na możliwości **oddłużenia**. W przypadku zakończenia postępowania upadłościowego obejmującego likwidację majątku upadłego, którym jest **osoba fizyczna**, sąd może na wniosek upadłego w postanowieniu o zakończeniu postępowania upadłościowego orzec o umorzeniu w całości lub części zobowiązań upadłego, które nie zostały zaspokojone w postępowaniu upadłościowym.

Postępowanie w sprawach orzekania zakazu prowadzenia działalności gospodarczej oraz przepisy karne

W związku zaistnieniem przesłanek upadłości, sąd może orzec o pozbawieniu na okres od 3 do 10 lat prawa prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek oraz pełnienia funkcji członka rady nadzorczej, reprezentanta oraz pełnomocnika w spółce handlowej w przedsiębiorstwie państwowym, spółdzielni, fundacji lub stowarzyszeniu osoby, która ze swej winy:

- 1) będąc do tego zobowiązana z mocy ustawy nie złożyła w terminie 2 tygodni od dnia powstania podstawy do ogłoszenia upadłości wniosku o ogłoszenie upadłości, albo
- 2) po ogłoszeniu upadłości nie wydała lub nie wskazała majątku, ksiąg handlowych, korespondencji lub innych ksiąg upadłego, do których wydania lub wskazania była zobowiązana na mocy ustawy, albo
- 3) po ogłoszeniu upadłości ukrywała, niszczyła lub obciążała majątek wchodzący w skład masy upadłości, albo
- 4) jako upadły w toku postępowania upadłościowego nie wykonała innych obowiązków ciążących na nim z mocy ustawy lub orzeczenia sądu albo sędziego komisarza albo też w inny sposób utrudniała postępowanie.

Podobny zakaz sąd może orzec w stosunku do osoby, wobec której:

- 1) już co najmniej raz ogłoszono upadłość z umorzeniem jej długów po zakończeniu postępowania upadłościowego,
- 2) ogłoszono upadłość nie dawniej niż 5 lat przed ponownym ogłoszeniem upadłości.

Sąd może orzec zakaz prowadzenia działalności gospodarczej wobec dłużnika będącego osobą fizyczną, także jeżeli niewypłacalność dłużnika jest następstwem celowego jego działania lub rażącego niedbalstwa. Przepis ten stosuje się również do osób, które były uprawnione do reprezentowania osoby prawnej lub spółki handlowej nie mającej osobowości prawnej oraz innych przedsiębiorców.

Ustawa reguluje także odpowiedzialność karną dłużnika albo osoby uprawnionej do reprezentowania dłużnika, który jest osobą prawną lub spółką handlową nie mającą osobowości prawnej, jeżeli podała ona we wniosku o ogłoszenie upadłości albo w oświadczeniu o wszczęciu postępowania naprawczego nieprawdziwe dane. Odpowiedzialność karną ponoszą także wyżej wskazane osoby, jeżeli podają nieprawdziwe informacje co do stanu majątku dłużnika oraz jeżeli osoby te nie wydają syndykowi całego majątku wchodzącego do masy upadłości, ksiąg rachunkowych lub innych dokumentów dotyczących jego majątku lub nie udzielają informacji dotyczących majątku upadłego.

Międzynarodowe postępowanie upadłościowe

Prawo upadłościowe i naprawcze zawiera szczegółową regulację problematyki międzynarodowego postępowania upadłościowego. W części tej uregulowano zwłaszcza: jurysdykcję krajową, uznanie zagranicznych postępowań upadłościowych, wtórne postępowanie upadłościowe oraz współpracę z sądami zagranicznymi i zarządcami zagranicznymi. Z chwilą wejścia Polski do Unii Europejskiej zastosowanie znajdzie także Rozporządzenie Rady Unii Europejskiej nr 1346 z 29.05.2000r.

Odrębne postępowania upadłościowe

Odrębne postępowania upadłościowe obejmują:

- 1) postępowanie upadłościowe wszczęte po śmierci niewypłacalnego dłużnika a uregulowane w art. 418-425;
- 2) postępowanie upadłościowe wobec banku uregulowane w art. 426-450;
- 3) postępowanie upadłościowe wobec zagranicznych banków, instytucji kredytowych oraz ich oddziałów w art. 451-470, które to przepisy zasadniczo stosuje się z dniem przystąpienia Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej;

- 4) postępowanie upadłościowe wobec zakładów ubezpieczeń uregulowane w art. 471-480;
- 5) postępowanie upadłościowe wobec mających siedzibę w państwach członkowskich Unii Europejskiej, zakładów ubezpieczeń oraz ich oddziałów uregulowane w art. 481 i 482, które podobnie wchodzi w życie dopiero z dniem przystąpienia Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej;
- 6) postępowanie upadłościowe wobec emitentów obligacji uregulowane w art. 483-491.

Postępowanie naprawcze w razie zagrożenia niewypłacalnością

Postępowanie to jest nowym, dotychczas nieznanym prawu polskiemu, postępowaniem. Nie należy go zwłaszcza utożsamiać z instytucją układu w Prawie układowym. O ile postępowanie upadłościowe było i jest postępowaniem sądowym, o tyle postępowanie naprawcze jest postępowaniem samego dłużnika przez sąd jedynie nadzorowanym¹⁹⁹.

Celem tego postępowania ma być naprawa kondycji ekonomicznej przedsiębiorcy, aby przywrócić mu długookresową zdolność do konkurencyjności na rynku. Założeniem ustawodawcy jest, aby postępowanie naprawcze mogło być prowadzone przez przedsiębiorców, którzy na bieżąco spłacają swoje zobowiązania, ale ich sytuacja ekonomiczna jest tak trudna, że w niedługim czasie ewidentnie staną się niewypłacalni²⁰⁰.

Przepisy o postępowaniu naprawczym w razie zagrożenia niewypłacalności stosuje się do zagrożonych niewypłacalnością przedsiębiorców wpisanych do Krajowego Rejestru Sądowego²⁰¹.

Przedsiębiorca jest zagrożony niewypłacalnością, jeżeli pomimo wykonywania swoich zobowiązań według rozsądnej oceny jego sytuacji ekonomicznej jest oczywistym, że w niedługim czasie stanie się niewypłacalny.

Przedsiębiorca zagrożony niewypłacalnością może złożyć w sądzie **oświadczenie o wszczęciu postępowania naprawczego**. Wraz z wszczęciem postępowania naprawczego przedsiębiorca składa do sądu **plan naprawczy**.

O złożeniu oświadczenia o wszczęciu postępowania naprawczego przedsiębiorca **ogłasza** w Monitorze Sądowym i Gospodarczym oraz w co najmniej jednym dzienniku o zasięgu lokalnym i w jednym o zasięgu ogólnopolskim. Ogłoszenie może być obwieszane ponadto w inny sposób. Data

¹⁹⁹ J. Broł, *Podstawowe kierunki zmian w postępowaniu upadłościowym*, Przegląd Prawa Handlowego, 2003, nr 8, s. 4 oraz 6-7

²⁰⁰ Uzasadnienie projektu ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, www.ms.gov.pl

²⁰¹ W projekcie rządowym ustawy o zmianie ustawy Prawo działalności gospodarczej oraz o zmianie innych ustaw (dostępny na stronie internetowej: www.sejm.gov.pl) w związku z utrzymaniem rejestracji osób fizycznych w gminach, proponuje się zmianę art.492 ust. 1 Pr.up. i napr w ten sposób, że przepisy o postępowaniu naprawczym stosuje się do wszystkich przedsiębiorców zagrożonych niewypłacalnością.

ogłoszenia oświadczenia w Monitorze Sądowym i Gospodarczym jest dniem wszczęcia postępowania naprawczego. Z dniem wszczęcia postępowania naprawczego przedsiębiorca składa wniosek o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego. Po wszczęciu postępowania naprawczego na czas jego trwania sąd ustanawia dla przedsiębiorcy nadzorcę sądowego oraz może powołać biegłego.

Skutki wszczęcia postępowania naprawczego reguluje art. 498 i następne. W szczególności z dniem wszczęcia postępowania naprawczego:

- 1) zawiesza się spłatę zobowiązań przedsiębiorcy,
- 2) zawiesza się naliczanie odsetek należnych od przedsiębiorcy,
- 3) potrącenie wierzytelności dopuszczalne jest z zachowaniem przepisu art. 89,
- 4) nie mogą być wszczynane przeciwko przedsiębiorcy egzekucje i postępowania zabezpieczające, a wszczęte podlegają z mocy prawa zawieszeniu.

Sąd może także na wniosek przedsiębiorcy zmienić zarządzenia tymczasowe wydane w celu zabezpieczenia roszczeń pieniężnych, w szczególności przez uchylenie dokonanych zajęć.

Wszczęcie postępowania naprawczego nie ma wpływu na wszczynane przeciwko przedsiębiorcy postępowania sądowe, w tym postępowania w przedmiocie ogłoszenia upadłości na wniosek wierzyciela oraz postępowania administracyjnego. W razie złożenia przez wierzyciela wniosku o ogłoszenie upadłości sąd odroczy jego rozpoznanie do czasu zakończenia postępowania naprawczego, albo połączy rozpoznanie wniosku z postępowaniem o zatwierdzenie układu.

Plan naprawczy powinien zapewniać przedsiębiorcy zdolność do konkurowania na rynku. Plan powinien zawierać uzasadnienie. Sposób naprawy przedsiębiorstwa powinien określać restrukturyzację zobowiązań, które mogą być objęte układami w postępowaniu upadłościowym majątku oraz zatrudnienia w przedsiębiorstwie. W szczególności propozycje restrukturyzacji majątku przedsiębiorcy powinny wskazywać, jaka część majątku zostanie zbyta, wydierzawiona lub wynajęta, określać sposoby zbycia oraz na co zostaną przeznaczone uzyskane środki. Propozycje te nie mogą obejmować składników majątku nie stanowiących własności przedsiębiorcy, chyba że właściciel wyrazi na to zgodę.

Restrukturyzacja zobowiązań następuje w drodze układu zawartego na zgromadzeniu wierzycieli. Termin zgromadzenia wierzycieli ustala przedsiębiorca w porozumieniu z nadzorcą sądowym. Zgromadzenie wierzycieli prowadzi nadzorca sądowy. Do czasu rozpoczęcia głosowania nad układem wierzyciele mogą zgłaszać zmiany do propozycji restrukturyzacji zobowiązań. Głosowanie nad układem może odbywać się w grupach wierzycieli. Podziału na grupy dokonuje przedsiębiorca.

Układ jest przyjęty, jeżeli wypowie się za nim większość wierzycieli uprawnionych do uczestniczenia w zgromadzeniu wierzycieli mających łącznie 2/3 ogólnej sumy wierzytelności uprawnionych do głosowania.

Układ podlega **zatwierdzeniu przez sąd** po przeprowadzeniu rozprawy. Na postanowienie w przedmiocie zatwierdzenia układu przysługuje zażalenie. **Układ wiąże** wszystkich wierzycieli, którzy zostali zawiadomieni o zgromadzeniu wierzycieli, na którym doszło do zawarcia układu oraz tych, którzy zgłosili nadzorcy sądowemu swoje uczestnictwo na zgromadzeniu wierzycieli, a przedsiębiorca nie zaprzeczył istnieniu ich wierzytelności. Układem objęte są wierzytelności umieszczone na liście wierzytelności, jeżeli zostały potwierdzone przez wierzycieli.

Jeżeli postępowanie naprawcze prowadzi mały lub średni przedsiębiorca, postępowanie umarza się z mocy prawa w razie nie zawarcia układu w terminie 3 miesięcy od dnia wszczęcia postępowania. W innych przypadkach postępowanie umarza się po upływie 4 miesięcy od dnia jego wszczęcia.

Bibliografia

1. Ustawa z dnia 28.02.2003 r., Dz. U. 60, poz.535
2. Rozporządzenie Prezydenta RP z 24.10.1934r. – Prawo upadłościowe (Dz.U. z 1991 r., nr 118. Poz.512 ze zm.) oraz Rozporządzenie Prezydenta RP z 24.10.1934 r. (Dz. U. Nr 93, poz. 836, ze zm.)
3. J. Broł, *Podstawowe kierunki zmian w postępowaniu upadłościowym*, Przegląd Prawa Handlowego, 2003, nr 8
4. T. Hutor, *Nowe prawo upadłościowe i naprawcze*, Glosa 2003r., nr1
5. Uzasadnienie projektu ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, www.ms.gov.pl
6. Projekt rządowy ustawy o zmianie ustawy Prawo działalności gospodarczej oraz o zmianie innych ustaw, www.sejm.gov.pl

Prof. dr hab. Antoni Makać
Instytut Handlu Zagranicznego
Uniwersytet Gdański

CZYNNIKI WPLYWAJĄCE NA PRZEBIEG I EFEKTY NEGOCJACJI W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM

Istota i mechanizm negocjacji handlowych

Negocjacje, w tym także negocjacje handlowe, mogą być definiowane w rozmaity sposób. Potwierdza to m.in. dość obszerna i zróżnicowana literatura przedmiotu²⁰².

Tak więc na przykład negocjacje – najogólniej rzecz ujmując – są to rozmowy mające na celu uzgodnienie wspólnego lub zbieżnego stanowiska w danej sprawie będącej przedmiotem negocjacji, a przy tym stanowiska (rozwiązania) satysfakcjonującego wszystkie strony negocjacji bądź możliwego dla nich do przyjęcia. Inaczej mówiąc, negocjacje są więc procesem stopniowego zbliżania stanowisk początkowo rozbieżnych (sprzecznych) aż do osiągnięcia stanowiska wspólnego lub zbliżonego, które może być przyjęte przez strony jako rozwiązanie dla nich korzystne bądź możliwe do zaakceptowania. Jeszcze inaczej mówiąc, negocjacje są procesem, w którym dwie (lub więcej) strony o częściowo rozbieżnych (sprzecznych) a częściowo zbieżnych interesach dążą do osiągnięcia porozumienia oraz chcą i mają szansę – w wyniku negocjacji – je osiągnąć²⁰³.

Z tego co powiedziano powyżej wynika, że negocjacje odbywają się zwykle w warunkach: i pewnej sprzeczności interesów i zarazem pewnej zbieżności (wspólnoty) interesów. Warto tu dodać, że sytuacja taka uznawana jest za najbardziej korzystną dla podejmowania negocjacji, sprzyja także osiągnięciu w nich pozytywnego efektu końcowego. W trakcie pomyślnie przebiegających negocjacji obszar sprzeczności interesów powinien się bowiem zmniejszać a stopień zbieżności interesów (stanowisk) stron zwiększać aż do momentu, w którym strony uznają, że osiągnięta

²⁰² Dla przykładu przywołać tu można takie m.in. publikacje jak: R. Bułat, *Skuteczne negocjacje*, CIM, Warszawa 1994; H. Brdulak, J. Brdulak, *Negocjacje handlowe*, PWE Warszawa 2000; P.J. Dąbrowski, *Praktyczna teoria negocjacji*, Sorbog, Warszawa 1990; S.Długosz, *Poradnik negocjatora*, IOPM, Warszawa 1991; R.Fisher, W.Ury, B.Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, PWE, Warszawa 1999; W. Jankowski, T.Sankowski, *Jak negocjować*, CIM, Warszawa 1995; W. Mastenbroek, *Negocjowanie*, PWN, Warszawa 1996; Z.Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1994; J.Salacuse, *Negocjacje na rynkach międzynarodowych*, PWE, 1994; M.Stalmaszczyk, *Negocjowanie kontraktów handlowych. Poradnik dla eksporterów i importerów*, CDKHZ, Warszawa 1992.

²⁰³ Pewne elementy zaprezentowanych tu definicji znaleźć można także w definicjach negocjacji przytoczonych w niektórych powoływanych wcześniej opracowaniach, zob. np. : H.Brdulak, J.Brdulak: opr.cyt., s.11-16; W.Mastenbroek:opr.cyt., s.11-13; Z.Nęcki:opr.cyt., s.16-19; M.Stalmaszczyk: opr.cyt., s.12-16.

zbieżność ich interesów pozwala na zawarcie satysfakcjonującego porozumienia zaś występujące jeszcze ewentualnie pewne sprzeczności w ich stanowiskach – nie stanowią już dla tego przeszkody.

Zupełnie inaczej wygląda sytuacja, gdy na wstępie negocjacji występuje pełna sprzeczność interesów (stanowisk) stron. Wówczas nawet ewentualne podjęcie negocjacji – bez zasadniczych ustępstw, tzn. np. zmiany stanowiska w kluczowych sprawach przez obie lub przynajmniej przez jedną stronę – nie może doprowadzić do porozumienia. Dlatego też w takich sytuacjach zazwyczaj nie podejmuje się negocjacji, gdyż ich negatywny wynik jest w zasadzie z góry przesądzony.

Trzecią wreszcie sytuacją, która może wystąpić na wstępie negocjacji jest pełna lub niemal pełna zgodność interesów (stanowisk) stron. W takich warunkach porozumienie może więc być w zasadzie osiągnięte od razu, bez potrzeby uciekania się do negocjacji, które są tu najczęściej niepotrzebne.

Podstawowym sposobem dochodzenia do porozumienia w trakcie negocjacji jest natomiast wzajemna wymiana: propozycji (ofert), ustępstw, wzajemne stawianie sobie warunków, których spełnienie określać będzie dalsze postępowanie stron, itp.

W procesie negocjacyjnym wyróżnić można trzy fazy (etapy): fazę wstępną – przygotowanie negocjacji, fazę zasadniczą – negocjacje właściwe i fazę końcową – zakończenie (podsumowanie) negocjacji. Oczywiście w ramach każdej z tych faz/etapów procesu negocjacyjnego wyodrębnić można dodatkowe podetapy obejmujące szczegółowe działania czy grupy czynności charakteryzujące się określonymi celami cząstkowymi (celem „całościowym” jest tu naturalnie zakładany ogólny cel negocjacji)²⁰⁴.

Wszystko to, co powiedziane zostało dotychczas, odnosi się do wszelkiego rodzaju negocjacji, a więc – jak gdyby – do negocjacji w ogóle. Pamiętać jednak trzeba, że istnieje bardzo wiele rodzajów negocjacji, które różnią się od siebie m.in. przedmiotem, charakterem, specyfiką, itp. Można więc dla przykładu mówić o negocjacjach społecznych (dotyczących m.in. zakresu i warunków zabezpieczeń społecznych, np. systemu emerytur, ubezpieczeń zdrowotnych, itp.), o negocjacjach pracowniczych (dotyczących m.in. warunków pracy i płacy, układów zbiorowych, itp.), o negocjacjach politycznych (dotyczących np. umów koalicyjnych, składu rządu, stanowisk klubów parlamentarnych, itp.), o negocjacjach międzynarodowych (dotyczących np. sojuszy i układów politycznych, militarnych, paktów pokojowych, itp.). Można wreszcie mówić o najbardziej nas tu interesujących negocjacjach handlowych – w skali krajowej/lokalnej i międzynarodowej – dotyczących zarówno np. transakcji handlowych (towarowych, usługowych, licencyjnych), jak i

²⁰⁴ Bardziej szczegółowo na ten temat zob. np.: Z. Nęcki: opr.cyt., s.186-187; M. Stalmaszczyk: opr., cyt., s.34-36. Por. też: L.Howkins, M.Hudson, R.Cornall, *Prawnik jako negocjator, czyli jak efektywnie negocjować zagadnienia prawne*, Dom Wyd. ABC, Warszawa 1994, s.87 i następne. Do poszczególnych faz procesu negocjacyjnego powracamy też w dalszej części opracowania.

różnego rodzaju transakcji finansowych, ubezpieczeniowych, itp. Negocjacje handlowe z uwagi na swój szeroki zakres przedmiotowy określane są też niekiedy jako negocjacje biznesowe czy gospodarcze.

- Potencjalnymi przedmiotami negocjacji transakcji handlowych (towarowych) w międzynarodowej wymianie handlowej mogą być takie m.in. kwestie jak:
- cena jednostkowa towaru,
- koszt dostawy (np. koszt transportu, ubezpieczenia, itp.) oraz podział kosztów dostawy między strony transakcji,
- rodzaj transportu, gestia transportowa, ewentualny podział gestii transportowej,
- zakres ryzyka i ubezpieczenia oraz w czyj ciężar,
- terminy dostaw,
- jakość towarów objętych dostawą i gwarancje jakościowe,
- rodzaj zamówienia (indywidualne, ramowe),
- rabaty ilościowe,
- formy płatności i formy finansowania transakcji, terminy płatności,
- waluta ceny,
- kredyt, jego warunki gwarancje kredytowe,
- pomoc techniczna związana z dostawą sprzętu, serwis po dostawie,
- warunki dostępności części zamiennych,
- warunki i koszty korzystania z patentów, know-how, wzorów użytkowych itp.,
- możliwość częściowej spłaty dostawami,
- ochrona ceny, warunki rewizji ceny,
- rodzaj opakowania, ewentualne specjalne wymagania w tym zakresie,
- kwestie prób, testów, certyfikatów (jakościowych, ilościowych, technicznych),
- warunki reklamacji, sposób postępowania z reklamacjami,
- warunki odstąpienia od umowy (kontraktu),
- wybór prawa rządzącego kontraktem i sposób rozstrzygania sporów (arbitraż)²⁰⁵.

Nie wszystkie oczywiście z wymienionych wyżej kwestii, które mogą być przedmiotami szczegółowych, cząstkowych negocjacji mają jednakowe znaczenie czy też posiadają taką samą wagę w trakcie negocjowania określonej transakcji w międzynarodowej wymianie handlowej (w tym konkretnym przypadku: towarowej). W sytuacji gdy mamy jednakże z nimi do czynienia – winny być one zawsze traktowane jako czynniki zmienne, wymagające odmiennego podejścia i

²⁰⁵ Zob. też np. M. Stalmaszczyk: opr.cyt., s.10.

odmiennych sposobów negocjowania. Trzeba bowiem pamiętać, że ostateczne warunki transakcji określające m.in. skalę ustępstw to kombinacja ceny, warunków dostaw, warunków płatności i wielu jeszcze innych elementów występujących zwykle w dobrze wynegocjowanym kontrakcie handlowym. Bez uświadomienia sobie charakteru i specyfiki tych czynników oraz możliwej skali ustępstw w zakresie każdego z nich – nie powinno się w ogóle rozpoczynać negocjacji. Ważne jest również aby ilość takich czynników zmiennych – a więc kwestii będących przedmiotem cząstkowych, szczegółowych negocjacji, traktowanych przy tym elastycznie, czyli jako zmienne (jak np. różne warianty ceny, tzn. zakres możliwych ustępstw w tym zakresie) – była możliwie duża. Im bowiem więcej będzie takich zmiennych, tym więcej będzie opcji do zaoferowania w trakcie negocjacji. Im więcej natomiast będzie opcji, tym więcej będzie także szans na pomyślne sfinalizowanie negocjacji i zawarcie porozumienia umożliwiającego transakcję. Niedobrze jest bowiem, gdy w negocjacjach powstaje sytuacja, w której nie ma możliwości dalszej dyskusji a pozostaje tylko albo akceptacja albo odrzucenie określonego żądania, oferty, itp., gdyż może to oznaczać zerwanie negocjacji. Zdecydowanie lepiej jest więc mieć przygotowane praktycznie w niemal każdej istotnej dla negocjacji szczegółowej kwestii kilku wariantów „rezerwowych”, mogących być punktem wyjścia do dalszych rozmów i znalezienia rozwiązania możliwego do przyjęcia przez strony negocjacji²⁰⁶.

Rodzaje i charakter czynników oddziałujących na przebieg negocjacji w międzynarodowej wymianie handlowej

To co powiedziane zostało powyżej stanowi jak gdyby generalne, metodologiczne uwarunkowanie negocjacji w międzynarodowej wymianie handlowej. Różnego rodzaju uwarunkowań w negocjacjach handlowych jest oczywiście bardzo wiele. Chodzi tu najczęściej o rozmaite czynniki o mocno zróżnicowanym charakterze, które wywierają bezpośredni lub pośredni wpływ na przebieg oraz efekty procesu negocjacyjnego. Najogólniej ujmując, czynniki te podzielić można na czynniki o charakterze:

- merytoryczno-organizacyjnym,
- strategicznym,
- psychologicznym,
- kulturowo-obyczajowym.

²⁰⁶ Zob. tamże, s.11. Bardzo lapidarnie ujmuje to także jedno z tzw. „przykazań negocjacyjnych”, które brzmi: Zawsze dysponuj kilkoma ofertami (wariantami oferty) a nie ograniczaj się do jednej.

Nie wchodząc zbyt głęboko w szczegóły- znaczenie poszczególnych rodzajów czynników (czy grup czynników) dla procesu negocjacyjnego scharakteryzować zaś po krótko można w następujący sposób.

Jeśli chodzi o czynniki o charakterze merytoryczno-organizacyjnym i ich znaczenie dla przebiegu i efektów procesu negocjacyjnego – to rzecz sprowadza się przede wszystkim do możliwie jak najlepszego merytorycznego i organizacyjnego przygotowania się do negocjacji. Jedną z pierwszych czynności podejmowanych w tym zakresie jest zazwyczaj powołanie kompetentnego merytorycznie, doświadczonego i cieszącego się pełnym zaufaniem mocodawcy (w imieniu którego prowadzone będą negocjacje) zespołu negocjacyjnego²⁰⁷. Ciężar przygotowania negocjacji pod względem merytorycznym, organizacyjnym, technicznym – spoczywa bowiem głównie na przyszłych negocjatorach, wspieranych oczywiście w tym zakresie przez ekspertów z różnych dziedzin (np. techniki, technologii, prawa, psychologii, reklamy, marketingu, finansów i bankowości, ubezpieczeń).

Zespół przygotowujący negocjacje musi przede wszystkim wyczerpująco odpowiedzieć sobie na wiele ważnych pytań, takich m.in. jak:

- co konkretnie będzie przedmiotem negocjacji, jaki ma być ich główny cel oraz cele cząstkowe/szczegółowe (wspominaliśmy już o tym wcześniej),
- które cele są dla nas najważniejsze i jaka będzie hierarchia ich ważności? (czy np. w pierwszym rzędzie „walczyć” będziemy o korzystną cenę a warunki płatności lub termin dostawy będą drugorzędne, czy też na odwrót),
- z kim będziemy negocjować, czy wystarczająco dużo o nim wiemy, a czego jeszcze musimy się dowiedzieć? (np. co firma mająca być naszym przeciwnikiem negocjacyjnym sobą reprezentuje, jaka jest jej pozycja na rynku, jakie są jej powiązania produkcyjne, handlowe, finansowe, czy jest wypłacalna, solidna itp., kto będzie ją reprezentować w negocjacjach – kim są jej negocjatorzy, jakie jest ich doświadczenie, mocne i słabe strony),
- kiedy najlepiej a kiedy najgorzej będzie dla nas rozpoczynać negocjacje? (biorąc np. pod uwagę aktualne tendencje cenowe na rynku – czy należy się spieszyć z rozpoczynaniem rozmów czy też wręcz przeciwnie),
- czy potrzebna będzie prezentacja towaru/usługi – jeśli tak to kiedy, gdzie i w jaki sposób powinna być dokonana? (aby oczywiście wypadła jak najlepiej),
- jakie oferty/warianty ofert (warunki) zamierzamy przedstawić, w jakich zakresach będą one mogły być elastyczne i do jakich poziomów/granic będziemy mogli czynić ustępstwa? (jest to

²⁰⁷ Szerzej nt. składu zespołu, umiejętności i cech negocjatorów, itp. – zob. np. Z.Nęcki: opr. cyt., s.190-193; J.Salacuse: opr.cyt., s.47-50; M.Stalmaszczyk: opr. cyt., s.23-29, H.Brdulak, J.Brdulak: opr.cyt., s.44-68.

jedna z najważniejszych kwestii do ustalenia w trakcie przygotowań do negocjacji, o tym również była już mowa wcześniej),

- jaka jest nasza siła przetargowa w stosunku do strony przeciwnej? (jaka np. jest nasza pozycja na rynku, nasz potencjał produkcyjny, handlowy, finansowy, technologiczny itd. – w porównaniu ze stroną przeciwną, jakie są nasze i jej mocne i słabe strony, itp.),
- w jakim stylu będziemy chcieli negocjować oraz jakie techniki negocjacyjne będziemy stosować? (mowa o tym będzie nieco dalej),
- gdzie, jak długo, w jakich warunkach, w jakim języku, itp. prowadzone będą negocjacje? (tzn. np. czy negocjować będziemy u nas czy u strony przeciwnej, do kiedy będą trwały negocjacje – określenie daty ich zakończenia uniemożliwić ma ewentualne manipulacje czasem, czy będziemy korzystali z tłumacza w trakcie rozmów),
- w jakiej formie zostaną zamknięte negocjacje i przyjęte ustalenia końcowe? (np. czy w formie umowy handlowej czy kontraktu, z jakimi klauzulami)²⁰⁸.

W wyniku wszechstronnej analizy problemów zawartych w powyższych pytaniach oraz znalezieniu wyczerpujących odpowiedzi na każde z nich – powinien powstać szczegółowy merytoryczno-organizacyjno-strategiczny plan negocjacji, zawierający najważniejsze niezbędne informacje, dane, scenariusze i warianty działań lub reakcji, wskazujące zarówno mocne, jak i słabe strony naszego stanowiska, jego ewentualne ograniczenia, uwarunkowania, itp. Plan taki - oczywiście ściśle poufny – jest podstawową formą i efektem działań podejmowanych we wstępnej, przygotowawczej fazie procesu negocjacyjnego. Jego zadaniem jest naturalnie ułatwienie i odpowiednie ukierunkowanie przebiegu negocjacji właściwych, tzn. zasadniczej fazy procesu negocjacyjnego i w tejże głównie fazie negocjacji plan ten jest wykorzystywany. W tej też fazie może on być jednak również na bieżąco korygowany i uzupełniany, stosownie do potrzeb wynikających z przebiegu negocjacji, w związku z nowymi, ważnymi informacjami uzyskanymi już w czasie negocjacji, itp. Nie można oczywiście zapominać, że analogiczny swój plan negocjacji przygotowuje także strona przeciwna i że w większości punktów będzie on na pewno przeciwstawny w stosunku do naszego planu. Rzecz jasna oba takie plany różnić się również mogą np. swoim zakresem, stopniem szczegółowości, jakością i przydatnością zawartych w nich informacji, itd. Różna wreszcie może być też umiejętność ale także i możliwość korzystania przez poszczególne strony z przygotowanych planów negocjacji. Pewne jest jednak, że fakt posiadania takiego planu przez daną stronę będzie dla niej zawsze okolicznością raczej sprzyjającą właściwemu przebiegowi negocjacji, natomiast jego brak – przeciwnie, powodować może istotne utrudnienia w negocjacjach.

²⁰⁸ Por. też np. Z.Nęcki:opr.cyt., s.186-190 i J. Salacuse: opr.cyt., s.193-199.

Nie ulega też żadnej wątpliwości, że uwzględniane m.in. we wspomnianych planach czynniki o charakterze merytoryczno-organizacyjnym wywierać mogą i w praktyce wywierają bardzo szeroki i pierwszorzędny wpływ zarówno na przebieg, jak i na efekty końcowe negocjacji.

Drugą grupą czynników wpływających na przebieg i efekty negocjacji handlowych są czynniki o charakterze strategicznym. Są to czynniki, które w pewnej mierze uwzględniane są także w omówionych wyżej planach negocjacyjnych, wiążą się one bowiem bezpośrednio z czynnikami merytoryczno-organizacyjnymi. Do czynników o charakterze strategicznym zaliczyć zaś można generalnie strategię negocjacji a w jej ramach przede wszystkim styl negocjacji oraz techniki negocjacyjne. Chodzi tu zatem o to w jakim stylu odbywać się będą negocjacje oraz jakie techniki negocjacyjne będą stosowane przez strony negocjacji. Oczywiście zarówno styl negocjacji, jak i stosowane techniki negocjowania trudne są do precyzyjnego zaplanowania a następnie dokładnego zrealizowania w trakcie negocjacji, gdyż zależy to od obu stron, ich często sprzecznych dążeń, determinacji, umiejętności i doświadczenia negocjacyjnego, sposobu postępowania (reakcji) przeciwnika i wielu innych okoliczności. Dla przykładu: możemy zakładać, że będziemy się starać negocjować w najbardziej pożądanym stylu rzeczowym (konstruktywnym), tymczasem nasz przeciwnik będzie się starał narzucić nam styl konfrontacyjny (tzw. twardy), który z jakichś względów mu odpowiada. Jeśli nie potrafimy się przed tym obronić i ulegniemy presji strony przeciwnej – negocjacje będą prowadzone w narzuconym nam stylu a my prawdopodobnie będziemy w nich stroną przegraną²⁰⁹. Stosowanie określonej techniki negocjacyjnej zależy z kolei od tego w jakiej roli dana strona występuje w negocjacjach, czy jest np. sprzedawcą (eksporterem) czy nabywcą (importerem). Podejście do negocjacji (stosowane techniki negocjacyjne) obu stron różnią się bowiem od siebie w wielu szczegółach, aczkolwiek istnieje tu także sporo punktów zbieżnych a nawet wspólnych. Nie wdając się tu w szczegóły i różne niuanse technik negocjacyjnych stosowanych przez stronę będącą eksporterem oraz stronę będącą importerem – najważniejsze kwestie z tego zakresu scharakteryzować można najkrócej posługując się kilkoma wybranymi tzw. przykazaniami negocjacyjnymi. Tak więc po pierwsze – negocjacje należy rozpoczynać od realistycznych ale możliwie wysokich (jeśli chodzi o sprzedawcę – eksportera) lub niskich (jeśli chodzi o nabywcę – importera) żądań tj. ofert wywoławczych (zarówno w kwestii ceny, jak i innych warunków transakcji, np. kosztów i terminów dostaw, warunków płatności, itd.), pozwoli to bowiem stworzyć możliwie szeroki tzw. margines negocjacyjny (margines ustępstw). Po drugie – zawsze należy dysponować kilkoma ofertami (wariantami oferty) a nie ograniczać się do jednej. Po trzecie – lepiej obniżać (podwyższać) oferty częściej o mniejsze wartości niż rzadziej a o większe. Po czwarte

²⁰⁹ Szerzej nt. stylów negocjowania zob. op. Z.Nęcki: opr. cyt., s.27-38, R.Fisher, W.Ury, B.Patton: opr.cyt., s.29-45.

– każde kolejne ustępstwo powinno być mniejsze od poprzedniego. Po piąte – sprzedającemu (eksporterowi) nie wolno czynić ustępstwa (np. cenowego lub w zakresie innych ważnych warunków transakcji) jako pierwszemu, należy najpierw poczekać na reakcję nabywcy na ofertę wywoławczą. Po szóste – oferty żądania należy zawsze zgłaszać w sposób zdecydowany, a ustępstwa z wahaniem. Po siódme – w trakcie negocjacji należy pamiętać o tzw. linii środkowej, ku której dążą obie strony (jest to przybliżona średnia między ofertami wywoławczymi stron, w okolicach której nastąpi prawdopodobnie porozumienie)²¹⁰.

Nawet tylko na podstawie powyższego, bardzo pobieżnego omówienia można dojść do wniosku że czynniki o charakterze strategicznym – obok omówionych wcześniej czynników merytoryczno-organizacyjnych mogą wywierać również bardzo istotny wpływ na przebieg i efekty negocjacji handlowych.

Jeśli chodzi z kolei o czynniki o charakterze psychologicznym – to najogólniej można powiedzieć, że są to działania wykorzystujące niektóre psychologiczne metody oddziaływania na ludzi i ich zachowanie (postępowanie), w tym zaś np. metody tzw. wojny psychologicznej, a także różnego rodzaju manipulacje (np. manipulacje degradujące, manipulacje emocjami i inne). Do tej grupy czynników zaliczyć też można rozmaite triki negocjacyjne obliczone np. na określone zachowanie negocjatorów strony przeciwnej, wywołanie jakiejś reakcji, stworzenie określonej sytuacji. Charakterystycznymi przykładami działań wykorzystujących czynnik psychologiczny mogą zaś być m.in. takie jak: wyzywające, agresywne lub władcze zachowanie wobec przedstawicieli strony przeciwnej stresujące ich i wywołujące wzrost napięcia, okazywanie irytacji i stosowanie wobec nich rozmaitych gróźb, autorytatywnie ferowanych ocen, okazywania lekceważenia, przypisywanie stronie przeciwnej złych zamiarów, demonstracyjnie przyjazne zachowanie na przemian z zachowaniem wrogim. Wszystkie te działania i manipulacje z arsenału środków tzw. wojny psychologicznej mają oczywiście na celu zdenerwowanie przeciwnika, zestresowanie lub zastraszenie go oraz wymuszenie na nim ustępstw, akceptacji niekorzystnych dla niego rozwiązań, itp. Podobnym celom służyć może także stosowanie różnego rodzaju trików negocjacyjnych, takich jak np. dwuznaczne czy niejasne formułowanie ofert lub warunków (obliczone na wprowadzenie przeciwnika w błąd), gra na zwłokę tzn. przewlekania negocjacji pod pozorem konieczności skonsultowania sprawy z mocodawcą bądź zaciągnięcia opinii dodatkowego eksperta, stawianie

²¹⁰ Obszerniej na ten temat zob. np. M. Stalmaszczyk: opr.cyt., s.77-93.

ekstremalnych żądań po to by stworzyć korzystne wrażenie w momencie ich ograniczenia, eskalacja żądań dla wymuszenia dodatkowych ustępstw, itp.²¹¹.

Z powyższego przeglądu wynika, że czynników o charakterze psychologicznym wykorzystywanych w procesie negocjacji może być bardzo wiele i wszystkie one w większym lub mniejszym stopniu mogą wywierać określony wpływ na przebieg negocjacji a co za tym idzie – na ich efekty końcowe. Dodać tu również należy, że wykorzystywanie czynnika psychologicznego w trakcie negocjacji wymaga oczywiście odpowiedniej wiedzy i umiejętności. Z drugiej jednak strony uczestnicy negocjacji powinni także posiadać zarówno umiejętność rozpoznawania stosowanych wobec nich tego typu manipulacji, jak i umiejętność przeciwdziałania im.

Ostatnią wreszcie grupą czynników mogących wpływać na przebieg i efekty negocjacji w handlu międzynarodowym są czynniki o charakterze kulturowo-obyczajowym. Znaczenie tych czynników wynika naturalnie z tego przede wszystkim względu, że w negocjowaniu transakcji w międzynarodowej wymianie handlowej biorą udział przedstawiciele różnych krajów, narodowości, ras, grup etnicznych, kultur, obyczajowości, ideologii, religii itd. Chodzi tu natomiast o to aby specyficzne dla określonych np. nacji, ras, kultur czy religii cechy osobowe, mentalność, sposób zachowania, reakcje, itp. były wcześniej poznane i wzięte pod uwagę przy planowaniu oraz prowadzeniu negocjacji z przedstawicielami firm z różnych krajów, regionów geograficznych, stref klimatycznych, itd. Mogą one bowiem w znaczący sposób zaważyć na przebiegu negocjacji. Planując i prowadząc negocjacje handlowe z określonymi kontrahentami zagranicznymi trzeba koniecznie uwzględnić dla przykładu: dużą ekspansywność i bezpośredniość w kontaktach ale także wielką pewność siebie Amerykanów; zamiłowanie do porządku, dobrej organizacji, sprawności działania oraz wysokiej jakości produktów u Niemców; opanowanie i dystans w kontaktach ale też wiele zbliżonych do niemieckich cech u Skandynawów; żywiołowy temperament, spontaniczność, zmienność nastrojów oraz zamiłowanie do targowania się u Włochów; pobłażliwy stosunek do punktualności i terminowości u Arabów i Latynosów; skrupulatność i drobiazgowość ale także nieufność w kontaktach u Japończyków, itd., itp.)²¹².

Jak wynika z całych powyższych rozważań negocjacje w międzynarodowej wymianie handlowej są bardzo złożonym, wielowątkowym procesem, na którego przebieg wywiera wpływ wiele różnych czynników. Efektywne uczestniczenie w tym procesie wymaga zaś wiedzy, doświadczenia oraz odpowiedniego przygotowania.

²¹¹ Zob. też np. W. Mastenbroek: opr.cyt., s.110-135, Z. Nęcki: opr.cyt., s.125-132, M. Stalmaszczyk: opr.cyt., s.104-123, *Sztuka prowadzenia negocjacji (dla przedsiębiorców budowlanych)*, tłum. E.Urbańska-Galewska i M.Stępa, Wyd. Amerykańsko-Polski Instytut Budownictwa, Gdańsk 1994, s.2-10.

²¹² Szczegółowo na ten temat por. np. R.Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, tłum. H.Malarecka-Simbierowicz, PWN, Warszawa 2000. Zob. też M.Stalmaszczyk, opr.cyt., s.151-183.

Bibliografia

1. R. Bułat, *Skuteczne negocjacje*, CIM, Warszawa 1994
2. H. Brdulak, J. Brdulak, *Negocjacje handlowe*, PWE Warszawa 2000
3. P.J. Dąbrowski, *Praktyczna teoria negocjacji*, Sorbog, Warszawa 1990
4. S.Długosz, *Poradnik negocjatora*, IOPM, Warszawa 1991
5. R.Fisher, W.Ury, B.Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, PWE, Warszawa 1999
6. W. Jankowski, T.Sankowski, *Jak negocjować*, CIM, Warszawa 1995
7. W. Mastenbroek, *Negocjowanie*, PWN, Warszawa 1996
8. Z.Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1994
9. J.Salacuse, *Negocjacje na rynkach międzynarodowych*, PWE, 1994
10. M.Stalmaszczyk, *Negocjowanie kontraktów handlowych. Poradnik dla eksporterów i importerów*, CDKHZ, Warszawa 1992
11. L.Howkins, M.Hudson, R.Cornall, *Prawnik jako negocjator, czyli jak efektywnie negocjować zagadnienia prawne*, Dom Wyd. ABC, Warszawa 1994
12. *Sztuka prowadzenia negocjacji (dla przedsiębiorców budowlanych)*, tłum. E.Urbańska-Galewska i M.Stępa, Wyd. Amerykańsko-Polski Instytut Budownictwa, Gdańsk 1994
13. R.Gesteland, *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*, tłum. H.Malarecka-Simbierowicz, PWN, Warszawa 2000

Dr Renata Orłowska
Instytut Handlu Zagranicznego
Uniwersytet Gdański

ROLA MIĘDZYNARODOWYCH ORGANIZACJI W WALCE Z KORUPCJĄ

Wprowadzenie

Korupcja nie jest współczesnym zjawiskiem. Praktykowano ją już w czasach starożytności, zapewne w tym samym okresie, kiedy kształtowały się pierwsze struktury władzy znane ludzkości²¹³. Dwa tysiące lat temu minister króla indyjskiego Kautila napisał pierwszą książkę na temat korupcji – zatytułowaną *Arthashastra*.²¹⁴ Święty Cyryl, patriarcha Aleksandrii dawał łapówki urzędnikom oraz służącym na dworze cesarza Teodozjusza II i co ciekawe, skrzętnie je rejestrował w zestawieniach finansowych, księgujących wydatki związane z łapownictwem.²¹⁵

Również w polskiej historii można odnaleźć wielowiekowe tradycje korupcji. Wystarczy przypomnieć praktykę kupowania w okresie I Rzeczypospolitej urzędów publicznych, a nawet dostępu do samego stanu szlacheckiego. System polityczny opierał się wówczas na wielostronnych powiązaniach, a wszelkie wybory polityczne - na czele z elekcjami królewskimi – stawały się okazją do masowego przekupstwa, dokonywanego przez magnaterię oraz dwory państw europejskich²¹⁶. Warto zaznaczyć, że tego typu spuścizna historyczna stanowi poważne obciążenie przy próbach zwalczania korupcji we współczesnej Polsce. Korupcja nie jest także związana jedynie z demokratycznym ustrojem politycznym. Występowała i obecnie występuje w systemach autorytarnych oraz dyktatorskich. Rozwija się we wszystkich kulturach i na wszystkich kontynentach.

Problem przekupstwa i związanego z nim działania niezgodnego z prawem, pomijającego ustalone procedury, albo po prostu jedynie je przyspieszającego – dotyka zarówno państw rozwijających się, młodych demokracji, jak również występuje w krajach wysoko

²¹³ Pierwszym dowodem świadczącym o występowaniu przekupstwa jest dokument pochodzący z Asyrii sprzed blisko 5400 lat.

²¹⁴ V. Tanzi, *Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures*, IMF Working Paper, 1998.

²¹⁵ P. Janiszewski, *Świętość i korupcja: prezenty patriarchy Cyryla*, „Mówią Wieki”, nr 4 (484)/2000.

²¹⁶ A. Mączak, *Klientela*, Wydawnictwo Semper 1994, s. 34, zob. też: M. Jasińska, K. Kurpisz, *Analiza wybranych przepisów prawnych sprzyjających funkcjonowaniu korupcji*, opracowanie na podstawie badania, sfinansowanego z Grantu Fundacji Forda, Warszawa 2000.

uprzemysłowionych, z rozwiniętą i wydawać by się mogło silną kulturą demokratyczną. Przekupstwo ograniczać mogą rządy prawa i ład demokratyczny. Szczególnie istotna wydaje się być zwłaszcza długotrwała tradycja państwowości opartej na prawie oraz rozwinięte społeczeństwo obywatelskie, znajdujące wyraz w rozlicznych organizacjach społecznych i wolnych mediach.. Doświadczenia krajów pokazują, iż kraje o długoletniej historii demokratycznej odznaczają się mniejszą korupcją, podczas gdy tzw. „młode” demokracje, borykające się z autorytarną przeszłością, trudniej sobie z nią radzą.²¹⁷ Można to zapewne stwierdzić, analizując przykład Polski, która odziedziczyła bagaż negatywnych zjawisk kulturowych pochodzących z okresu PRL-u. Zatarcie wartości dobra wspólnego, brak poszanowania dla własności publicznej, niechęć do przedkładania interesu publicznego nad cele indywidualne, utożsamienie interesu partyjnego i grupowego z racją państwa – cechy współczesnej polskiej polityki są odziedziczone po okresie socjalizmu realnego i niewątpliwie sprzyjają rozwojowi łapownictwa.²¹⁸

Swój wpływ na ograniczenie korupcji ma także tradycja rządów opartych na prawie. Jest to zdaniem D. Treisman’a główna przyczyna, dla której niepodległe państwa powstałe z byłych kolonii brytyjskich mają relatywnie mniejszy wskaźnik skorumpowania. Co wydaje się być interesujące, w swoich badaniach D. Treisman wskazuje także na inne elementy kultury, które mają wpływ na ograniczenie korupcji. Jest to m.in. tradycja protestancka.²¹⁹

W ostatnich latach problem korupcji wyraźnie zyskał na znaczeniu. W demokratycznych krajach mnożą się różnorodne inicjatywy polityczne i obywatelskie, które starają się podjąć walkę z tą plagą. Wyzwanie podejmują również renomowane instytucje międzynarodowe, takie jak *Transparency International*²²⁰. Do działań w tym samym kierunku włączyły się także Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Unia Europejska (UE) oraz szereg innych instytucji i fundacji.

Dla wspólnego zainteresowania korupcją nie bez znaczenia jest propagowanie standardów antykorupcyjnych przez międzynarodowe instytucje. Duże znaczenie odegrała tu zapewne konwencja, przyjęta przez kraje OECD w 1997 roku, dotycząca zwalczania przekupstwa

²¹⁷ D. Treisman, *The Causes of Corruption: a Cross-national Study*, “Journal of Public Economics” No 76, 2000.

²¹⁸ Szerzej na ten temat: T. Grosse, *Działania antykorupcyjne w krajach UE*, opracowanie na zamówienie programu "Przeciw Korupcji" Fundacji im. Stefana Batorego i Helsińskiej Fundacji Praw Człowieka, www.batory.org.pl, 19.09.2003.

²¹⁹ Autor odwołuje się do słynnej analizy weberowskiej dotyczącej etyki protestanckiej uznając, iż znacznie lepiej niż w innych systemach etycznych oddziela ona dobro wspólne od indywidualnego. W konsekwencji rozdzielone są interesy państwa od prywatnych, co w sferze publicznej oddziałuje na zmniejszenie łapownictwa, szerzej: D. Treisman, op.cit.

²²⁰ Specjalnie powołana w celu zwalczania korupcji i propagowania standardów prawnych oraz obywatelskich, które by jej zapobiegały.

zagranicznych funkcjonariuszy publicznych w międzynarodowych transakcjach handlowych²²¹. W wielu rozwijających się krajach właśnie przedstawiciele dużych europejskich i amerykańskich korporacji handlowych oraz przemysłowych byli głównym źródłem korumpowania urzędników państwowych. Korupcja towarzyszy także wielu działaniom prywatyzacyjnym, podejmowanym przez kraje rozwijające się, szczególnie przez demokracje wychodzące z systemu gospodarki socjalistycznej²²². R. Klitgaard uważa, że przez całe dziesięciolecie największym eksporterem korupcji były właśnie przedsiębiorstwa prywatne pochodzące ze Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, aktywnie uczestniczące w przedsięwzięciach inwestycyjnych na całym świecie²²³. Warto także przypomnieć, że w wielu krajach łapówki czynione w ramach inwestycji zagranicznych można było zgodnie z prawem odliczyć od opodatkowania (np. we Francji, Belgii, Danii, Niemczech). Obecnie w dalszym ciągu szereg państw udziela gwarancji kredytowych korupcjogennym przedsiębiorstwom i w razie potrzeby wyrównuje im straty poniesione w nieudanych inwestycjach zagranicznych. Wprawdzie aktualnie jedynie 15 państw spośród 34 sygnatariuszy ratyfikowało konwencję OECD, jest to jednak wyraźny postęp i próba wyeliminowania szeregu możliwości prawnych wspierających łapownictwo w międzynarodowej działalności gospodarczej²²⁴. W styczniu 2000 roku polski parlament ratyfikował przystąpienie do konwencji OECD.²²⁵

Innego typu inicjatywą międzynarodową jest *Program działań przeciwko korupcji*, przyjęty przez komitet ministrów Rady Europy (*Programme of Action against Corruption* 1997) i opracowany na początku lat 90-tych XX wieku przez grupę ekspertów. Program wymienia szeroki wachlarz działań w zakresie wprowadzenia norm prawnych, zaktywizowania działań administracji publicznej oraz organizacji społecznych w państwach członkowskich. Warto również zauważyć, że Rada Europy podjęła znacznie bardziej aktywne działania na polu przeciwdziałania korupcji, aniżeli Unia Europejska, która w zasadzie ograniczyła swoje regulacje w tym względzie jedynie do kwestii związanych z zabezpieczeniem wydatkowania własnych środków budżetowych²²⁶.

Swoje znaczenie dla wzrostu zainteresowania korupcją mają także globalizujące się procesy gospodarcze, a zwłaszcza rosnąca światowa konkurencja ekonomiczna. Władze publiczne rozmaitego szczebla stają się coraz bardziej zainteresowane wspieraniem procesów gospodarczych, przyciąganiem inwestorów, krajowych oraz zagranicznych. Coraz bardziej dynamicznie rozwija się

²²¹ J. Brademas, F. Heimann, *Tackling International Corruption*, "Foreign Affairs", Vol. 77, No. 5, 1998.

²²² D. Kaufmann, *Corruption: The Facts*, "Foreign Policy", No. 107, 1997.

²²³ R. Klitgaard, *Combating Corruption and Promoting Ethics in the Public Service*, www.oecd.org, 20.09.2003.

²²⁴ L. Cockcroft, *Implementation of the OECD Convention: The Conditions for Success*, Working Paper, Transparency International 1999, www.transparency.de 20.09.2003

²²⁵ Teks konwencji dostępny jest na stronie internetowej Sejmu – www.sejm.gov.pl 22.10.2003

²²⁶ *Transparency International - Fighting Corruption: What Remains to be Done at EU Level*, Working Paper 1999, www.transparency.de 20.09.2003

także międzynarodowa działalność handlowa i inwestycyjna. Szereg prywatyzacji dokonywanych na całym świecie, ale zwłaszcza w krajach transformacji ekonomicznej – najlepiej ilustruje to zjawisko. Niestety, wzmacnia pośrednio także presję korupcyjną.

Charakterystyka pojęcia korupcji

Skutki korupcji dla współczesnej demokracji wydają się oddawać podstawowe znaczenie tego terminu. Korupcja pierwotnie oznaczała psucie się, gnicie i rozkład moralny²²⁷. Korupcja (z łaciny corruptio) oznacza przyjmowanie lub też żądanie przez osobę pełniącą funkcje publiczne korzyści majątkowej czy osobistej w zamian za spełnienie obowiązku służbowego albo naruszenie prawa²²⁸.

Według definicji Banku Światowego, korupcja to "nadużycie władzy dla osobistych korzyści". Korzyści osobiste należy także rozumieć jako korzyści określonej firmy, grupy ludzi bądź partii politycznej. Korupcja to jednak również stan świadomości obywateli. Vito Tanzi, jeden z dyrektorów w Międzynarodowym Funduszu Walutowym, uważa zaś, że korupcja jest procesem kumulatywnym - jej rozprzestrzenianie się przypomina epidemię zakaźnej choroby, niszczącej niepisane zasady. Korupcja zmniejsza dochody publiczne, a zwiększa wydatki, przyczyniając się w ten sposób do wzrostu deficytu budżetowego. Sprzyja wzrostowi nierówności, dając osobom dobrze ustawionym w aparacie władzy niezasłużoną możliwość osiągnięcia dodatkowych dochodów kosztem innych. Podważa zaufanie do gospodarki rynkowej. Kraj w wysokim stopniu skorumpowany jest mniej atrakcyjny dla inwestorów. Przejście w indeksie percepcji korupcji, prowadzonym przez Transparency International, z poziomu 6 na poziom 8 punktów powoduje wzrost inwestycji zagranicznych o 4% i wzrost PKB o 0,5%²²⁹.

Obecnie korupcja oznacza przede wszystkim nadużycie władzy publicznej dla korzyści prywatnych²³⁰. Mogą to być różnego rodzaju korzyści – głównie natury pieniężnej, ale również podarunki, miejsce pracy, innego typu usługi lub dobra. Wymienione korzyści mogą zostać przyznane bezpośrednio lub w przyszłości. Mogą dotyczyć bezpośrednio danej osoby, albo jego rodziny, klienteli, partii itp. Działalność wywołana przyjęciem jakiejś korzyści może być wykonywana zgodnie z prawem (wtedy, kiedy np. decyzja administracyjna jest jedynie

²²⁷ B. Sędłak – *Fenomenologia korupcji (część pierwsza i druga)*, Biuletyn Służby Cywilnej nr 11/12, 1998 oraz nr 2, 1999.

²²⁸ Hasło opracowano na podstawie: R.Smolski, M. Smolski, E. Stadtmüller, *Słownik Encyklopedycznego Edukacja Obywatelska*, Wydawnictwo Europa, 1999.

²²⁹ *Jak zwalczać korupcję* www.przeciw-korupcji.org.pl/, 20.03.2004.

²³⁰ V. Tanzi, op.cit.

przyspieszona w wyniku łapówki), lub wbrew obowiązującemu prawu. Zazwyczaj zachowania korupcyjne są lokowane na obszarze granicznym pomiędzy sektorem publicznym tj. środowiskiem politycznym lub urzędniczym, które dysponuje odpowiednim wpływem na decyzje w zakresie dóbr publicznych - a podmiotami gospodarczymi (prywatnymi, publicznymi, krajowymi, zagranicznymi), które w sposób niezgodny z prawem, chcą uzyskać wpływ na tę decyzję.

Dlatego niektórzy specjaliści wymieniają dwa typy korupcji: *na urzędzie* oraz *polityczną*, jako dwa najczęściej spotykane środowiska podlegające tej patologii²³¹. Właśnie tym obszarem definicyjnym korupcji będę zajmował się w ramach niniejszego eseju. Należy jednak pamiętać, że występuje także inne zastosowanie terminu korupcja. Mam na myśli działalność przestępczą dotyczącą wyłącznie sektora gospodarczego, gdzie przedstawiciele jednego przedsiębiorstwa korumpują inne, w celu osiągnięcia ukrytych korzyści ekonomicznych, niezgodnych z interesem właścicieli lub akcjonariuszy tego przedsiębiorstwa albo ze szkodą dla skarbu państwa.²³²

Interesującą definicję korupcji przedstawił R. Klitgaard, przedstawiając tzw. model korupcji. Oddaje on jak się wydaje główne elementy prowokujące występowanie tego zjawiska. Korupcja według Klitgaarda występuje wówczas, kiedy monopolistyczna decyzja w zakresie dobra lub usługi jest podejmowana w sposób dyskrecjonalny bez ponoszenia ryzyka osobistej odpowiedzialności za rezultaty danego wyboru.

Model korupcji w ujęciu R. Klitgaarda

$$\text{Korupcja} = \text{monopol} + \text{dyskrecja} - \text{odpowiedzialność}^{233}$$

Analizując to twierdzenie można zauważyć, że zjawisku korupcji w najprostszym sposobie będzie przeciwdziałało ograniczenie monopolistycznych decyzji urzędników, lub poddanie ich określonym regułom i procedurom. Po drugie – ujawnienie tych decyzji przed opinią publiczną i środowiskami zainteresowanymi przeciwdziałaniem korupcji.

Wreszcie złożenie na urzędnika osobistej odpowiedzialności za skutki podjętej przez niego decyzji, m.in. poprzez kontrolowanie tych decyzji oraz monitorowanie skutków jej realizacji.²³⁴

²³¹ T.Grosse, op.cit.

²³² Ibidem.

²³³ R. Klitgaard, op.cit..

²³⁴ Ibidem.

Sposoby zapobiegania korupcji

Jednym z czynników, które zwiększyły w ostatnim czasie zainteresowanie powstrzymaniem rozwoju korupcji może być narastająca zgoda środowisk opiniotwórczych, co do generalnie negatywnych skutków tego zjawiska.

W latach 90-tych XX wieku rozpoczęto znacznie bardziej wszechstronne badania nad korupcją. Wpłynęły one na formułowanie znacznie bardziej praktycznych, a jednocześnie wielostronnych działań zmierzających do przeciwdziałania korupcji. Należy bowiem pamiętać, że rozsądne działania anty-korupcyjne, w tym zwłaszcza opracowanie wieloletniej strategii postępowania organów państwa – powinny zawsze rozpocząć się od dokładnego, rozpoznania patologii korupcji. Badania dotyczące korupcji można podzielić przynajmniej na kilka grup. Po pierwsze są to pogłębione analizy ekonomiczne, niejednokrotnie wykorzystujące naukowy aparat statystyczny, które zajmują się śledzeniem trendów gospodarczych w perspektywie porównawczej. Drugą grupę stanowią badania mające formułę raportów, które opisują różne aspekty systemu prawnego, podejmowane działania kontrolne, prewencyjne i zwalczające korupcję w różnorodnych obszarach życia publicznego. Taką formułę miał na przykład opublikowany w 1999 r. przez Bank Światowy raport na temat korupcji w Polsce. Trzecią odmianę stanowią pogłębione badania dotyczące wybranego aspektu działań publicznych, np. funkcjonowania administracji skarbowej, aparatu celnego, albo innego rodzaju służb i grup zawodowych, które w największym stopniu mają związek z występowaniem korupcji. Szczególnie dużą wartość mają tego typu badania odwołujące się do perspektywy porównawczej względem innych państw, ich systemów prawnych oraz praktycznych doświadczeń. Zupełnie innego typu badanie będzie odwoływało się do sondaży opinii publicznej. Śledzą one z reguły ogólne nastawienie społeczne albo doświadczenia wybranych grup (np. menedżerów firm prywatnych) względem korupcji. Pozwalają zidentyfikować niewidoczne niekiedy w innych badaniach luki prawne lub istniejące procesy korupcyjne. Klasycznym badaniem tego typu jest bodaj najsłynniejszy ranking publikowany przez *Transparency International* (*Corruption Perceptron Index*), który powstaje w wyniku połączonego badania socjologicznego percepcji biznesmenów, całego społeczeństwa oraz analizy ryzyka występowania korupcji. Zaletą tego badania jest jego szeroki zakres oraz możliwość porównywania wyników indeksu w poszczególnych latach. Wreszcie ostatnia grupa badań odwołuje się do statystyk sądowniczych lub policyjnych, ewentualnie innego rodzaju statystyk gromadzonych przez specjalne agencje lub komisje powołane do zwalczania lub monitorowania korupcji.

Szczególnie cenne jest wzajemne porównywanie wszystkich wymienionych sposobów badawczych, a zwłaszcza ich zastosowanie w przypadku wprowadzania pionierskich rozwiązań prawnych i organizacyjnych w praktyce zwalczania lub zapobiegania korupcji. W wyniku podejmowanych ostatnio badań, zgromadzono rozliczne argumenty, które niezbicie wskazują na szkodliwość zachowań korupcyjnych, zwłaszcza w ujęciu długofalowym. Szczególnie interesujące wydają się wnioski natury ekonomicznej oraz administracyjnej, które przeciwstawiają się poglądom o pozytywnym wpływie korupcji na zjawiska gospodarcze.

Bez wątplenia korupcję należy uznać jako jeden z podstawowych elementów osłabiających skuteczność działania aparatu państwowego. Skorumpowany rząd jest najczęściej rządem słabym, o ograniczonych kompetencjach, środkach i politycznych możliwościach działania. Negatywny wpływ łapownictwa jest szczególnie wyraźny na obszarze działań administracji wobec gospodarki. Skorumpowane państwo przestaje efektywnie wspierać rozwój ekonomiczny. Przestaje strzec ładu prawnego, niezbędnego dla pobudzenia zrównoważonego rozwoju. Rząd traci orientację w szybko biegnących procesach społeczno-ekonomicznych, rozgrywających się coraz częściej w relacjach kontynentalnych i globalnych. Zamiast regulować warunki sprzyjające konkurencyjności, koordynować poszczególne podsystemy administracyjne i stymulować wzrost gospodarczy, pod wpływem korupcji biurokracja i klasa polityczna działa marnotrawnie, egoistycznie, bez poszanowania dobra publicznego. W takiej sytuacji trudno również zapobiegać sytuacjom kryzysowym, związanym z przemianami ustrojowymi, integracją europejską i wzrastającą konkurencyjnością globalną. Korupcja ogranicza również wymiar strategiczny działań państwowych. Tak samo jak perspektywa egoistyczna wypiera myślenie w kategoriach dobra wspólnego, nastawienie na działania krótkoterminowe wypiera planowanie długofalowe. W ten sposób aparat państwowy rezygnuje z jednej z najważniejszych swoich funkcji, a mianowicie ze strategicznego wymiaru planowania polityki społecznej oraz gospodarczej.

Jednocześnie rozwinięta korupcja władz publicznych osłabia aktywność społeczną i spycha działania gospodarcze w „szarą” strefę, wolną od kontroli władz. Łamanie prawa i omijanie opodatkowania wydaje się bowiem korzystniejszym sposobem prowadzenia działalności przez osoby przedsiębiorcze, aniżeli realizacja kosztownych i czasochłonnych procedur wymaganych przez biurokrację. Czasami czynnikiem decydującym w tym względzie staje się wymuszanie przez urzędników łapówek, w zamian za przyznane zgody i koncesje. Skutkiem tych działań jest zmniejszenie dochodów budżetowych i stale zwiększający się deficyt publiczny. Elity administracyjne stopniowo ulegają degeneracji, procedury rozprzężeniu. Aparat państwowy przestaje być sprawnym organizmem wspierającym rozwój kraju. Staje się raczej obciążeniem dla inicjatywy społecznej i rozwoju gospodarczego.

Niedawno opublikowane badania dowodzą wzajemnego związku zachodzącego pomiędzy słabością organizacji państwowej i jej podatnością na korupcję. W szczególności specjaliści wykazują statystyczną korelację zachodzącą pomiędzy zjawiskiem korupcji oraz nadmiernie rozbudowaną i nieefektywną biurokracją, nadmierną regulacją prawną w sferze gospodarczej, przy jednoczesnej słabości prawa i wymiaru sprawiedliwości, rozwiniętym „podziemiu” gospodarczym oraz niskiej ściągalności podatków. Badania uczonych wskazują więc na wzajemną zależność korupcji i degeneracji administracji. Jednocześnie dowodzą negatywnego wpływu, jakie zjawiska te wywołują na możliwości rozwoju gospodarczego danego kraju w przyszłości.

Warto zauważyć, że dotychczasowe opracowania dotyczące korupcji koncentrowały się głównie na opisywaniu działań służących zapobieganiu korupcji. Jest to w istocie stosunkowo dobrze rozpoznana sfera doświadczeń europejskich i światowych. Brakuje jednak analiz, które śledziłyby opracowania strategiczne, a więc takie, które przedstawiają opis aktualnej i prognozowanej sytuacji, a następnie oprócz środków zapobiegawczych – prezentują także działania inicjowane w celu zwalczania korupcji, ujęte w wieloletniej perspektywie czasowej. Z jednej strony chodzi o przebadanie nowych sposobów policyjnych i administracyjnych walki z omawianym zjawiskiem, z drugiej zaś sposobów aktywnego promowania w mediach, środowiskach opiniotwórczych, samorządach itp. – postaw niechętnych korupcji, i włączania wymienionych środowisk do działań eliminujących korupcję z życia publicznego.

Kluczowy obowiązek w zwalczaniu korupcji spada na rząd, a nie na same organizacje międzynarodowe. Powodzenie gwarantują zwłaszcza działania podjęte wielopłaszczyznowo, obejmujące różnorodne aspekty sfery publicznej. Takie podejście wymaga dłuższej perspektywy czasowej, dlatego winno być ujęte w formie wieloletniego planu działań.

Problem korupcji w Polsce

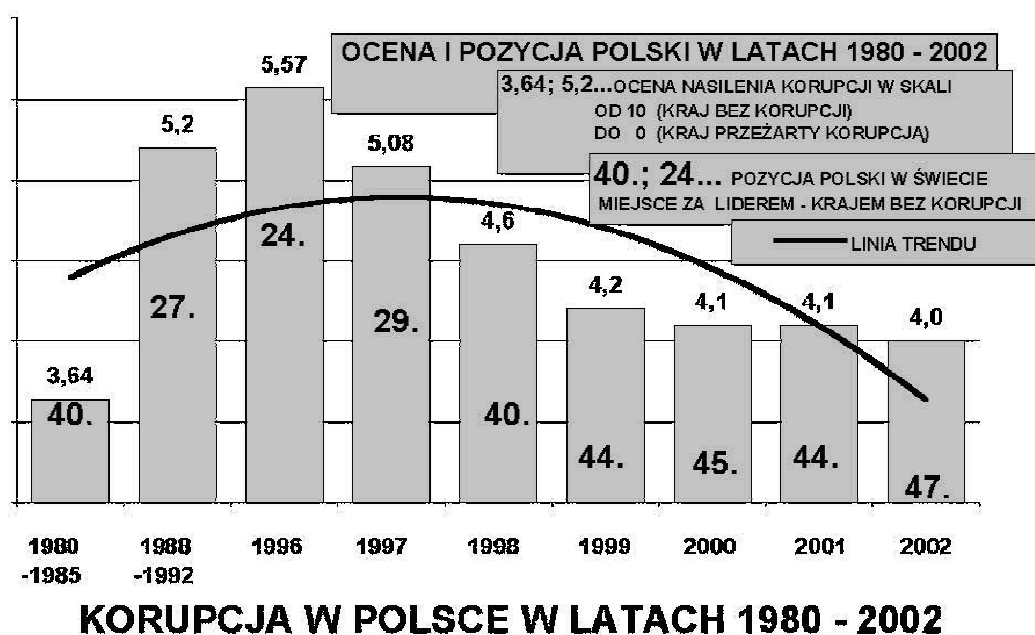
Jednym z bardziej rozpowszechnionych stereotypów dotyczących korupcji jest to, że nie da jej się powstrzymać, tymczasem istnieją dowody, że jest to możliwe.

Przykładem państwa, w którym dobrze zaplanowana strategia przyczyniła się do znacznego ograniczenia korupcji, jest Hong Kong. Korupcja w Hong Kongu była bardzo rozpowszechniona, mocno zakorzeniona, dobrze zorganizowana w kwitnący proceder, a nawet i tolerowana powszechnie przez społeczeństwo. Przełom nastąpił z chwilą powołania Niezależnej Komisji Przeciw Korupcji (Independent Commission Against Corruption), działającej jednocześnie w państwowym i prywatnym sektorze. Komisja koordynowała poszczególne etapy strategii

antykorupcyjnej.²³⁵ Organizowano szkolenia dla pracowników firm państwowych i prywatnych, kampanię edukacyjną w środkach masowego przekazu. W wyniku działań śledczych postawiono przed sądem i skazano wielu znanych przedstawicieli świata businessu, którym udowodniono korupcję.

Konsekwencja i skuteczność działań Niezależnej Komisji sprawiły, że cieszy się ona dużym społecznym zaufaniem. Nastawienie do samej korupcji również zmieniło się diametralnie: otwarcie deklarowana negatywna postawa wobec tego szkodliwego zjawiska zastąpiła ciche przyzwolenie. W 1974 roku zaledwie 35% obywateli deklarowało gotowość ujawnienia znanego im przypadku korupcji, gdy tymczasem w 1993 roku było ich już 54%, a w 1999 aż 66%.²³⁶ W tej chwili Hong Kong zajmuje 15 miejsce w rankingach Transparency International - po Austrii i Stanach Zjednoczonych (Polska jest tu na 44 miejscu w 2001 r).²³⁷

Wykres 10. Korupcja w Polsce w latach 1980-2002



Źródło: *Jak zwalczać korupcj*, www.przeciw-korupcji.org.pl/, 15.09.2003

Dokonana w 2002r. przez TI²³⁸ ocena nasilenia korupcji w Polsce stawiała nas na 47. pozycji (por. wykres 10) (wraz z Brazylią, Bułgarią, Jamajką i Peru). Za najmniej skorumpowane państwo

²³⁵ Strategia obejmowała działania śledcze, prewencyjne, edukacyjne, przewidywała również angażowanie do współdziałania jak największej liczby współpracowników z wszystkich możliwych sektorów i poziomów.

²³⁶ www.transparency.de 20.09.2003

²³⁷ Ibidem.

²³⁸ Wyniki badań, określone tzw. indeksem percepcji korupcji, wskazują stopień postrzegania korupcji w danym państwie. W 10-punktowej skali zero oznacza wysoką korupcję, a 10 - brak korupcji.

uchodzi Finlandia, która uzyskała 9,7 pkt. Za najbardziej skorumpowane państwo uznano Bangladesz, który otrzymał 1,2 pkt.

W 1996 i 1997 r. Polska zajęła 29 miejsce na 52 państwa. W 1998 - 38 miejsce na 85 państw; w 1999 - 44 na 99 państw, w 2000 - 43 na 90 państw, w 2001 - 44 na 92 państwa. Do najmniej skorumpowanych państw zaliczono również Danię i Nową Zelandię (po 9,5 pkt.), Islandię (9,4), Singapur i Szwecję (po 9,3 pkt.) oraz Kanadę, Luksemburg i Holandię (po 9 pkt.). Do najbardziej skorumpowanych - oprócz Bangladeszu - zaliczono Nigerię (1,6 pkt.), Angolę, Madagaskar i Paragwaj (po 1,7 pkt.) oraz Indonezję i Kenię (po 1,9 pkt.).

Lista państw, w których problem korupcji istnieje na znacznie niższym poziomie, niż w Polsce, jest niestety długa. U nas problem ten ma inny zasięg i specyfikę. Przyczyny różnic w poziomie korupcji między poszczególnymi krajami na ogół są bardzo złożone, nie zawsze nawet jesteśmy w stanie je określić. Ile kosztuje polskie firmy płacenie łapówek? Według danych EBOiR, praktycznie co piąte przedsiębiorstwo (18,6%) "wspomaga" swój rozwój łapówkami, na które przeznaczają średnio 1,2% przychodów. To są ogromne pozycje w bilansie każdej firmy, szczególnie dotkliwe teraz, gdy rentowność obrotu netto jest od dwóch lat ujemna i raczej nie poprawi się w najbliższym czasie.²³⁹

Nadmiar regulacji, który jest prądródnem korupcji, zmusza menedżerów do bardzo częstych kontaktów z urzędnikami różnego szczebla. Dane EBOiR są tu równie szokujące: 9,5% czasu pracy zarządów firm działających w naszym kraju konsumują urzędnicy. Za ten czas (jak zmierzyć jego cenę i wynikające stąd potencjalne straty w rentowności?), który powinien przecież być przeznaczony na rozwój przedsiębiorstwa, też płaci firma. W tym wypadku jesteśmy niechlubnym liderem w regionie. Nawet w Rosji wskazania są niższe.

Korupcja peerelowska była mniej spektakularna, ale równie powszechna. Powszechna, bo prawie wszystko było reglamentowane. Mniej spektakularna, bo dobrem pożądanym był nie milion dolarów, ale cienkie rajstopy, bombonierka czy koniak. Wielkie możliwości korupcyjne stworzyła komercjalizacja i prywatyzacja. Łapówkom miało zapobiec zwiększenie zarobków urzędników poprzez umieszczanie ich w radach nadzorczych prywatyzowanych przedsiębiorstw. To była naiwność, której skutki gospodarka odczuwa do tej pory.

Przychodzi taki moment, gdy koszty łapówek zaczynają przeważać nad zyskami, jakie dzięki nim są uzyskiwane. Wówczas może nastąpić tzw. antykorupcyjny bunt. Oznaki takiego buntu zaczyna być widać w Polsce (por. tabela 7) .

²³⁹ A. Białkowska-Gużyńska, Ł. Warzecha, *Bunt antykorupcyjny*, <http://www.stopkorupcji.org>, 2003-04-29

Coraz więcej firm zgłasza się do polskiego oddziału Transparency International. W 2000 r. program interwencyjny objął 49 spraw; w 2002 r. - 283. Julia Pitera, szefowa polskiego oddziału TI podkreśla, że wiele wskazuje, iż największe źródło korupcji istnieje na poziomie gmin i urzędów miast. To tam ogłasza się najczęściej przetargów; od miejskich urzędów zależy wydawanie wielu pozwoleń niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej.

Wszyscy zgadzają się, że jeśli buduje się jakiś system przez lata, to wychodzenie z niego też potrwa latami.

Tabela 7. Dane statystyczne dot. zwalczania przestępczości korupcyjnej za lata 2000–2001
w świetle policyjnej statystyki kryminalnej

Artykuły	Postępowania wszczęte	Przestępstwa stwierdzone	Liczba podejrzanych	Liczba oskarżonych	Liczba aresztowanych	Kwota udowodnionych łapówek (w PLN)
Art. 228						
Sprzedajność						
2000 r.	170	491	183	183	20	1.628.631
2001 r.	199	613	222	218	39	1.765.583
Wskaźnik w %	117,1	124,8	121,3	121,3	195,0	--
Art. 229						
Przekupstwo						
2000 r.	438	794	466	465	36	1.295.428
2001 r.	386	1061	505	503	53	16.821.490
Wskaźnik w %	88,1	133,6	108,4	108,2	147,2	--
Art. 230						
Płatna protekcja						
2000 r.	36	57	20	20	1	--
2001 r.	42	103	45	45	1	--
Wskaźnik w %	116,7	180,7	225,0	225,0	100,0	--
Art. 231						
Nadużycie uprawnień przez funkcjonariusza publicznego						
	745	557	230	209	1	--
	1263	554	359	333	8	--
	169,5	99,5	156,1	159,3	800,0	--

2000 r.						
2001 r.						
Wskaźnik w %						
Ogółem						
Korupcja						
2000 r.	1389	1899	899	877	58	2.924.059
2001 r.	1890	2331	1131	1099	101	18.587.073
Wskaźnik w %	136,1	122,7	125,8	125,3	174,1	--

Źródło: *Biuletyn Statystyki Kryminalnej za lata 2000-2001.*

W 2002r. zdecydowana większość (91 proc.) Polaków wyraziła przekonanie, że korupcja w Polsce stanowi duży problem i jest w naszym społeczeństwie niemal powszechna²⁴⁰. Z badań CBOS wynika również, że od poprzedniego pomiaru, realizowanego w roku 2000, w 2002 r. wyraźnie wzrosła (z 59 proc. do 71 proc.) liczba badanych mających poczucie, że wielu urzędników państwowych czerpie nieuprawnione korzyści z pełnionych funkcji publicznych. Co piąty respondent (spadek z 30 proc. do 21 proc.) uważa, że wprawdzie są tacy urzędnicy, ale jest ich niewiele. Nadal zdecydowanie przeważa pogląd (61 proc. wskazań), że przypadki korupcji zdarzają się równie często na szczeblu lokalnym, jak i centralnym. Według CBOS, rośnie liczba osób przekonanych o występowaniu w Polsce nepotyzmu, kumoterstwa i łapownictwa. Obecnie aż 91 proc. badanych (wzrost o 4 punkty procentowe) uważa, że wśród wysokich rangą urzędników państwowych i polityków częste są przypadki obsadzania stanowisk w spółkach, bankach, urzędach, itp. krewnymi, kolegami i znajomymi. Ponad cztery piąte (85 proc.) respondentów (wzrost o 6 punktów procentowych) sądzi, że często ma miejsce branie łapówek za załatwienie sprawy. Niewiele mniej badanych (81 proc. - wzrost o 3 punkty procentowe) twierdzi, że branie łapówek ma miejsce przy załatwianiu kontraktów i zamówień rządowych dla rodziny, przyjaciół i znajomych. Nie zmieniła się natomiast liczba respondentów przekonanych o częstym przekazywaniu przez urzędników państwowych i polityków pieniędzy publicznych na rzecz swojej partii (67 proc.).²⁴¹

Z badań CBOS wynika także, że większość ankietowanych (73 proc.) jest zdania, iż w Polsce często dochodzi do załatwiania kontraktów i zamówień rządowych pod naciskiem konkretnego lobby (np. kół biznesu, producentów, firm, itp.), w tym co trzeci (34 proc.) ankietowany ocenia, że takie przypadki są bardzo częste.

²⁴⁰ Sondaż Centrum Badania Opinii Społecznej, przeprowadzony w dniach 1-4 lutego 2003r. na 1006-osobowej reprezentatywnej próbie losowej dorosłych mieszkańców Polski, Polska Agencja Prasowa, 24. lutego 2003r.

²⁴¹ <http://www.stopkorupcji.org/aktualnosci.html>

Niemal trzy piąte respondentów (59 proc.) uważa, że w Polsce przekupując parlamentarzystów lub innych polityków można wpłynąć na uchwalenie ustawy lub zmianę prawa, w tym 22 proc. badanych wyraża swoją opinię w sposób zdecydowany.

Na początku XXI wieku stawiano tezę, iż korupcja w Polsce może stać się przeszkodą dla szybkiego przyjęcia Polski do Unii Europejskiej. Polska została członkiem Unii Europejskiej, jednakże korupcja nie tylko przeszkadzała Polsce w drodze do integracji, ale również utrudnia funkcjonowanie życia publicznego, dezorganizuje państwo oraz degeneruje podstawowe wartości społeczne. W ten sposób utrudnia, a może nawet uniemożliwić modernizację systemu prawnego i polskiej gospodarki. Co więcej, patologia korupcji dotyka w równie poważnym stopniu również inne kraje, w tym także państwa Unii Europejskiej. Bez zdecydowanych działań przeciwstawiających się korupcji w samej Unii oraz wewnątrz krajów członkowskich zagrożone będą podstawowe zasady funkcjonowania tej organizacji. Zwiastunem takiego niebezpieczeństwa może być kryzys polityczny, jaki nastąpił w Unii po wykryciu szeregu afer korupcyjnych w łonie Komisji Europejskiej. Jest to bez wątpienia problem, o którym nie tylko należy głośno mówić, ale należy rozpocząć z nim ostrą walkę i to na wszystkich płaszczyznach i przez różne instytucje nie tylko organizacje międzynarodowe.

Bibliografia:

1. A. Białkowska-Gużyńska, Ł. Warzecha, *Bunt antykorupcyjny*, <http://www.stopkorupcji.org>, 2003-04-29
2. J. Brademas, F. Heimann, *Tackling International Corruption*, "Foreign Affairs", Vol. 77, No. 5, 1998.
3. L. Cockcroft, *Implementation of the OECD Convention: The Conditions for Success*, Working Paper, Transparency International 1999, www.transparency.de 20.09.2003
4. T. Grosse, *Działania antykorupcyjne w krajach UE*, opracowanie na zamówienie programu "Przeciw Korupcji" Fundacji im. Stefana Batorego i Helsińskiej Fundacji Praw Człowieka, www.batory.org.pl, 19.09.2003.
5. *Jak zwalczać korupcję* www.przeciw-korupcji.org.pl/, 20.03.2004.
6. P. Janiszewski, *Świętość i korupcja: prezenty patriarchy Cyryla*, „Mówią Wieki”, nr 4 (484)/2000.
7. M.Jasińska, K.Kurpisz, *Analiza wybranych przepisów prawnych sprzyjających funkcjonowaniu korupcji*, opracowanie na podstawie badania, sfinansowanego z Grantu Fundacji Forda, Warszawa 2000.

8. D. Kaufmann, *Corruption: The Facts*, "Foreign Policy", No. 107, 1997.
9. R. Klitgaard, *Combating Corruption and Promoting Ethics in the Public Service*,
1. www.oecd.org, 20.09.2003.
10. A. Mączak, *Klientela*, Wydawnictwo Semper 1994.
11. B. Sędłak – *Fenomenologia korupcji (część pierwsza i druga)*, Biuletyn Służby Cywilnej nr 11/12, 1998 oraz nr 2, 1999.
12. R. Smolski, M. Smolski, E. Stadtmüller, *Słownik Encyklopedycznego Edukacja Obywatelska*, Wydawnictwo Europa, 1999.
13. V. Tanzi, *Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures*, IMF Working Paper, 1998.
14. *Transparency International - Fighting Corruption: What Remains to be Done at EU Level*, Working Paper 1999, www.transparency.de 20.09.2003
15. D. Treisman, *The Causes of Corruption: a Cross-national Study*, "Journal of Public Economics" No 76, 2000.
16. www.stopkorupcji.org/aktualnosci.html
17. www.przeciw-korupcji.org.pl 08.08.2003

Dr hab. Dorota Simpson, prof. UG
Instytut Handlu Zagranicznego
Uniwersytet Gdański

ZARZĄDZANIE WIEDZĄ I RÓŻNORODNOŚCIĄ W FIRMIE MIĘDZYNARODOWEJ

Wprowadzenie

Firmy międzynarodowe są w stosunkowo korzystnej sytuacji, jeśli chodzi o kreowanie, przechowywanie, czy transfer wiedzy tak wewnątrz organizacji, jak i na zewnątrz poprzez sprzedaż lub kupno. Stanowią zazwyczaj duże organizacje wyposażone w zasoby rzeczowe, kapitałowe i ludzkie, a działając na rynku globalnym mogą w znacznie większym stopniu, niż ma to miejsce w przypadku firm działających na rynkach lokalnych, korzystać z wiedzy zarówno zróżnicowanego kulturowo personelu, jak i otoczenia.

Teoria różnorodności w odniesieniu do organizacji

Koncepcja różnorodności jest złożona ze względu na samą jej istotę – bywa postrzegana z jednej strony jako cenny zasób organizacji, z drugiej zaś jako pewne zagrożenie dla jedności firmy.

Prace nad teorią różnorodności nią rozpoczęły się już w latach 50., ale zainteresowania nią szczególnie uwidocznili się po 1987 roku, kiedy to został opublikowany raport Hudsona, w którym podkreślona została potrzeba dostrzeżenia różnorodności w organizacjach ze względu na zmieniającą się strukturę etniczną pracowników, co szczególnie staje się widoczne wraz z postępującą globalizacją i wiążącym się z nią dynamicznym rozwojem korporacji transnarodowych. Te ostatnie, funkcjonując w wielokulturowym otoczeniu, stykają się w swej bieżącej działalności z problemami wynikającymi z różnorodności. Równocześnie właśnie owa różnorodność, jaką reprezentuje personel tych firm, stwarza wyjątkowe szanse w kontekście zarządzania wiedzą.

Tradycyjnie, w ramach teorii międzykulturowej, problem różnorodności był rozwiązywany poprzez kategoryzację pewnych, dających się opisać cech i poprzez kształtowanie wrażliwości kulturowej. Podejście, które można zaobserwować od początku lat 90. różni się od tradycyjnego tym,

że skoncentrowane jest na efekcie synergii kulturowej, czyli poszukiwaniu wartości w różnorodności. Postrzega się ją w tym ujęciu jako źródło innowacyjności²⁴².

Różnorodność w kontekście organizacji odnosi się do sposobów, na jakie ludzie w niej pracujący różnią się między sobą. Źródłem owych różnic mogą być cechy takie, jak rasa, płeć, grupa etniczna, wiek, osobowość, styl myślenia, długość okresu zatrudnienia, pełniona funkcja itp. Problem różnorodności dotyczy nie tylko tego, w jaki sposób ludzie postrzegają innych i jak wpływa to na interakcje międzyludzkie, ale także jak oceniają samych siebie.

W rozumieniu Sussman różnorodność to obecność i współoddziaływanie różnic. Składa się na nią wielość cech, które czynią nas wyjątkowymi²⁴³. Z kolei Justensen definiuje różnorodność bardzo szeroko, podkreślając psychologiczne aspekty jej występowania w organizacji. Uważa ona, że różnorodność jest kreowana przez jednostkę, która na podstawie swojej przynależności do różnych grup społecznych kategoryzuje innych jako należących do tych samych grup, a zatem podobnych lub jako będących członkami innych grup, a więc odmiennych. Różnice, jakie powstają na skutek przynależności do różnych grup społecznych mają swoje odbicie w różnorodności umiejętności technicznych, praktycznych oraz odmiennych sposobach myślenia i postrzegania świata. Stąd też różnorodność nie powinna być postrzegana jedynie w statycznych kategoriach różnic demograficznych, ale także jako pewna konstrukcja społeczna tworzona przez członków danej zbiorowości, która oddziałuje na sposoby, w jakie ludzie w organizacji działają i współdziałają²⁴⁴.

Różnorodność jest tworzona wspólnie przez jednostkę i grupę społeczną, do której ta jednostka należy. Rozpatrując pojęcie różnorodności należy postrzegać jednostkę w kontekście społecznym, a więc także organizacyjnym

Jehn wskazuje na trzy rodzaje różnorodności występujące w grupach: różnorodność kategorii społecznych, różnorodność wartości i różnorodność informacyjna. Różnorodność informacyjna wydaje się szczególnie interesująca z punktu widzenia zarządzania wiedzą, gdyż odnosi się do różnic w zasobach wiedzy i perspektywach, które poszczególni członkowie wnoszą do grupy. Różnice te najczęściej są wynikiem rozbieżności w wykształceniu i doświadczeniu osób wchodzących w skład grupy. Zwiększają one prawdopodobieństwo wystąpienia zróżnicowanych opinii i pomysłów. Badania wskazują także, że powodują one zwiększenie ilości dyskusji na temat wykonywanych zadań w zespole.

²⁴² S.L. Justensen, *Innoversity – A Study of Dynamics Inherent in the Relationship Between Innovation and Diversity*, Working Paper, Copenhagen Business School, Copenhagen 2001, s.49.

²⁴³ H. Sussman, *The diversity adventure, Zip Lines – The Voice for Adventure Education, Project Adventure*, <http://www.sussman.org/adventure.html>, 10 marca 2003.

²⁴⁴ S.L. Justensen, op.cit., s.51.

Różnorodność kategorii społecznych odnosi się do jednoznacznych różnic w przynależności członków grupy do pewnych kategorii społecznych takich, jak rasa, grupa etniczna, płeć. Ten rodzaj różnorodności może wpływać na stosunki grupowe poprzez efekty procesów identyfikacji społecznej.

Natomiast różnorodność wartości pojawia się wówczas, gdy członkowie zespołu odmiennie postrzegają misję, cele i zadania grupy. Niejednokrotnie różnice te mogą prowadzić do konfliktów i nieporozumień związanych z wykonywaniem przez grupę określonego zadania. Zgodność wartości i celów sprzyja najczęściej relacjom interpersonalnym w grupie²⁴⁵. Ten rodzaj różnorodności może być zatem niebezpieczny dla organizacji i utrudniać procesy zarządzania wiedzą.

Shawl i Barrett-Power podobnie kategoryzują rodzaje różnorodności. Wskazują oni na dwa jej źródła: łatwo dostrzegalne oraz ukryte atrybuty. Łatwo dostrzegalne to te, które mogą być bez większych problemów rozpoznane, a więc wiek czy rasa. Ukryte atrybuty reprezentują osobiste cechy, które trudno jest zdefiniować, takie jak przekonania, cechy charakteru czy poziom wiedzy²⁴⁶. Wymienione dwa rodzaje atrybutów prowadzą odpowiednio do dwóch rodzajów różnorodności. Pierwszy odpowiada różnorodności kategorii społecznych, a drugi różnorodności informacyjnej i wartości definiowanym przez Jehn.

Inny podział różnorodności proponują Jackson i Ruderman. Wymieniają oni:

- różnorodność demograficzną, na którą składają się różnice ras, płci, wieku itp.
- różnorodność psychologiczną, czyli różnorodność przekonań, wartości, wiedzy
- różnorodność organizacyjną obejmującą różnice w czasie zatrudnienia, funkcji, pozycji w hierarchii itp.

Schneider i Northcraft wyróżniają dwa typy różnorodności: przynależności do kategorii społecznych i funkcjonalną. Przynależność do kategorii społecznej oznacza członkostwo w pewnej grupie, posiadającej pewne charakterystyczne dla niej cechy, takie jak rasa, płeć, wiek, grupa etniczna, orientacja seksualna, czy nawet status rodziny. Wiele cech charakterystycznych, nawet kolor oczu czy znak zodiaku, może stanowić podstawę do kategoryzacji społecznej, ale tylko niektóre z nich są funkcjonalne, tj. mogą mieć wpływ na wyniki osiągane przez organizację. Do kategorii cech funkcjonalnych należą wiedza, umiejętności, zdolności, przekonania, wartości,

²⁴⁵ K.A. Jehn, *Why differences make a difference: a field study of diversity, conflict and performance in workgroups*, "Administrative Science Quarterly", 1999, December, <http://www.findarticles.com/>, 11 luty 2003

²⁴⁶ J.B. Shawl, E. Barrett-Power, *The effects of diversity in small work group processes and performance*, Human Relations, 1998, Vol.51, No.10, s.1307-1325.

postawy, a także osobowość oraz sposób myślenia i zachowywania się²⁴⁷. Różnice w wyżej wymienionych cechach stanowią podstawę różnorodności funkcjonalnej pracowników.

Ze względu na czytelność tego podziału zostanie on, wraz z klasyfikacją Justensen (różnorodność umiejętności technicznych, praktycznych oraz różnorodnością sposobów myślenia i postrzegania świata), wykorzystany w celu przedstawienia mechanizmów oddziaływania różnic na procesy zarządzania wiedzą i uczenia się organizacji.

Wszystkie wymienione rodzaje różnorodności determinują postrzeganie świata przez jednostkę, jej sposób oceniania innych, czy działania. Podziały te nie odzwierciedlają jednak w pełni różnicy pomiędzy różnorodnością jako taką a jej konsekwencjami dla organizacji. Niezbędne jest rozróżnienie pomiędzy różnorodnością statyczną, czyli tym, w jaki sposób ludzie różnią się między sobą, a wpływem różnorodności na procesy zachodzące w organizacji, czyli tym, jak ludzie działają, współdziałają, postrzegają innych i ufają im²⁴⁸. Nie ma widocznej różnicy między wyżej opisanymi aspektami, gdyż różnorodność w ujęciu statycznym w sposób naturalny prowadzi do określonych zachowań, a więc do różnorodności w ujęciu dynamicznym. Należy jednak pamiętać, że w kontekście organizacyjnym, zwłaszcza w kontekście zarządzania wiedzą, różnorodność musi być zawsze postrzegana jako kategoria dynamiczna. Nie wystarczy, aby firmy dostrzegały różnorodność w organizacji. Organizacje muszą też wiedzieć, jaki ma ona wpływ na zachodzące w nich procesy, zwłaszcza procesy kreowania wiedzy i tworzenia innowacji.

Różnorodność oddziałuje na organizacje zarówno w długim, jak i w krótkim okresie. W perspektywie krótkookresowej zróżnicowanie siły roboczej jest elementem codziennego życia firmy, który wpływa na takie działania, jak rekrutacja czy motywacja pracowników, a w ten sposób także na wyniki organizacji. W dłuższym okresie efektywne działania związane z wykorzystaniem różnorodności pracowników mogą być czynnikiem decydującym o sukcesie firm, zwłaszcza transnarodowych, w wysoce konkurencyjnym, globalnym otoczeniu rynkowym. Wyzwaniem dla przedsiębiorstw jest uwolnienie i pełne wykorzystanie potencjału tkwiącego w zróżnicowanym personelu²⁴⁹.

Firmy mogą jednak napotkać na pewne trudności w wykorzystaniu zróżnicowania wiedzy i umiejętności swoich pracowników. Wynika to z faktu, że chociaż różnorodność jest cennym zasobem organizacji, to, jeśli nie jest odpowiednio zarządzana, może być wręcz niebezpieczna. Powodem są już mechanizmy psychologiczne, które są z nią nierozłącznie związane, a które mogą

²⁴⁷ S.K. Schneider, G.B. Northcraft, *Three social dilemmas of workforce diversity in organizations: a social identity perspective*, Human Relations, 1999, <http://www.findarticles.com/>, 11 luty 2003

²⁴⁸ S.L. Justensen, op.cit., s.50.

²⁴⁹ V.I. Sessa, S.E. Jackson, D.T. Rapini, *Work force diversity: the good, the bad and the reality*, w: G.R. Ferris, S.D. Rosen, D.T. Barnum, *Handbook of Human Resource Management*, Oxford, Blackwell Business, 1995, s.265-266.

utrudniać procesy komunikacji, a w konsekwencji wymianę informacji, generowanie wiedzy i tworzenie innowacji.

Koncepcja wiedzy jako zasobu przedsiębiorstwa

Pojęcie gospodarki wytwarzającej wiedzę, czyli „knowledge-producing economy” spotkać można było już w literaturze lat 60., ale dopiero w połowie lat 80. pojawiła się koncepcja, by traktować wiedzę jak jeden z ważniejszych zasobów przedsiębiorstwa. Na wzrost znaczenia wiedzy jako czynnika produkcji wpłynęło szereg czynników, z których ważniejsze warto wymienić:

- rozwój technologii informacyjnych i komunikacyjnych
- coraz bardziej złożone i skomplikowane komputery i systemy informatyczne
- rozwój nowych i bardziej wyrafinowanych koncepcji zarządzania
- rozprzestrzenianie się procesów gospodarczych w skali całego Świata
- rosnące znaczenie postępu technicznego opartego na wiedzy.

Pojęcie wiedzy wydaje się dość skomplikowane, co wynika z niejednoznacznego rozumienia tego terminu. I tak według Słownika języka polskiego wiedza to „ogół wiadomości zdobytych dzięki uczeniu się; zasób wiadomości z jakiejś dziedziny, gałąź nauki lub znajomość czegoś, uświadomienie sobie czegoś”²⁵⁰. W innym źródle przeczytać można, że „wiedza to znajomość czegoś uzyskana przez doświadczenie, skojarzenie lub uczenie się; fakty, przekonania i doświadczenia znane przez pojedynczą osobę lub grupę ludzi”²⁵¹. Wiedza to „ogół treści utrwalonych w umyśle ludzkim w wyniku kumulowania doświadczenia oraz uczenia się”²⁵². Wiedza powstaje i jest stosowana w umysłach ludzkich. Rozpatrując wiedzę z punktu widzenia organizacji można zauważyć, że występuje ona w różnych jej częściach i pod różnymi postaciami – dokumentów, procesów, procedur, norm i praktyk. Niektóre rodzaje wiedzy są ucieleśnione w ludziach i odnoszą się wyłącznie do ich działań bądź też występują jako wiedza zbiorowa. Inne formy wiedzy są uprzedmiotowione w maszynach i urządzeniach lub liniach produkcyjnych. Wiedza może mieć charakter tak zwanej wiedzy cichej i wiedzy formalnej. Wiedzę cichą jednostka jest w stanie sobie uświadomić, ale nie potrafi jej do końca określić i zdefiniować, a w konsekwencji przekazać innym. Natomiast wiedza formalna może być przedstawiona za pomocą słów, liczb, znaków, symboli – jest więc możliwa do sprecyzowania, systematyzowania i przekazywania.

Na koncepcję wiedzy jako czynnika produkcji składają się cztery następujące komponenty:

²⁵⁰ Słownik języka polskiego, PWN, Warszawa 1989

²⁵¹ Collins English Dictionary, HarperCollins Publishers, Glasgow 1991

²⁵² Wielka Encyklopedia Multimedialna WIEM, <http://wiem.onet.pl/00b2c8.htm>

- wiedzieć co - czyli wiedza o faktach
- wiedzieć dlaczego - dotyczy wiedzy naukowej oraz zasad i praw natury. W ramach tego rodzaju wiedzy rozwijane są nowe technologie i produkty, a jej generowaniem zajmują się albo wyspecjalizowane organizacje – instytuty, laboratoria, czy placówki naukowe, albo same przedsiębiorstwa, które tworzą i rozwijają własne działy badań i rozwoju. Pozostałe kupują tę wiedzę na zewnątrz w postaci choćby patentów, czy licencji
- wiedzieć jak – odnosi się do umiejętności wykonania czegoś, np. wytworzenia produktu, opracowania strategii wchodzenia na rynki zagraniczne, pozyskania pracowników, czy nowych klientów bądź utrzymania dotychczasowych, budowania marki lub wizerunku firmy. Tego typu wiedza traktowana jest przez organizacje jako zasób strategiczny i z reguły nie udostępniana nieodpłatnie. Jest to wiedza poszczególnych pracowników lub zespołów określana jako specjalistyczne umiejętności organizacji. Zdobywana jest w różny sposób – poprzez sprzedaż technologii, umowy franchisingowe, fuzje i przejęcia lub alianse strategiczne²⁵³
- wiedzieć kto – to wiedza o ekspertach, czyli ludziach, którzy wiedzą, co i jak należy zrobić²⁵⁴.

Wiedza odznacza się pewnymi cechami, które należałoby wyeksponować, gdyż ułatwi to wyjaśnienia dlaczego zarządzanie tym zasobem organizacji jest stosunkowo złożone. Wiedza sensu stricto jest kreowana tylko przez jednostki, może być jednak wielokrotnie rozprzestrzeniana. Jeśli chodzi o jej przechowywanie, to może być gromadzona w ludzkich umysłach oraz takich źródłach, jak książki, dokumenty, bazy danych itp. Można się nią dzielić, ale może też ulec zapomnieniu.

Mimo, że zarządzanie wiedzą jest pojęciem stosunkowo nowym, to doczekało się wielu definicji, z których kilka warto tu przytoczyć. W jednej z nich podkreśla się, że jest to „(...)proces, za pomocą którego organizacja generuje bogactwo na podstawie intelektualnych lub opartych na wiedzy aktywach organizacyjnych”²⁵⁵.

W innej stwierdza się, że jest to „(...) jasno określone i systematyczne zarządzanie istotną dla organizacji wiedzą i związanymi z nią procesami kreowania, zbierania, organizowania, rozpowszechniania i zastosowania realizowanymi w dążeniu do osiągnięcia celów organizacji. Wymaga to obrócenia wiedzy osobistej w wiedzę organizacji tak, by stała się ona szerokim udziałem wszystkich pracowników i znalazła właściwe zastosowanie”²⁵⁶. Definicja ta wydaje się bardziej

²⁵³ K. Rasmussen określa ten rodzaj wiedzy jako wiedzę w akcji (ang. Knowledge in action), czyli umiejętność wykorzystania i zastosowania wiedzy w praktycznym działaniu, zob. K. Rasmussen, *Knowledge management in multinational companies: the use of shared spaces in cross-cultural settings*, CBS, Copenhagen 2000, s. 7.

²⁵⁴ *The knowledge based economy*, OECD, Paris 1996, s. 12

²⁵⁵ W.R. Bukowitz, R.L. Williams, *The knowledge management fieldbook*, Financial Times – Prentice Hall, Harlow 1999, s.2.

²⁵⁶ D.J. Skryme, *Knowledge networking. Creating the collaborative enterprise*, Butterworth-Heinemann, Oxford 1999, s. 1.

precyzyjna i oddająca w pełniejszy sposób istotę procesu zarządzania wiedzą, które powinno obejmować wszystkie cztery wcześniej wymienione obszary. Jeśli dany rodzaj wiedzy nie jest w organizacji wytwarzany to należy rozważyć możliwości zakupu i implementacji stosownej wiedzy. Natomiast jeżeli dana wiedza jest wytwarzana, to powinna być odpowiednio użyta wewnątrz organizacji bądź sprzedana.

„Zarządzanie wiedzą dostarcza organizacji istotnych informacji dotyczących jej adaptacji, przetrwania i konkurencji w związku z nieustającymi zmianami zachodzącymi w otoczeniu. W szczególności obejmuje procesy organizacyjne nastawione na poszukiwanie synergetycznej kombinacji między potencjałem oferowanym przez technologie informatyczne w postaci banków danych i informacji a kreatywnością i innowacyjnymi zdolnościami ludzi”²⁵⁷ „Zarządzanie wiedzą oznacza udział w procesie kreowania, utrzymywania, zastosowania, rozpowszechniania i odnawiania wiedzy, aby zwiększyć osiągnięcia organizacji i tworzyć wartość”²⁵⁸.

W praktyce menedżerowie nie są jeszcze dostatecznie przygotowani do zarządzania niematerialnymi zasobami firmy koncentrując uwagę na tradycyjnych zasobach. Nie doceniają faktu, że przyspieszenie procesów uczenia się w organizacji przyczynić się może do zwiększenia wartości firmy poprzez generowanie niematerialnych zasobów, zwłaszcza tak istotnych, jak podstawowe umiejętności²⁵⁹, a tym samym ułatwi zdobycie przewagi konkurencyjnej na rynku. W sytuacji burzliwych zmian zachodzących w otoczeniu organizacji wiedza, zdaniem Davenporta i Prusaka, stanowi „najbardziej poszukiwane lekarstwo na niepewność”²⁶⁰.

Różnorodność – bariera czy stymulator generowania wiedzy?

Odpowiedź na tak sformułowane pytanie może być zarówno pozytywna, jak i negatywna. Pracownicy przedsiębiorstw międzynarodowych wywodzą się z wielu różnych narodowości i kultur, mają odmienne doświadczenia zawodowe, co stwarza potencjalne możliwości wymiany myśli i poglądów oraz wzajemnego uczenia się. Istotne jest tu zrozumienie i poznanie mechanizmów procesu uczenia się od siebie nawzajem. Proces uczenia się, poprzez wspólną pracę i praktyczne wykorzystanie zdobytej w ten sposób wiedzy, staje się ważnym aspektem funkcjonowania korporacji

²⁵⁷ Y. Malhorta, *Knowledge Management, Knowledge Organizations & Knowledge Workers: A view from the Front Lines*, <http://www.brint.terview/maeil.htm>, 05.09.1998

²⁵⁸ V. Allee, *The Knowledge Evolution: Expanding Organizational Intelligence*, Butterworth-Heinemann, Boston 1997, zob także <http://www.mjm.co.uk/knowledge/report.html>

²⁵⁹ P. Smith, op.cit., 2.

²⁶⁰ T.H. Davenport, L. Prusak, *Working knowledge: How organisations manage what they know*, Harvard Business School Press, Boston 1998, s.7.

transnarodowych, na co zwracają uwagę Barthomlew i Adler²⁶¹. Różnorodność może jednak także okazać się czynnikiem utrudniającym proces kreowania i przekazywania wiedzy.

Ridderstråle i Nordström twierdzą, że różnorodność w sposób istotny może przyczynić się do zwiększenia zyskowności. Zróżnicowanie personelu wpływa na polepszenie wyników osiąganych przez organizację, ponieważ:

1. $K=R^2$, gdzie K to kreatywność, a R to różnorodność. Brak zróżnicowania wśród pracowników często prowadzi do ograniczenia wymiany poglądów, jako rezultat tzw. zbiorowego myślenia (braku indywidualnych opinii). Zatem z punktu widzenia innowacji przeciwieństwa powinny się przyciągać. Pozytywne wyniki działań innowacyjnych są często skutkiem konstruktywnych nieporozumień i napięcia.
2. Różnorodność zwiększa akceptację odchyleń od normy (zmienia standardy tych odchyleń). Należy to rozumieć w ten sposób, że w wyniku zwiększenia różnorodności, zwiększa się akceptacja dla pewnych zachowań (akceptowane są np. zróżnicowane metody postępowania czy opinie). Skutkiem jest zwiększenie pola do popisu dla pracowników, zachęcenie ich do kreatywności i rozwinięcie możliwości innowacyjnych organizacji. Sprawia to, że firma mająca niższe przeciętne wyniki, może z pomocą różnorodności pokonać swojego rynkowego rywala osiągającego dotąd lepsze rezultaty.
3. Aby zapewnić sobie sukces rynkowy firmy muszą odzwierciedlić zróżnicowanie rynku w strukturze swojego personelu. Jeżeli firma obsługuje jakąś grupę konsumentów, przykładowo imigrantów, kobiety czy też ludzi bardzo młodych, to powinno mieć to swoje odbicie w strukturze zatrudnienia. Zasada ta jest określana jako prawo niezbędnej różnorodności²⁶².

Firmy mogą jednak napotkać na pewne trudności w wykorzystaniu zróżnicowania wiedzy i umiejętności swoich pracowników. Wynika to z faktu, że chociaż różnorodność jest cennym zasobem organizacji, to, jeśli nie jest odpowiednio zarządzana, może być wręcz niebezpieczna. Powodem są wspomniane już mechanizmy psychologiczne, które są z nią nierozłącznie związane, a które mogą utrudniać procesy komunikacji, a w konsekwencji wymianę informacji, generowanie wiedzy i tworzenie innowacji.

Justensen pokazuje oddziaływanie różnorodności na procesy zachodzące w organizacji omawiając jej dwa wymiary: różnorodność umiejętności technicznych, praktycznych oraz różnorodność sposobów myślenia i postrzegania świata. Pierwszy dotyczy konkretnego know-how

²⁶¹ S. Bartholomew, N. Adler, *Building networks and crossing borders: the dynamics of knowledge generation in transnational world*, w: P. Joynt, M. Warner, *Managing across cultures*, International Thompson Business Press, London 1996, s.24.

²⁶²J. Ridderstråle, Nordström, *Funky Business – Talent makes capital dance*, Bookhouse Publishing, London 2000, s.161-162.

oraz zdolności i umiejętności, czyli wiedzy nieformalnej używanej w praktyce. Natomiast drugi wymiar odnosi się do różnic wartości, poglądów, modeli mentalnych, które pomagają ludziom tworzyć "mapy rzeczywistości".

Różnorodność techniczna jest zazwyczaj traktowana jako przydatna dla organizacji, ze względu na korzyści, jakie dają komplementarne umiejętności. Im bardziej zróżnicowane umiejętności praktyczne posiadane przez członków organizacji, tym lepsza jej baza wiedzy. W kontekście produkcyjnym różnorodność umiejętności technicznych pozwala na specjalizację zadań, co zwiększa produktywność. W rozwiązywaniu problemów, obecność osób, które inaczej postrzegają daną sytuację, stymuluje innych do poszukiwania nowych rozwiązań, które w przeciwnym wypadku nie byłyby brane pod uwagę. Inną korzyść wynikającą z tego rodzaju różnorodności to elastyczność działania, która jest postrzegana jako ważny warunek kreowania wiedzy²⁶³.

Należy jednak podkreślić, że jedynym sposobem zdobywania umiejętności praktycznych jest praktyka u boku fachowca, a następnie doświadczenie. Ten rodzaj umiejętności może być przekazywany jedynie w sposób nieformalny. Jest to wiedza niemożliwa do skodyfikowania, a zatem nastroczająca określone trudności. Dla pełnego wykorzystania potencjału różnorodności technicznej niezbędne jest pewne podobieństwo reprezentowanych przez ludzi wartości. Zazwyczaj jednak zróżnicowanie umiejętności technicznych wiąże się z różnorodnością poglądów i wartości.

Różnice w przekonaniach, ideałach, wyrażaniu emocji i sposobach postrzegania świata sprawiają, że członkowie organizacji mają inny stosunek do niektórych spraw i podejmują odmienne decyzje, co niejednokrotnie jest źródłem konfliktów²⁶⁴. Różnorodność wartości i poglądów może zatem utrudniać możliwość wykorzystania przez firmę korzyści płynących z posiadania przez jej pracowników różnorodnych umiejętności praktycznych. Problem jest o tyle złożony, że stosunek jednostki do świata i reprezentowany przez nią model mentalny kształtuje się w długim procesie socjalizacji, od wczesnego dzieciństwa. Stąd wykorzystanie osobowości jednostki w taki sposób, żeby przyczyniała się ona do powodzenia w pracy, a nie ją utrudniała, stanowi ogromne wyzwanie dla organizacji.

Schneider i Northcraft próbują pokazać możliwości, które stwarzają wymieniane przez nich rodzaje różnorodności, a także bariery, które mogą utrudniać ich wykorzystanie. Uważają oni, że rozwiązywanie złożonych problemów jest czynnością, w której grupy mogą skorzystać z różnorodności funkcjonalnej, czyli zróżnicowania umiejętności, doświadczenia, czy poglądów. W porównaniu z indywidualnym rozwiązywaniem problemów przez jednostkę grupy odznacza wielość

²⁶³ S.L. Justensen, op.cit., s.56.

²⁶⁴ Ibidem, s.57.

spojrzeń na dane zagadnienie, co znacznie zwiększa szanse wykrycia ewentualnych błędów i odnalezienia kluczowych informacji oraz zaproponowania właściwego rozwiązania. Różnorodność funkcjonalna jest ważna z punktu widzenia kreowania wiedzy i innowacji w organizacjach. Kreatywne rozwiązania rodzą się częściej, kiedy dostępne jest zróżnicowanie poglądów teoretycznych na dany problem.

Kolejną zaletą różnorodności funkcjonalnej to zapewnienie dostępu do zewnętrznych sieci powiązań. Umożliwia to członkom organizacji korzystanie z kontaktów zewnętrznych w celu zdobycia niezbędnych informacji. Kontakty ze środowiskiem zewnętrznym ułatwiają grupie monitorowanie zmian w otoczeniu i wykrywanie ich prawdopodobnych przyczyn.

Różnorodność funkcjonalna stwarza również możliwość specjalizacji pracowników. Dywersyfikacja umiejętności jest ważna z punktu widzenia powodzenia organizacji. Niektóre zdolności są po prostu niezbędne firmie, aby przetrwać na rynku. Toteż zróżnicowanie personelu zwiększa prawdopodobieństwo posiadania przez organizację potrzebnych kompetencji. W kontekście konkretnych projektów większa różnorodność oznacza możliwość rozpatrzenia danego problemu przez eksperta czy specjalistę, a także uwzględnienia wszystkich niezbędnych aspektów sprawy. Różnorodność funkcjonalna zapewnia więc organizacji umiejętności, informacje i kontakty przydatne w konkurencyjnym otoczeniu.

Jeśli chodzi o różnorodność kategorii społecznych, to organizacje, które jej unikają pośród swoich pracowników, mają – zdaniem Schneider'a i Northcraft'a – ograniczoną możliwość zatrudnienia najlepiej wykwalifikowanych kandydatów. Nawet jeśli wykluczy się korelację pomiędzy kategorią społeczną jednostki a jej cechami funkcjonalnymi, to ograniczenie grupy potencjalnych pracowników limituje prawdopodobieństwo, że organizacja odnajdzie tych z pożądanymi umiejętnościami. Dopuszczenie różnorodności kategorii społecznych nie oznacza, że firma automatycznie uzyska utalentowanych pracowników, ale gwarantuje, że organizacja nie zamyka sobie drogi do najlepszego dostępnego personelu. Dodatkową korzyścią różnorodności kategorii społecznych jest zwiększenie, przy pomocy zróżnicowanego personelu, prawdopodobieństwa dostępu do zewnętrznych sieci powiązań, a więc także możliwości bycia wybranym na dostawcę produktów czy usług.

Różnorodność stwarza z jednej strony możliwość konstruktywnego działania, ale z drugiej strony często je uniemożliwia. Jednorodne zespoły potrzebują mniej czasu, aby się zorganizować i wypełnić stawiane im zadania niż grupy niejednorodne. Równocześnie rotacja pracowników jest funkcją różnorodności grupy i prawdopodobieństwo, że jednostka opuści firmę ma związek z tym, na ile dana osoba różni się od reszty zespołu. Są to powody, dla których inicjatywy mające na celu wykorzystanie zróżnicowania personelu w organizacji wiążą się ze wzrostem krótkookresowych

kosztów. Korzyści pojawiają się dopiero w długim okresie, co nieraz sprawia, że przedsiębiorstwa odnoszą się z pewną rezerwą do różnorodności.

W celu zapewnienia przedsiębiorstwu pełnego wykorzystania wiedzy i umiejętności pracowników należących do różnorodnych grup rasowych, etnicznych czy społecznych, niezbędne jest podejście umożliwiające traktowanie dywersyfikacji personelu jako cennego zasobu a nie problemu. Idealny system powinien tworzyć warunki do swobodnego wykorzystywania różnorodnej wiedzy i doświadczenia, a przez to wspomagać procesy kreowania nowej wiedzy oraz uczenia się organizacji.

Thomas i Ely sugerują, że idealne zarządzanie różnorodnością wykracza poza zwiększenie liczby reprezentantów różnych grup społecznych w organizacji i szkolenie wrażliwości na różnice kulturowe. Te działania to zaledwie pierwszy krok w drodze do pełnego wykorzystania potencjału różnorodności. Ich zdaniem różnorodność powinna być rozumiana jako wielość perspektyw i podejść do wykonywanej pracy, które członkowie poszczególnych grup wnoszą do organizacji. Różnorodni pod względem kulturowym pracownicy wnoszą do firmy, ważną z punktu widzenia konkurencyjności, wiedzę na temat tego, jak wykonywać pracę, projektować procesy, osiągać cele, rozdzielać zadania, budować efektywne zespoły, przedstawiać pomysły czy przewodzić. Firmy, którym uda się wprowadzić proponowane podejście do różnorodności, mogą zapewnić sobie przewagę konkurencyjną poprzez pełne wykorzystanie potencjału swoich pracowników. Przyjęcie takiej strategii wobec różnorodności w każdej organizacji, zwłaszcza w korporacjach transnarodowych, warunkuje powodzenie procesów zarządzania wiedzą. Kluczowe kompetencje i umiejętności, których potrzebuje każda organizacja, są w posiadaniu jej pracowników. Im bardziej zdywersyfikowany personel, tym więcej różnorodnych umiejętności i wiedzy może wykorzystać firma. Zarządzanie tą wiedzą jest możliwe tylko w sytuacji, gdy jest ona dostrzegana przez organizację i gdy zaprojektowany zostanie system zarządzania różnorodnym personelem.

Różnorodność, jak wcześniej wspomniano, może stwarzać zarówno korzyści, jak i zagrożenia dla organizacji. Z jednej strony różnorodny personel oferuje zróżnicowane umiejętności, co stanowi istotną zaletę z punktu widzenia generowania nowej wiedzy i tworzenia innowacji. Jednocześnie, ze względu na oddziaływanie psychologicznych procesów kategoryzacji, różnorodność może oddziaływać negatywnie na pracę.

Różnorodność a zdolność do generowania wiedzy i innowacji - Innoversity Paradox

Teoria przyciągania się podobieństw tłumaczy, w jaki sposób jednostki czują się bardziej komfortowo z osobami, które postrzegają jako podobne do siebie. Ludzi przyciąga podobieństwo wartości, przekonań i zainteresowań. Tłumaczone jest to faktem, że podobieństwo:

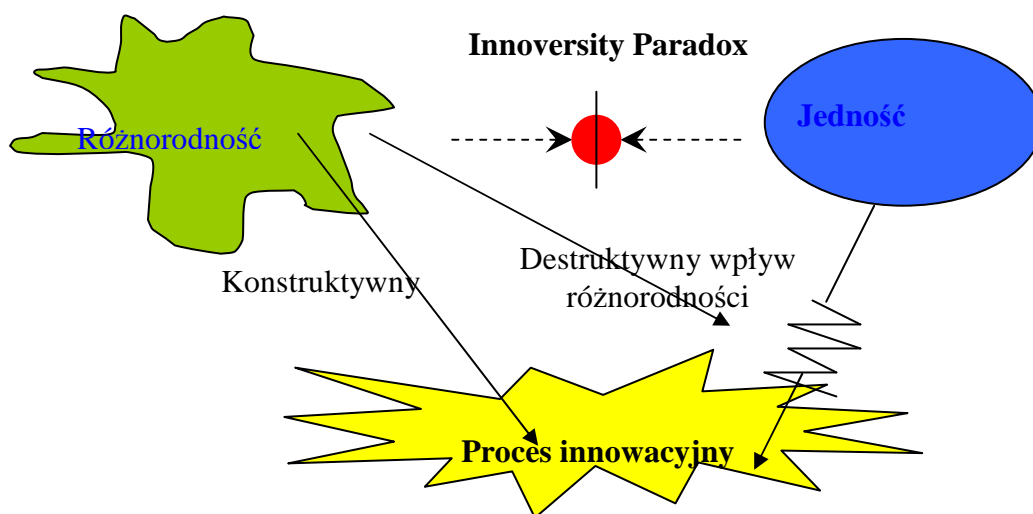
- upewnia nas w naszych przekonaniach przez to, że potwierdza nasze poglądy
- daje sygnał, że przyszłe interakcje będą wolne od konfliktu
- stwarza poczucie jedności.

Model ASA (Attraction-Selection-Attrition) opracowany przez Schneidera opiera się na teorii przyciągania podobieństw i ilustruje dynamikę homofilii. Cykl ASA członkostwa w organizacji pokazuje, w jaki sposób kategoryzacja społeczna może oddziaływać na jedność organizacyjną. Model Schneidera zakłada, że podobają nam się ludzie do nas podobni, dlatego też mamy skłonność do wybierania właśnie tych osób do pracy w organizacji. Ludzie ci będą najprawdopodobniej czuły się dobrze w firmie, podczas gdy ludzie odmienni mogliby odczuwać dyskomfort i wyobcowanie różniąc się od pozostałych członków organizacji, a w konsekwencji opuścić grupę. W ten sposób z biegiem czasu organizacja może stać się bardziej homogeniczna.

Zjawisko to jest rezultatem działania procesów kategoryzacji społecznej i związanych z nimi przejawów faworyzowania. Poprzez niedopuszczenie różnorodności do organizacji ludzie podświadomie unikają konfliktów i nieporozumień związanych z odmiennością wyznawanych wartości i poglądów. Te bowiem mogłyby się przyczynić do obniżenia efektywności działania organizacji. Teoria ASA obrazuje w ten sposób, jak dążenie do wspólnoty interesów może stanowić zagrożenie dla różnorodności w firmie, a tym samym ograniczać jej zdolność do kreowania wiedzy i innowacji. Złożony problem ułatwiania procesów innowacyjnych jest związany z dążeniem do jednoczesnego utrzymania jedności organizacyjnej i równocześnie różnorodności. Teoria różnorodności i tradycyjna teoria międzykulturowa nie oferują rozwiązania w kwestii, jak różnorodność i jedność mogą istnieć bezkonfliktowo obok siebie. Niedopuszczenie różnorodności do organizacji ogranicza jej innowacyjność. Brak jedności stanowi ogromne zagrożenie dla powodzenia jakichkolwiek działań grupowych. Zjawisko polegające na tym, że różnorodność z jednej strony przyczynia się do tworzenia innowacji, a z drugiej ogranicza ten proces zagrażając organizacyjnej jedności, został określony przez Justesen jako Innoversity Paradox²⁶⁵ (rys. 4.).

²⁶⁵ Angielskie słowo "innoversity" nie posiada swojego polskiego odpowiednika. Zostało stworzone przez Justesen z połączenia słów "innovation", czyli innowacja i "diversity", czyli różnorodność. Znaczenie terminu "innoversity" można określić jako proces, w którym różnorodność przyczynia się do tworzenia innowacji. Paradoxs polega na tym, że

Rysunek. 4. Innoversity Paradox



Źródło: S. L. Justensen, *Innoversity – the study of amics inherent in the relationship between innovation and diversity*, Copenhagen Business School, Copenhagen 2001, s. 81.

Złożoność Innoversity Paradox sprowadza się do wpływu dwóch rodzajów czynników na procesy kreowania wiedzy i innowacji w różnorodnych zespołach. Powodzenie organizacji w dużej mierze zależy od umiejętności ograniczenia lub wyeliminowania czynników destruktywnych a wykorzystania mechanizmów konstruktywnych.

Pozytywny wpływ różnorodności przejawia się w działaniu pięciu czynników:

- zdolności przyswajania
- wymaganej dywersyfikacji
- dywersyfikacji sieci powiązań
- zdolności do rozwiązywania problemów
- kreatywnej destrukcji

Tych pięć aspektów różnorodności przyczynia się do usprawniania procesów kreowania wiedzy i tworzenia innowacji w organizacji. Justesen nazywa je nawet – dla odróżnienia od czynników destruktywnych – "innoversity drivers" i określa je jako dynamiczne elementy różnorodności, które w sposób bezpośredni wspierają procesy innowacyjne.

Pierwszy czynnik – zdolność przyswajania – jest to umiejętność często opisywana w kontekście organizacyjnego uczenia się i innowacji, jako zdolność uczenia się i pochłaniania nowej wiedzy. Dlatego właśnie jest ona krytycznym elementem procesów innowacyjnych.

różnorodność, jak już wspomniano, jednocześnie zagraża organizacyjnej jedności, która również jest niezbędna do generowania wiedzy i tworzenia innowacji. Justesen nazywa te dwa rodzaje oddziaływania konstruktywnym i destruktywnym wpływem różnorodności na procesy innowacyjne

Cohen i Levinthal definiują ten czynnik jako umiejętność rozpoznawania wartości nowych zewnętrznych informacji, przyswajania ich, a następnie wykorzystywania w celach komercyjnych. Dowodzą oni też, że organizacja potrzebuje wcześniejszej wiedzy na dany temat, aby móc przyswajać i używać nową. Opiera się to na przekonaniu, że wcześniejsza znajomość danego obszaru wiedzy zwiększa zdolność przyswajania nowych informacji, a także umiejętność jej przywoływania i używania.

Uważa się, że różnorodność wpływa pozytywnie na zdolność przyswajania poprzez zwiększenie możliwości, że napływające do firmy informacje będą związane z wiedzą już posiadaną przez organizację. Posiadanie zróżnicowanego personelu zwiększa prawdopodobieństwo, że któryś z pracowników będzie posiadał informacje, które są potrzebne organizacji. Różnorodność posiadanej przez pracowników wiedzy sprawia, że zwiększa się zdolność firmy do generowania wiedzy i tworzenia innowacji, ponieważ umożliwia ona ludziom znajdowanie nowych rozwiązań, zależności i powiązań między pewnymi kategoriami.

Prawo należytej dywersyfikacji pochodzi z nauk przyrodniczych i może być opisane w ten sposób, że im większa jest różnorodność dostępnych działań służących kontrolowaniu danego systemu, tym więcej rodzajów perturbacji system ten jest w stanie zrównoważyć. Znaczy to, że system (taki jak organizacja) może kontrolować pewne procesy (takie jak zmiany w otoczeniu) w takim zakresie, w jakim posiada wystarczającą wewnętrzną różnorodność (na przykład różnorodność pewnych kluczowych umiejętności). Drugi pozytywny czynnik wynikający z różnorodności – należyta dywersyfikacja – dotyczy dostępności odpowiednich zasobów potrzebnych organizacji, aby mogła natychmiastowo reagować na wszelkie zdarzenia, jakie nastąpią w otaczającym ją środowisku²⁶⁶.

W kontekście zarządzania wiedzą chodzi głównie o zasoby informacyjne i umiejętności, które posiadają pracownicy organizacji. Kiedy personel firmy posiada zróżnicowane informacje, może – bez konieczności korzystania ze źródeł zewnętrznych – generować wiedzę i innowacje, aby w sposób natychmiastowy reagować na zmiany otoczenia. Różnorodność jest źródłem należytej dywersyfikacji, ponieważ zapewnia dostępność zróżnicowanych zdolności praktycznych oraz poglądów wewnątrz organizacji i w ten sposób przyczynia się do zwiększenia jej zdolności innowacyjnych, a w rezultacie także uzyskania przewagi konkurencyjnej.

Firma posiadająca perfekcyjną dywersyfikację przypominałaby "cyfrowy system nerwowy" albo też organizację "biofunkcyjną", w której wydarzenia następujące w otoczeniu nie tylko

²⁶⁶ S.L. Justensen, op.cit., s.69-70.

wywoływałyby natychmiastową reakcję, ale również podjęte działania byłyby najlepszym możliwym rozwiązaniem.

Kolejnym elementem, który ma konstruktywne znaczenie w procesach zarządzania wiedzą i tworzenia innowacji jest dywersyfikacja sieci powiązań. Budowanie systemów kontaktów zewnętrznych jest niezmiernie ważnym warunkiem kreowania nowej wiedzy. Sieci powiązań są też istotne z punktu widzenia możliwości rozprzestrzeniania informacji. Wielu naukowców potwierdza znaczenie relacji personalnych i sieci powiązań w procesie innowacyjnym.

Sytuacja taka ma pozytywny wpływ na procesy generowania wiedzy i innowacji, poprzez zwiększoną możliwość konfrontacji doświadczeń i opinii. Różnorodność w organizacji oznacza także dostęp wielu kontaktów zewnętrznych. Zespoły robocze utworzone ze zróżnicowanych pracowników operują wieloma zewnętrznymi źródłami informacji. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że ta nowa wiedza pochodząca z zewnątrz zostanie wykorzystana w procesie podejmowania decyzji. Zwiększy to możliwość właściwego reagowania na zmiany w otoczeniu firmy.

Różnorodność ma także wpływ na organizacyjną zdolność do kreatywnej destrukcji, która jest czwartym elementem jej pozytywnego oddziaływania. Kreatywną destrukcję można określić jako chęć zniszczenia czegoś nieużytecznego, aby stworzyć coś funkcjonalnego. Tworzenie nowych, użytecznych kategorii jest sercem innowacji i w związku z tym przynosi ogromne profity.

Podzielanie wspólnych poglądów może być efektywne w minimalizowaniu konfliktu, ale nie zachęca do weryfikowania hipotez i nie sprzyja elastyczności w działaniu, a przez to nie ułatwia procesów innowacyjnych. Różnorodność, która jest źródłem zróżnicowania poglądów, a więc zachęca do dynamicznej wymiany zdań, wywołuje procesy kreatywnej destrukcji. Te zaś są niezbędnym warunkiem, aby w organizacji uruchomiły się mechanizmy ciągłego doskonalenia wykonywanych działań. Tym samym różnorodność staje się siłą napędową procesów innowacyjnych. Pracownicy o zróżnicowanej wiedzy i spojrzeniu na świat kwestionują nawzajem swoje podejścia i właśnie ta wymiana zdań prowadzi do kreowania wiedzy i powstawania pewnych nowych wartości. Im bardziej zróżnicowany jest personel, tym większa szansa zaistnienia procesów kreatywnej destrukcji.

Ostatnim elementem pozytywnego wpływu różnorodności na procesy uczenia się i kreowania wiedzy jest organizacyjna umiejętność rozwiązywania problemów. Jest ona postrzegana jako zestaw działań, które są stosowane w przypadku wystąpienia zmian czy zagrożeń. Zdolność rozwiązywania problemów można też traktować jako wiedzę o tym, jak powinny przebiegać procesy tworzenia nowych schematów postępowania w organizacji.

Rozważanie alternatywnych opcji i punktów widzenia, które jest możliwe dzięki różnorodności, pozytywnie wpływa na organizacyjną zdolność rozwiązywania problemów i sprzyja rozwijaniu tej umiejętności przez pracowników. Usprawnia to procesy zarządzania wiedzą, a także zwiększa innowacyjność oraz zdolności adaptacyjne organizacji.

Przedstawione mechanizmy sprawiają, że różnorodność za sprawą zdolności przyswajania, wymaganej dywersyfikacji, zróżnicowania sieci powiązań, kreatywnej destrukcji i zdolności rozwiązywania problemów wpływa z sposób konstruktywny na zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie. Jednak, jak już wspomniano, Innoversity Paradox polega na tym, że różnorodność ma jednocześnie pozytywne i negatywne skutki.

Destruktywny wpływ różnorodności na procesy kreowania wiedzy i innowacji przejawia się w działaniu trzech czynników:

- lęku międzygrupowego
- braku komunikacji
- niezgodności celów.

Elementy te tworząc tzw. zdradliwe koła różnorodności oddziałują negatywnie na jedność organizacyjną, utrudniając w ten sposób procesy innowacyjne.

Lęk międzygrupowy może być określony jako dyskomfort, którego doświadczają jednostki podczas kontaktowania się z członkami innych grup społecznych. Ma on miejsce wówczas, gdy dana osoba zostanie wyizolowana za swojej grupy społecznej i umieszczona pomiędzy ludźmi należącymi do innych kategorii. Lęk międzygrupowy obrazuje, w jaki sposób różnorodność może sprawić, że jednostka ma trudności z identyfikowaniem się z grupą złożoną z przedstawicieli innych kategorii społecznych. W sytuacji, gdy podziały społeczne staną się widoczne, może pojawić się operowanie stereotypami, brak zaufania i rywalizacja, które będą przeszkadzać w funkcjonowaniu zespołu.

Jeśli pracownik nie potrafi, w wyniku lęku międzygrupowego, zidentyfikować się z grupą, która składa się z członków należących do różnych kategorii społecznych, nie będzie on w stanie zidentyfikować się także ze swoją pracą. Ma to pewne konsekwencje dla procesów generowania wiedzy i tworzenia innowacji. Ludzie, którzy nie angażują się w pracę swoich zespołów, mają ograniczony dostęp do wymiany niezbędnej wiedzy oraz doświadczenia i bez odpowiedniej motywacji nie będą nawet starać się zmienić tego stanu rzeczy.

Drugim elementem destruktywnego oddziaływania różnorodności jest brak komunikacji. Ma on związek z różnego rodzaju barierami językowymi, które utrudniają procesy komunikacyjne i swobodny przepływ informacji w organizacji. Dodatkowo nieporozumienia mogą mieć związek z różnicami w systemach wartości reprezentowanych przez poszczególnych pracowników.

Nieporozumienia pojawiają się, gdy brak jest wspólnego języka i/lub kontekstu, w którym jest on używany. Język jest tu jednak pojmowany nie tylko w kategoriach narodowych, ale także w kategoriach języka stosowanego przez poszczególne społeczności. W szerokim znaczeniu język zdradza nie tylko naszą narodowość, ale także – poprzez akcent, dobór słownictwa – przynależność do określonych grup społecznych.

Jeżeli osoba nie rozumie języka stosowanego przez kategorię społeczną, z którą się kontaktuje, prawdopodobnie będzie doświadczać silnego lęku międzygrupowego. Poziom lęku będzie tym wyższy, im większy będzie kulturowy dystans między danymi grupami. Co więcej, znajomość języka danej kategorii społecznej pozwala jednostce uczyć się norm i reguł interakcji, które obowiązują daną grupę. Różnorodność może zatem uniemożliwić to uczenie się i prowadzić do braku komunikacji oraz nieporozumień, zwiększając w ten sposób poziom lęku międzygrupowego. Dzieje się tak, gdy język danej kategorii społecznej nie jest odpowiednio tłumaczony ludziom, którzy do tej kategorii nie należą.

Organizacje, które charakteryzują się różnorodnością wykazują gorszą komunikację między pracownikami. Sugeruje to, że różnorodność źle wpływa na procesy komunikacyjne w firmie. W zróżnicowanych grupach rzadsze są nieformalne spotkania, a brak komunikacji może prowadzić do negatywnych opinii o przedstawicielach innych kategorii i do konfliktu między członkami poszczególnych grup.

Wielość spojrzeń na dany temat, która jest cenna z punktu widzenia procesów innowacyjnych może nie zostać wykorzystana w sytuacji, gdy występują problemy z komunikacją. Ludzie mogą po prostu nie chcieć wyrażać swoich opinii w obecności osób reprezentujących inne grupy. Nawet jeśli dojdzie do interakcji, jakość tego kontaktu może być zmniejszona przez problemy komunikacyjne. Mimo, że różnorodność jest cennym aktywem organizacji, nie może ona być wykorzystana dopóki nie zostaną usprawnione procesy skutecznej komunikacji oraz nie będziemy mieć do czynienia z otwartością i zaufaniem w stosunku do ludzi z innych grup społecznych. Jednostki angażują się w wymianę i generowanie nowej wiedzy oraz kreatywne rozwiązywanie problemów tylko wtedy, gdy został ustalony język interakcji z pozostałymi członkami grupy i gdy z jego pomocą zrodziło się zaufanie do innych. Brak skutecznej komunikacji sprawia, że kreowanie wiedzy i rozwój kluczowych kompetencji w organizacji są bardzo utrudnione lub wręcz niemożliwe.

Ostatnim destruktywnym czynnikiem związanym z różnorodnością jest rozbieżność celów. W różnorodnym zespole, wartości i poglądy przedstawicieli różnych grup społecznych mogą być rozbieżne, a nawet zupełnie się wykluczać, co najczęściej prowadzi właśnie do rozbieżności celów. Może ona mieć negatywny wpływ na komunikację i zaufanie w grupie, które są podstawą

budowania związków interpersonalnych. Rozbieżność celów zagraża również procesom kreacji i wymiany wiedzy, jeśli grupa nie jest w stanie ustalić, do czego mają zmierzać te procesy.

Mogą tu wystąpić dwa zagrożenia - albo zespół w ogóle nie będzie w stanie ustalić wspólnych celów i w ten sposób nie dojdzie do generowania wiedzy i tworzenia innowacji, albo grupa będzie realizować cel popierany przez "silniejszą" jej część. W drugim wypadku może wprawdzie dojść do wymiany wiedzy, ale procesy innowacyjne najprawdopodobniej nie wystąpią, jak podkreśla Justensen²⁶⁷.

Zakończenie

Jak wynika z przeprowadzonych rozważań, konsekwencje wynikające z występowania różnorodności w organizacji nie dają się jednoznacznie określić. Na tym właśnie polega fenomen tego zasobu i wyzwanie dla tych organizacji, które chcą czerpać z niego korzyści.. Znajomość mechanizmów, które są napędzane przez różnorodność, gwarantuje powodzenie przedsięwzięć związanych z wykorzystaniem jej potencjału. Z kolei sukces w zarządzaniu różnorodnością jest w dużej mierze równoznaczny z sukcesem w zarządzaniu wiedzą i tworzeniu innowacji.

Bibliografia

1. Allee V., *The Knowledge Evolution: Expanding Organizational Intelligence*, Butterworth-Heinemann, Boston 1997
2. <http://www.mjm.co.uk/knowledge/report.html>
3. P. Joynt, M. Warner, *Managing across cultures*, International Thompson Business Press, London 1996
4. Bukowitz W. R., Williams R. L., *The knowledge management fieldbook*, Financial Times – Prentice Hall, Harlow 1999
5. *Collins English Dictionary*, HarperCollins Publishers, Glasgow 1991
6. Davenport T. H., Prusak L., *Working knowledge: How organisations manage what they know*, Harvard Business School Press, Boston 1998
7. Jehn K. A. *Why differences make a difference: a field study of diversity, conflict and performance in workgroups*, "Administrative Science Quarterly", 1999, December, <http://www.findarticles.com/>,

²⁶⁷ S.L. Justensen, op.cit., s.66-67.

8. Justensen S. L, *Innoversity – A Study of Dynamics Inherent in the Relationship Between Innovation and Diversity*, Working Paper, Copenhagen Business School, Copenhagen 2001
9. Malhorta Y, *Knowledge Management, Knowledge Organizations & Knowledge Workers: A view from the Front Lines*, <http://www.brint.terview/maeil.htm>,
10. Rasmussen K., *Knowledge management in multinational companies: the use of shared spaces in cross-cultural settings*, CBS, Copenhagen 2000
11. Ridderstråle J., Nordström B., *Funky Business – Talent makes capital dance*, Bookhouse Publishing, London 2000
12. Schneider S. K., Northcraft G. B., *Three social dilemmas of workforce diversity in organizations: a social identity perspective*, Human Relations, 1999,
13. G.R. Ferris, S.D. Rosen, D.T. Barnum, *Handbook of Human Resource Management*, Oxford, Blackwell Business, 1995
14. Shawl J. Barrett-Power B., *The effects of diversity in small work group processes and performance*, Human Relations, 1998, Vol.51, No.10
15. Skryme D. J., *Knowledge networking. Creating the collaborative enterprise*, Butterworth-Heinemann, Oxford 1999
16. *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 1989
17. Sussman, *The diversity adventure, Zip Lines – The Voice for Adventure Education, Project Adventure*, <http://www.sussman.org/adventure.html>
18. *The knowledge based economy*, OECD, Paris 1996

Dr hab. Mirosław Szreder, prof. UG

Katedra Statystyki

Uniwersytet Gdański

O ROSNĄCEJ ROLI CZĘSTOŚCIOWEJ I PERSONALISTYCZNEJ INTERPRETACJI PRAWDOPODOBIEŃSTWA

Rola klasycznej interpretacji prawdopodobieństwa

Klasyczna interpretacja prawdopodobieństwa, najstarsza ze znanych koncepcji prawdopodobieństwa, pojawiła się w drugiej połowie XVII w. za życia B. Pascala (1623-1662). Samo pojęcie prawdopodobieństwa, jako sposób oceny szans wygranej w grach hazardowych, funkcjonowało jednak znacznie wcześniej. L.E. Maistrow [1974] w interesującej książce na temat historii rozwoju teorii prawdopodobieństwa przytacza dowody na to, iż gry hazardowe, będące silnym stymulatorem rozwoju rachunku prawdopodobieństwa, znane już były co najmniej 3500 lat p.n.e. Początkowo, zanim skonstruowano pierwsze kostki do gry, w grach hazardowych używano kości stóp niewielkich zwierząt. Pierwsze dekryty prawnie zakazujące gier hazardowych wydał król Sycylii Fryderyk II już w 1232 r., a w Rosji car A. Michałowicz w 1649 r. W wielu innych krajach gry hazardowe poddane były ścisłym ograniczeniom. Na przykład, książętom i duchowieństwu – uczestnikom III Wyprawy Krzyżowej w 1190 r. – przepisy pozwalały uprawiać hazard pod warunkiem, że nie przegrają więcej niż 20 szylingów w ciągu doby (por. Maistrow [1974], s. 13-14). Pierwsze reguły probabilistyczne, o których wzmianki można znaleźć także w literaturze pięknej, znane były wiele lat przed pierwszym naukowym opracowaniem definicji prawdopodobieństwa przez B. Pascala w XVII w i jej rozwinięciem przez P.S. Laplace'a w wieku XVIII. W tym czasie koncepcja prawdopodobieństwa i jego rola w procesie poznania stanowiły również ważny przedmiot dyskusji filozoficznych (por. na ten temat M. Szreder [1994], s. 21-31).

Próby opisu prawidłowości losowych podejmowane przed Pascalem trudno byłoby uznać za naukowo satysfakcjonujące (J.M. Wilczyński [1980], s.11). Dopiero w wyniku prac Pascala (w tym słynnej korespondencji z Fermatem) pojęcie prawidłowości losowych doczekało się naukowego opracowania językiem matematyki. Późniejsi przedstawiciele klasycznej koncepcji prawdopodobieństwa, w tym przede wszystkim J. Bernoulli (1654-1705) i P. Laplace (1749-1827)

stworzyli pierwsze, oryginalne modele formalne będące podstawą nowoczesnego rachunku prawdopodobieństwa.

Interpretacja klasyczna prawdopodobieństwa, mimo że najstarsza, jest często uważana za najbardziej odpowiadającą potocznemu rozumieniu prawdopodobieństwa i najbliższą intuicji zwykłego człowieka. Interpretacja ta oparta jest na koncepcji jednakowo możliwych zdarzeń, przy czym pojęcie *jednakowo możliwe zdarzenia* rozpatruje się w terminach innych niż prawdopodobieństwo. Prawdopodobieństwo zdarzenia definiuje się jako stosunek liczby przypadków sprzyjających danemu zdarzeniu do liczby wszystkich, jednakowo możliwych przypadków. Ścisłej, definicja ta brzmi: Jeżeli zdarzenie A można zdekomponować na m przypadków należących do grupy n wyłączających się, jednakowo możliwych, wyczerpujących wszystkie możliwości przypadków, to prawdopodobieństwo zdarzenia A jest równe $P(A) = \frac{m}{n}$.

Mimo, że dla niektórych czytelników może to być jedyna interpretacja prawdopodobieństwa, z którą się zetknęli, a dla większości - jak sądzę - najlepiej zrozumiała od czasu szkoły średniej, gdy po raz pierwszy się pojawiła, to znaczenie jej w praktycznych sytuacjach decyzyjnych jest mocno ograniczone. Ograniczenia te wynikają z samej istoty interpretacji klasycznej, w której zakłada się, że dane zdarzenie można zdekomponować na przeliczalną liczbę jednakowo możliwych przypadków. W wielu praktycznych sytuacjach nie sposób założenia takiego przyjąć. Nikt rozsądny nie założy, na przykład, że zdarzenie A – wybór przez klienta supermarketu konkretnej marki proszku do prania, można zdekomponować na tyle przypadków jednakowo możliwych, ile jest marek proszków na półce. I nikt prawdopodobnie nie będzie twierdził, iż wyboru marki proszku klient dokonuje w sposób losowy. Gdyby takie nierealistyczne założenie przyjąć, to o prawdopodobieństwie zakupu danej marki proszku decydowałaby liczba jego opakowań wśród innych proszków na sklepowej półce i nie trzeba by w ogóle badać żadnych potrzeb i preferencji konsumenckich.²⁶⁸ W wielu innych praktycznych zagadnieniach, stosunkowo prostych i nie związanych z ekonomią, na przykład przy ocenie prawdopodobieństwa tego, że w danym dniu, na danym obszarze będzie padał śnieg (gdy rozgrywany będzie konkurs skoków narciarskich z udziałem Adama Małysza), nie można posłużyć się jednakowo możliwymi, wyłączającymi się przypadkami, które tworzyłyby interesujące nas zdarzenie, o prawdopodobieństwo którego pytamy. Nawet, jeżeli meteorolog pokusi się o oszacowanie takiego prawdopodobieństwa, to ocena ta będzie oparta na zupełnie innych przesłankach, nie odwołujących się do klasycznej interpretacji prawdopodobieństwa. Tym bardziej klasyczna definicja prawdopodobieństwa nie ma zastosowania

²⁶⁸ Za analogię posłużyć tu może znane z wielu podręczników zadanie o prawdopodobieństwie wylosowania przez klienta cytryny lub pomarańczy, gdy do dyspozycji ma on x skrzynek z cytrynami i y skrzynek z pomarańczami.

w bardziej złożonych zagadnieniach z dziedziny ekonomii i zarządzania. Nie sposób jej stosować do obliczania prawdopodobieństw takich zdarzeń jak: niewypłacalność klienta po roku od udzielenia mu kredytu, uzyskanie określonej przedziałowo kwoty przychodu przez przedsiębiorstwo po zakończeniu zadania inwestycyjnego, wzrost kursu złotego względem euro do poziomu powyżej z, udział w referendum co najmniej połowy uprawnionych do głosowania, itp. Zdarzeń takich jest nieskończenie wiele. Z trudem natomiast wskazać można sytuacje z praktyki życia gospodarczego, w których prawdopodobieństwo określonych zdarzeń szacuje się zgodnie z podaną wyżej interpretacją klasyczną. W rzeczywistości bowiem, zastosowania interpretacji klasycznej prawdopodobieństwa ograniczają się do wąskiego kręgu zagadnień modelowych (rzut kostką, losowanie kul z urny) i gier hazardowych. Trudność w jej stosowaniu tkwi nie tylko w niemożności dekompozycji danego zdarzenia na jednakowo możliwe przypadki, ale także w niejednoznaczności samego pojęcia jednakowo możliwych zdarzeń (por. na przykład paradoks Bertranda). O innych trudnościach związanych z identyfikacją jednakowo możliwych zdarzeń i ograniczeniach w stosowaniu klasycznej definicji prawdopodobieństwa piszą m.in. B. de Finetti [1968], B.V. Gnedenko [1976] i R. Isaac [1995].

Fakt, że ograniczone są praktyczne zastosowania klasycznej interpretacji prawdopodobieństwa nie oznacza, że interpretacja ta jest bezużyteczna. Spełniła ona ważną rolę w rozwoju rachunku prawdopodobieństwa i jego zastosowań. Można z niewielkim tylko uproszczeniem stwierdzić, iż stała się ona źródłem wszystkich kolejnych interpretacji prawdopodobieństwa, których dążeniem było przystosowanie teorii prawdopodobieństwa do zmieniającej się rzeczywistości. Rozwój teorii prawdopodobieństwa odbywa się w kierunku wypracowania takich interpretacji i sposobów pomiaru prawdopodobieństwa, które byłyby w stanie jak najlepiej zmierzyć i wyrazić stopień niepewności badacza (decydenta) w stosunku do interesującego go zdarzenia. Interpretacja klasyczna była ponadto podstawą do sformułowania częstościowej interpretacji prawdopodobieństwa, na której oparta jest cała teoria wnioskowania statystycznego.

Powtarzalność zdarzeń i częstościowa interpretacja prawdopodobieństwa

Podczas, gdy interpretacja klasyczna odwołuje się do właściwości mechanizmu losującego (symetryczność monety lub kostki), interpretacja częstościowa prawdopodobieństwa nawiązuje do powtarzalności zdarzeń. Autorem matematycznych podstaw interpretacji częstościowej, nazywanej też statystyczną, jest R. von Mises [1957]. Rozpatrywał on, nie pojedyncze zdarzenia, lecz ciągi

identycznych zdarzeń, a możliwości stosowania prawdopodobieństwa ograniczał do pewnych szczególnych sytuacji, o których pisał: „*Racjonalną koncepcję prawdopodobieństwa, która stanowi jedyną podstawę do obliczeń prawdopodobieństwa, stosuje się tylko do tych problemów, w których albo te same zdarzenia powtarzają się wiele razy, albo duża liczba identycznych zdarzeń jest rozpatrywana w tym samym czasie. (...) Aby móc stosować rachunek prawdopodobieństwa, musimy posiadać nieskończony ciąg jednostkowych obserwacji*”. (R. von Mises [1957], s. 11, tłum. własne). Częstość względna ciągu zdarzeń wykazuje – jak wiadomo – zbieżność do pewnej stałej, gdy liczebność próby wzrasta do nieskończoności, a zdarzenia w ciągu pojawiają się w porządku losowym. W swojej interpretacji prawdopodobieństwa R. von Mises odnosił te własności do nieskończonego ciągu (w oryginale – kolektywu), w którym każde zdarzenie elementarne charakteryzuje się stałą asymptotyczną częstością względną i nie ma na nią wpływu miejsce zdarzenia w ciągu (prawdopodobieństwo danego zdarzenia można obliczyć na podstawie wybranego według pewnej reguły podciągu). Prawdopodobieństwo danego zdarzenia – zgodnie z interpretacją częstościową – jest granicą częstości względnej wszystkich zdarzeń elementarnych sprzyjających temu zdarzeniu.

Warto w tej interpretacji zwrócić uwagę na posłużenie się pojęciem abstrakcyjnym, jakim jest granica częstości względnej. W praktyce pojęcie to zostaje zastąpione estymowaną w oparciu o dostatecznie liczną próbę wartością względną częstości zdarzeń. **Powtarzalność zdarzeń** jest w przypadku tej interpretacji pojęciem kluczowym. Tylko bowiem w długiej serii powtarzalnych zdarzeń można w sposób wiarygodny oszacować względną częstość (prawdopodobieństwo) wybranych, interesujących badacza przypadków (zdarzeń). Właśnie w kategoriach powtarzalnych zdarzeń (prób) interpretuje się własności metod i technik wnioskowania statystycznego: wiarygodność estymacji przedziałowej, ryzyko popełnienia błędów w testowaniu hipotez statystycznych, właściwości estymatorów nieznanymi parametrów populacji.²⁶⁹

Znaczenie częstościowej (statystycznej) interpretacji prawdopodobieństwa jest obecnie większe niż kiedykolwiek wcześniej. Spowodowane jest to możliwością uzyskiwania wielu rzeczywistych lub symulowanych komputerowo dużych ciągów zdarzeń losowych. Sięgnijmy najpierw do rzeczywistych, obserwowalnych ciągów zdarzeń, które pozwalają na posługiwanie się interpretacją częstościową.

W zagadnieniach ubezpieczeniowych, w tym w szczególności w ubezpieczeniach na życie oraz w ubezpieczeniach komunikacyjnych powszechnie stosowana jest częstościowa interpretacja

²⁶⁹ Na przykład, współczynnik ufności równy 90% przypisany danemu przedziałowi ufności oznacza, że w długim ciągu powtarzalnych prób, przeciętnie 90 przedziałów na 100 zawierać będzie szacowany parametr populacji. W odniesieniu do estymatorów zaś, nieobciążoność estymatora oznacza, że jego wartości wyliczone w powtarzalnych próbach dają średnia wartość równa szacowanemu parametrowi.

prawdopodobieństwa. Konstrukcja tablic wymieralności i obliczenia prawdopodobieństw dożycia określonego wieku przez osobę o ustalonych charakterystykach odbywają się na podstawie dużej liczby danych demograficznych z przeszłości. Podobnie przy ocenie prawdopodobieństwa, że kolejny klient nabywający polisę ubezpieczenia komunikacyjnego spowoduje k wypadków w ciągu najbliższego roku, bierze się pod uwagę długie ciągi danych o ubezpieczonych w przeszłości. Tablice *bonus-malus*, będące podstawą określenia wielkości składki w ubezpieczeniach samochodowych, są również tworzone w oparciu o dane o częstości względnej określonych zdarzeń w minionych okresach. W innych zagadnieniach finansowych, zwłaszcza tam, gdzie mamy do czynienia z długimi szeregami czasowymi obserwacji (notowania giełdowe, kursy walut), do oszacowania prawdopodobieństw wyróżnionych zdarzeń najczęściej stosuje się interpretację częstościową. Stosuje się ją także do wyrażenia pewnych prawidłowości statystycznych, np. do oszacowania frakcji klientów tankujących paliwo w stacji benzynowej, którzy dodatkowo robią zakupy w należącym do stacji sklepie. Oszacowanie tej frakcji staje się oceną prawdopodobieństwa, że kolejny (losowo wybrany) klient stacji, dokona dodatkowo zakupów innych towarów. We wszystkich tych sytuacjach nie byłoby możliwe zastosowanie interpretacji klasycznej, nie odwołującej się do ciągów powtarzalnych zdarzeń.

Zwiększające się możliwości obliczeniowe komputerów sprawiają, że rośnie popularność symulacji stochastycznej jako jednej z technik badawczych w wielu różnych dziedzinach. I mimo, że wyniki symulacji stochastycznej nie mogą być tak jednoznaczne, jak rezultaty wykorzystania metod analitycznych, to ze względu na złożoność wielu badanych zjawisk i procesów, techniki te są obecnie coraz częściej stosowane. Zaobserwowane w wielu tysiącach eksperymentów prawidłowości są często przedstawiane w kategoriach prawdopodobieństwa, ocenianego na podstawie częstości względnej wyróżnionych zdarzeń w całym ciągu wykonanych eksperymentów. Jest to typowe wykorzystanie interpretacji częstościowej prawdopodobieństwa.

Interpretacja ta, mimo rosnącego jej znaczenia, nie jest pozbawiona ograniczeń i wad. Jej krytycy zwracają przede wszystkim uwagę na to, że powtórzenie nawet jeden raz doświadczenia w identycznych warunkach jest zwykle niemożliwe. Traktowanie ciągu rzeczywistych zdarzeń ekonomicznych jako zaistniałych w tych samych warunkach może więc być założeniem zbyt odbiegającym od rzeczywistości. To, co jest możliwe w komputerowych symulacjach, nie zawsze w prosty sposób przekłada się na rzeczywistość. Krytykę tą należy uznać za uzasadnioną, wskazująca badaczowi konsekwencje zmienności badanych zjawisk w czasie (gdy dysponuje szeregami czasowymi) i w przestrzeni (gdy analizuje dane przekrojowe).

W stosunku do klasycznej interpretacji prawdopodobieństwa, interpretacja częstościowa jest znacznie bardziej użyteczna dzięki odwoływaniu się do powtarzalnych zdarzeń, zamiast do

nieprzystających do rzeczywistości modeli tych zjawisk. Jednak, gdy bliżej przyjrzeć się sytuacjom z życia gospodarczego i społecznego, to okaże się, że także założenia interpretacji częstościowej są trudne do spełnienia. W szczególności, interpretacja ta nie może być stosowana w odniesieniu do zjawisk rzadkich lub niepowtarzalnych (np. niewypłacalność kontrahenta, wynik wyborów prezydenckich, akcesja Polski do Unii Europejskiej), a także do zjawisk, które co prawda powtarzają się, ale w zmieniających się warunkach. Prosta ilustracją tej ostatniej sytuacji może być pytanie o prawdopodobieństwo tego, że następnego dnia, na przykład 1 czerwca, dzieci będą się cieszyły w Gdańsku bezdeszczową pogodą. Statystyczne zapisy meteorologiczne pozwalają co prawda sprawdzić co najmniej kilkadziesiąt lat wstecz, jaka była pogoda w Gdańsku 1 czerwca, ale oparcie sporządzanej w przeddzień 1 czerwca prognozy na tak wyliczonej częstości względnej byłoby mało racjonalne. Wiedza meteorologów o parametrach mas powietrza (ciśnieniu, temperaturach) i ich usytuowaniu w dniu 31 maja jest, oczywiście, znacznie bardziej wartościowa przy konstrukcji prognozy na dzień następny. Problem natomiast tkwi w tym, jak wiedzę tego typu wyrazić w kategoriach probabilistycznych, czyli za pomocą prawdopodobieństwa? Ogólniej problem ten można sformułować następująco. Czy do oceny prawdopodobieństwa dowolnego zdarzenia można wykorzystać doświadczenie, intuicję i wiedzę badacza lub eksperta z danej dziedziny? Odpowiedź na to pytanie jest pozytywna, jeżeli prawdopodobieństwu nada się interpretację personalistyczną (subiektywną).

Personalistyczna interpretacja prawdopodobieństwa i jej zastosowania

Studiując rozwój teorii prawdopodobieństwa łatwo zauważyć się, że zarówno filozofowie, jak i matematycy poszukiwali takich sposobów pomiaru prawdopodobieństwa zdarzeń, które odzwierciedlałyby bieżący stan wiedzy danej osoby o określonych zdarzeniach. G.W. Leibniz w 1955 r. pisał: *„Ale to, co prawdopodobne sięga dalej; trzeba je wydobyć z natury rzeczy, a mniemanie osób o wielkim autorytecie jest jedną z rzeczy, które mogą się przyczynić do uprawdopodobnienia jakiegoś mniemania”* (G.W. Leibniz [1955], s. 307). Również J. Bernoulli w swojej znacznie wcześniejszej pracy pt. *„Ars Conjectandi”* z 1713 r. pisał o prawdopodobieństwie jako o stopniu zaufania do realizacji danego zdarzenia na podstawie posiadanej wiedzy o ogólnych okolicznościach tego zdarzenia. Powszechne było dążenie do wykorzystania w ocenie prawdopodobieństwa całej wiedzy o zdarzeniu, nie tylko o jego prostym modelu (tak, jak w interpretacji klasycznej) i o częstości względnej realizacji tego zdarzenia (jak w interpretacji

częstościowej). W ten sposób, w wyniku badań m.in. T. Bayesa, L.J. Savage'a, B. de Finettiego²⁷⁰ sformułowana została interpretacja personalistyczna, zwana inaczej subiektywną prawdopodobieństwa. Przez **subiektywne prawdopodobieństwo** (ang. *subjective probability*) tego, że jakiś sąd na temat zdarzenia A jest prawdziwy, rozumie się stopień pewności (ang. *degree of belief*) lub przekonania danej osoby o prawdziwości tego sądu. Zgodnie z tą interpretacją prawdopodobieństwo na temat zdarzenia A jest przypisane do danej osoby i może być różne dla różnych osób. W przeciwieństwie do interpretacji częstościowej, prawdopodobieństwo subiektywne jest traktowane personalistycznie i warunkowo ze względu na przeszłość i na całe otoczenie analizowanego zdarzenia. Jedynym ograniczeniem jest, aby zbiór prawdopodobieństw był dla danej osoby spójny i nie łamał postulatu logicznej zgodności. „Zgodne lub spójne oszacowania są dotąd dopuszczalne, dopóki dana osoba czuje, że odpowiadają one jej przekonaniom” (R. Winkler [1967], s. 1105, tłum. własne). Tak więc, danemu zdarzeniu nie musi koniecznie odpowiadać jedna wartość prawdopodobieństwa. Może ona być różna nie tylko dla różnych osób, ale także dla tej samej osoby w różnych momentach czasu, wyrażając zmieniający się stan wiedzy tej osoby na temat danego zdarzenia i jego uwarunkowań.²⁷¹

Interpretacja personalistyczna prawdopodobieństwa ma także tę zaletę w stosunku do omówionych wcześniej interpretacji, iż nie pozostawia ona żadnych zdarzeń, jako tych, dla których nie można by określić prawdopodobieństwa. Subiektywne prawdopodobieństwo jest możliwe do ustalenia dla zdarzeń rzadkich i jednostkowych. Wydaje się, że ta właśnie cecha powoduje, iż prawdopodobieństwo – rozumiane jako personalistyczne – pojawia się obecnie w wielu dziedzinach życia, w których wcześniej nie występowało. Oto kilka przykładów.

Ustawa o rachunkowości (Ustawa z dnia 9 listopada 200 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, *Dz.U. nr 113, poz. 1186*) określając warunki tworzenia rezerw przez podmiot na przyszłe zobowiązania, których wysokość i moment zapłaty są trudne do określenia, stwierdza, że (art. 35, ust. 1) „Rezerwy tworzy się na pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania, a w szczególności na straty z transakcji gospodarczych w toku”. Jest zrozumiałe, że stopień prawdopodobieństwa, o którym mówi Ustawa, zostaje określony przez upoważnione osoby zarządzające danym podmiotem gospodarczym. Fachowa wiedza tych osób i ich doświadczenie są podstawą oceny tego prawdopodobieństwa. Ma ono charakter personalistyczny; nie jest ono bezpośrednio oparte ani na częstości względnej takich zdarzeń w przeszłości (interpretacja częstościowa), ani tym bardziej na klasycznym modelu zdarzeń (interpretacja klasyczna). Nie ma

²⁷⁰ Szerzej na ten temat, wraz z odpowiednimi odwołaniami bibliograficznymi por. M. Szreder [1994].

²⁷¹ Interpretacja personalistyczna narażona jest w ten sposób na krytykę dotyczącą niespójności sądów wielu osób, a także na zarzut utraty wartości poznawczej przez prawdopodobieństwo. Dyskusję na ten temat przytaczają m.in. M.J. Machina i D. Schmeidler [1992], oraz M. Szreder [1994], [2002].

żadnej możliwości analitycznego dowiedzenia, że prawdopodobieństwo wystąpienia przyszłych zobowiązań jest równe p_1 , a nie p_2 . Prawdopodobieństwo to bowiem wyraża stopień przekonania danej osoby, w danym momencie czasu (a więc, pod warunkiem posiadania dostępnej w tym czasie wiedzy) co do możliwości zaistnienia przyszłych zobowiązań.

Drugi przykład dotyczy przypisania prawdopodobieństw zrealizowania się określonych scenariuszy ekonomicznych w badanych przez ekspertów gospodarkach. W czerwcu 2003 r. analitycy EIU (The Economist Intelligence Unit)²⁷² przedstawili raport zawierający prognozę wydarzeń gospodarczych na lata 2003-2007 dla wszystkich państw wchodzących do Unii Europejskiej. Dla Polski opracowali cztery scenariusze, którym przypisali różne prawdopodobieństwa realizacji. Scenariuszowi I, który streścić można następująco: spójność gospodarcza UE wzrasta, gospodarki nowych państw członkowskich stają się tygrysami - przyznali prawdopodobieństwo 15%. Scenariusz II, przewidujący znaczne poparcie narodowe dla integracji, ale także wstrzymanie ekonomicznej liberalizacji, ma zdaniem autorów prawdopodobieństwo realizacji równe 30%. Scenariusz III – narodowe poparcie dla integracji jest słabe, ale następuje liberalizacja gospodarcza, Europa osiąga sukcesy, ciężar reform spada jednak na rządy państw członkowskich – ma prawdopodobieństwo 40%. Scenariuszowi IV, który zakłada, że UE nie radzi sobie z tak dużą liczbą członków, a rozszerzenie Unii staje się początkiem jej końca, przypisano prawdopodobieństwo 15%. Spójność tych przewidywań wyraża się w tym, że prawdopodobieństwa poszczególnych scenariuszy są z przedziału [0,100]%, oraz że ich suma wynosi 100%. Tak wyrażone prawdopodobieństwa nie można interpretować inaczej, jak tylko w kontekście stopnia subiektywnego przekonania (*degree of belief*) autorów tego raportu. Interpretacje klasyczna i częstościowa nie znajdują tu zastosowania.

W codziennym podejmowaniu decyzji posługujemy się personalistyczną interpretacją prawdopodobieństwa do oceny szans realizacji określonych, korzystnych dla nas, bądź niekorzystnych zdarzeń. W TV, radiu i w gazetach eksperci wypowiadają się na różne tematy, formułując hipotezy o dużym lub małym – ich zdaniem – prawdopodobieństwie realizacji. W większości praktycznych sytuacji, w których ocenia się prawdopodobieństwa pewnych zdarzeń, oceny te oparte są nie na prostych, modelowych schematach, znanych z podręczników rachunku prawdopodobieństwa, lecz albo na obserwowanej częstości tych zdarzeń, albo też (częściej) na wiedzy i subiektywnym doświadczeniu badacza lub eksperta. Wraz z rosnącymi możliwościami komputerowego gromadzenia i przetwarzania informacji, oraz uzyskiwania wiedzy wzrastać będzie

²⁷² EIU jest organizacją współpracującą z tygodnikiem „The Economist”, opracowującą od 1948 r. raporty i analizy tematyczne koncentrujące się głównie na gospodarce. Zespół EIU ma ponad 500 pracowników i współpracowników z wielu krajów świata.

rola personalistycznej interpretacji prawdopodobieństwa. Rzeczywistość, w jakiej żyjemy i działamy, coraz trudniej daje się opisać kategoriami klasycznego, bądź częstościowego prawdopodobieństwa.

Bibliografia

1. de Finetti B. [1974], *Theory of Probability. A Critical Introductory Traetment*. J. Wiley, London.
2. Gnedenko B.V. [1976], *The Theory of Probability*. MIR, Moskwa (tłum. ang.).
3. Isaac R. [1995], *The Pleasures of Probability*, Springer Verlag.
4. Leibniz W.G. [1955], *Nowe rozważania dotyczące rozumu ludzkiego*, t.2, PWN, Warszawa.
5. Machina M.J., Schmeidler D. [1992], *A more robust definition of subjective probability*, „Econometrica“, vol. 60, no. 4.
6. Maistrov L.E. [1974], *Probability Theory. A Historical Sketch*. Academic Press.
7. Szreder M. [1994], *Informacje a priori w klasycznej i bayesowskiej estymacji modeli regresji*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
8. Szreder M. [2002], *Prior Probabilities - the Pleasure of Bayesian Inference*. „Przegląd Statystyczny” nr 4 (t. 49), s. 7-17.
9. von Mises [1957], *Probability, Statistics and Truth*. G. Allen and Unwin, London.
10. Wilczyński M. [1980], *Przewidywanie probabilistyczne zdarzeń binarnych*. Zakład Narodowy im. Ossolińskich. Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk.
11. Winkler R. [1967], *The quantification of judgment: Some methodological suggestions*, „Journal of the American Statistical Association”, vol. 62.

Prof. Zw. Dr hab. Krystyna Wojewódzka-Król

Katedra Polityki Transportowej

Uniwersytet Gdański

PROEKOLOGICZNE TENDENCJE ZMIAN TECHNOLOGII PRZEWOZÓW ŁADUNKÓW W KRAJACH UE

Transport w krajach UE, jego struktura gałęziowa oraz jego zdolność do zaspokojenia rosnących potrzeb na poziomie odpowiadającym współczesnym wymaganiom jakościowym nie spełniają założonych oczekiwań ze względu na:

- **utratę** w wyniku kongestii na wielu podstawowych trasach europejskich **jednej z podstawowych zalet transportu samochodowego** - dużej prędkości przewozu,
- **niewykorzystanie potencjału innych gałęzi**, w tym zwłaszcza transportu kolejowego i żeglugi morskiej krótkiego zasięgu,
- **niedostateczny dostęp** do obszarów bardziej oddalonych, peryferyjnych.

Te niezgodne z oczekiwaniami kierunki rozwoju transportu są efektem niskiej skuteczności dotychczasowej polityki transportowej, która nie stworzyła warunków do rozwoju przewozów kombinowanych i skutecznych bodźców do ograniczania roli transportu samochodowego w przewozach ładunków i pasażerów. Straty, jakie dotychczasowe kierunki rozwoju transportu wywołują w różnych dziedzinach gospodarki, przede wszystkim w wyniku silnego degradacyjnego oddziaływania na środowisko, skłaniają do podjęcia bardziej energicznych działań, które pozwoliłyby na skuteczne zmiany dotychczasowych tendencji.

Główne kierunki tych działań określone zostały w dokumencie "White Paper." Niektóre z nich są kontynuacją podejmowanych od dawna przedsięwzięć w zakresie ograniczenia degradacyjnego wpływu transportu na środowisko, niektóre jednak sformułowane zostały dopiero na podstawie negatywnych doświadczeń z nadmiernego, niekontrolowanego rozwoju transportu samochodowego. Przede wszystkim chodzi tu o wspieranie rozwoju gałęzi transportu bardziej przyjaznych dla środowiska.

Transport samochodowy jest obecnie postrzegany jako przyczyna licznych niedogodności i strat. Zazwyczaj nie wspomina się jednak o korzyściach, jakie czerpie społeczeństwo z tej gałęzi transportu. Tymczasem rozwojowi tej gałęzi towarzyszą, często stymulowane przez nią, liczne korzyści zewnętrzne, w tym między innymi:

- zmiany strukturalne w europejskiej gospodarce zachodzące dzięki wymianie towarowej,

- podwyższanie standardu życia,
- rozwój gospodarki rynkowej i konkurencji,
- rozwój międzynarodowego podziału pracy,
- rozszerzanie zakresu produkcji i tym samym oferty dla konsumenta,
- pobudzanie innowacji²⁷³.

Inne gałęzie transportu też generują wiele korzyści zewnętrznych, jednak ze względu na łatwość przystosowania się do zróżnicowanych potrzeb transport samochodowy skuteczniej wspierał rozwój gospodarczy, dzięki czemu stał się dominującą gałęzią na rynku.

Trzeba zdawać sobie sprawę z tego, że w obecnej dobie nie można rozpatrywać żadnej gałęzi transportu w oderwaniu od pozostałych. Sugerowane przekształcenia w strukturze gałęziowej przewozów ładunków spowodują wzrost przewozów drogowych dowozowo - odwozowych i operacji przeładunkowych, a więc wydłużą czas i wpłyną na wzrost kosztów transportu. Przygotowany na zlecenie Międzynarodowej Unii Transportu

Samochodowego raport dotyczący korzyści i kosztów społecznych transportu

samochodowego wykazuje, że wymuszone przesunięcie na kolej części ładunków przewożonych przez transport samochodowy może spowodować znaczny wzrost kosztów społecznych²⁷⁴.

Szansy na zmiany strukturalne należy więc upatrywać raczej w zwiększeniu konkurencyjności innych gałęzi, a nie działaniach restrykcyjnych wobec transportu samochodowego.

Do priorytetowych celów polityki transportowej do roku 2010 zaliczono w "White Paper":

- uregulowanie konkurencji między gałęziami,
- zintegrowanie gałęzi transportu stwarzające możliwość efektywnych przewozów kombinowanych²⁷⁵

Zmiany popytu na transport, korzystne dla transportu samochodowego nie sprzyjają rozwojowi gałęzi przyjaznych dla środowiska - transportu kolejowego i żeglugi śródlądowej, predestynowanych przede wszystkim do przewozu dużych ilości ładunków masowych na duże odległości. Konkurencyjność tych gałęzi w stosunku do transportu samochodowego jest uzależniona od

²⁷³.Benefits of different transport modes. ECMT, Paris 1994, s.87.

²⁷⁴Szerzej na ten temat: G.Aberle: *Korzyści społeczne towarowego transportu drogowego na długie odległości. Raport końcowy*. Giessen 1993, za E.Menes: *Korzyści i koszty społeczne transportu towarowego*. Przegląd Komunikacyjny 1994, nr 6.

²⁷⁵ *White Paper European transport policy for 2010: time to decide*. <http://europe.eu.int/comm.energy-transport/library>, s.23

zaoferowania nowych usług, atrakcyjnych dla klienta oraz dostosowania się do przewozów ładunków drobnicowych.

Jeżeli utrzyma się dotychczasowa tendencja zmian struktury gałęziowej, to udział **transportu kolejowego** w obsłudze potrzeb przewozowych zmniejszy się z 14% w 1998 roku do 9% w roku 2020. Celem europejskiej polityki transportowej jest odwrócenie tej tendencji i osiągnięcie w 2020 roku udziału 20%, a więc poziomu z początku lat osiemdziesiątych²⁷⁶.

W tym celu niezbędne jest przede wszystkim:

- utworzenie otwartej międzynarodowej sieci transportu kolejowego (w marcu 2003 r. otwarte zostaną międzynarodowe przewozy towarowe na 50 000 km Transeuropejskiej Kolejowej Sieci Towarowej (TEFREN), a do 2008 cała międzynarodowa sieć towarowa zostanie otwarta) i tym samym podniesienie konkurencyjności firm kolejowych,
- pokonanie barier technicznych,
- dostosowanie się kolei do zmian popytu.

Zwiększenie konkurencyjności towarowego transportu kolejowego jest związane przede wszystkim z rozwojem przewozów kombinowanych, kolejowo-samochodowych.

Przewozy kombinowane **kolejowo-samochodowe** mogą zapewnić istotne korzyści dzięki zastosowaniu takich kombinacji, które umożliwią maksymalne wykorzystanie zalet poszczególnych gałęzi. Łączą bowiem operatywność, dostępność i szybkość transportu samochodowego z małym degradacyjnym wpływem na środowisko i niskim kosztem transportu kolejowego. Dlatego też popieranie rozwoju przewozów kolejowo-samochodowych jest jednym z głównych kierunków europejskiej polityki transportowej.

Do podstawowych przesłanek rozwoju tej technologii zaliczyć można:

- wzrost popytu na transport będący m.in. efektem rozwoju procesów integracyjnych i związanego z nimi wzrostu wymiany towarowej i w efekcie zapotrzebowania na transport,
- zmiana rangi postulatów przewozowych (wzrost rangi terminowości, elastyczności),
- rosnące trudności zaspokojenia tego popytu przez transport samochodowy, w wyniku ograniczonej przepustowości dróg kołowych,
- pogarszającą się jakość usług przewozowych realizowanych przez transport samochodowy i rosnące koszty kongestii,
- rozwój różnych form przewozów kombinowanych stwarzających możliwość doboru właściwej w danych warunkach technologii,

²⁷⁶ *European Transport Networks. Result from the transport research programme. European Communities, Luxembourg 2001.s.14*

- wzrost znaczenia ochrony środowiska jako czynnika determinującego kierunki rozwoju gospodarki, w tym transportu.

Rozwój różnych form transportu kolejowo-samochodowego (rys.5), takich jak:

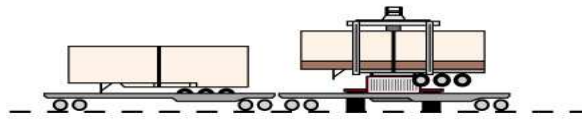
- przewozy wymiennych nadwozi, naczep i kontenerów,
- przewozy całych pojazdów samochodowych (Ro-La) ,
- przewozy bimodalne (rys.6),

pozwała na wybór właściwego rozwiązania w zależności od wielkości partii ładunkowej, posiadanego przez firmę taboru, odległości przewozu, liczby kierowców itp.

Rysunek5. Rodzaje przewozów kombinowanych kolejowo-samochodowych



Rollende Landstrasse (Ro-La, ruchoma droga):
całe ciężarówki i zestawy drogowe



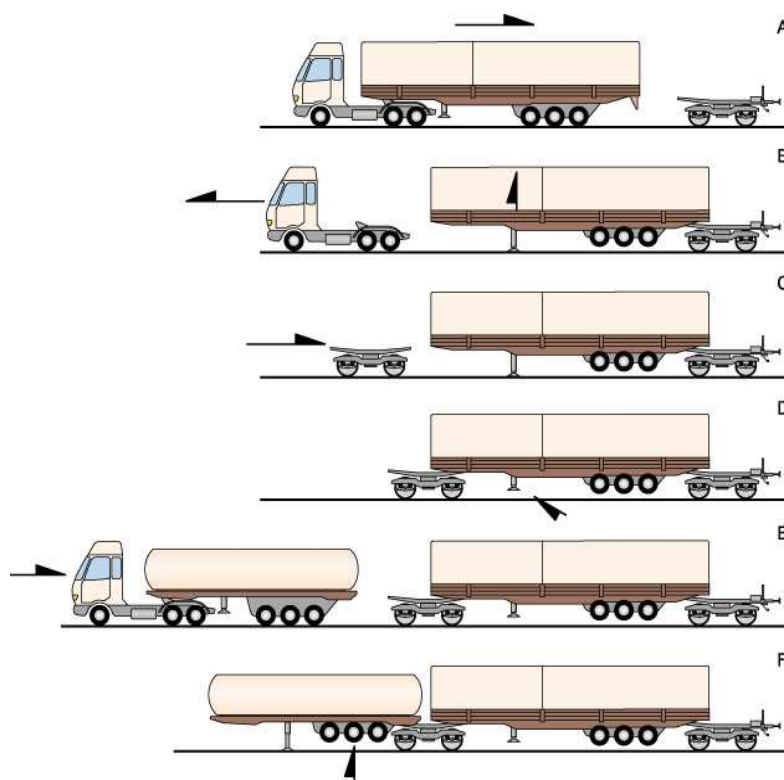
Piggy Back (na barana): naczepy siodłowe
i nadwozia wymienne ładowane dźwigiem
na wagony kieszeniowe



Bimodalny: specjalna naczepa siodłowa jako
„wagon” z wymiennymi wózkami jezdnymi

Źródło: materiały firmy " Combiverkehr".

Rysunek 6. Przewozy bimodalne



Źródło: materiały firmy "Combiverkehr".

Prawidłowo funkcjonujący system przewozów kombinowanych może zapewniać **korzyści klientowi** w postaci:

- porównywalnego z przewozami drogowymi czasu transportu, lecz większej terminowości,
- zapewnienia transportu dom-dom,
- wyższej niezawodności, mniejszego ryzyka uszkodzeń;

przewoźnikom drogowym dzięki:

- efektywniejszemu wykorzystaniu środków transportowych: podczas gdy intermodalne urządzenie przewożone jest koleją, drogowe środki transportowe mogą być wykorzystywane do innych przewozów na krótkie odległości,
- oszczędności siły roboczej (mniej kierowców);

kolei dzięki:

- zapewnieniu większych przewozów,
- umożliwieniu skrócenia czasu obrotu wagonów przy przewozach całopociągowych²⁷⁷

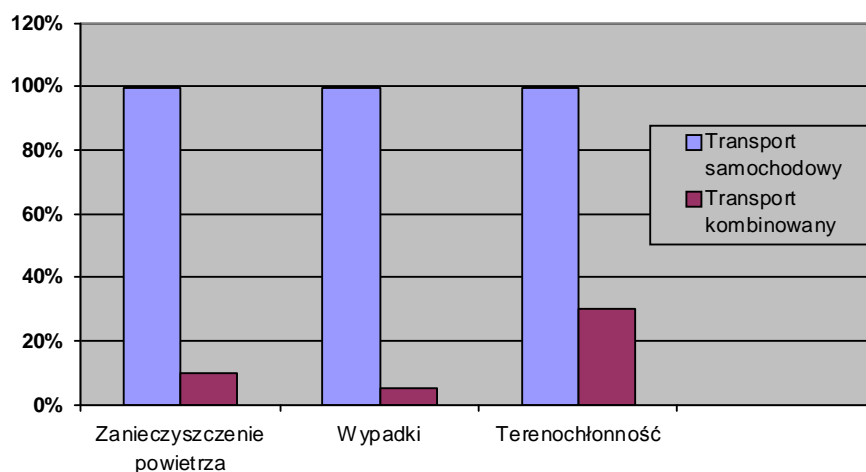
korzyści dla środowiska wskutek zmniejszenia natężenia ruchu na drogach, co wpływa na:

- wzrost bezpieczeństwa,

²⁷⁷.D.Thevenin:Doświadczenia francuskie w zakresie transportu kombinowanego. Zeszyty Naukowo-Techniczne Oddziału Krakowskiego SIRTk 1994, nr 1.

- zmniejszenie zanieczyszczenia powietrza i hałasu oraz
- zmniejszenie terenochłonności (wykres 11).

Wykres 11. Redukcja zanieczyszczenia środowiska w wyniku wprowadzenia przewozów kombinowanych kolejowo-samochodowych



Źródło: opracowanie własne na podst.: Materiały z konferencji naukowej: Przewozy kombinowane. Warszawa 1991, s.15

Problem opłacalności przewozów kombinowanych jest wielce dyskusyjny. Osiągane korzyści są często uzależnione zarówno od warunków, w jakich realizowane są przewozy jak i od preferencji społeczeństw.

W krajach peryferyjnych UE nie występuje problem tranzytu. Transport samochodowy natomiast sprzyja rozwojowi gospodarczemu i zapewnia tani transport do rynków zbytu korzystając, zazwyczaj bezpłatnie, z infrastruktury krajów sąsiednich. Kraje te ponadto przywiązują znacznie mniejsze znaczenie do ochrony środowiska. Stąd zainteresowanie ich przewozami kombinowanymi jest niewielkie.

W krajach tranzytowych:

- większa wrażliwość na problemy ekologiczne,
- wysokie koszty budowy i utrzymania infrastruktury drogowej,
- rosnące koszty kongestii

powodują coraz większe zainteresowanie przewozami kombinowanymi pomimo licznych kontrowersji dotyczących ich rentowności.

Przewozy kombinowane sukces odniosły w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, gdzie średnia **odległość przewozów** wynosi 1600 km. W Europie dopiero po pewnym czasie uświadomiono sobie jak ważny wpływ na opłacalność ma odległość przewozów. W warunkach europejskich szacuje

się, iż transport kombinowany jest konkurencyjny na odległość większą niż 800 km, a w przewozach lądowo-morskich - 400 km. Odległości takie zapewnić można przede wszystkim w transporcie międzynarodowym. Jednak według szacunków Unii Transportu Drogowego (IRU) w Europie jedynie 16% towarów przewożonych jest na odległość ponad 500 km.²⁷⁸ Fakt ten bardzo ogranicza potencjalne możliwości rozwoju tej technologii przewozów.

Opłacalność przewozów kombinowanych jest uzależniona również od ich formy. Według dość powszechnych opinii najbardziej dyskusyjna jest efektywność systemu Ro-La. Deutsche Bahn uważa, że w przeciwieństwie do wymiennych nadwozi, kontenerów oraz naczep Ro-La nie przynosi zysków.²⁷⁹

Niektóre przedsiębiorstwa kolejowe uważają, że przewozy kombinowane obniżają średni dochód z tonokm i jako usługa publiczna **powinny być dotowane** w celu zmniejszenia degradacyjnego wpływu transportu samochodowego na środowisko.

Dotacje takie, przeznaczone na rozwój transportu kolejowego otrzymują od rządu koleje wielu państw europejskich²⁸⁰.

Ponadto stosowane są różne bodźce zachęcające do korzystania z tej technologii, takie jak:

- brak ograniczeń dotyczących ruchu samochodami (np. w Austrii i Czechach korzystających z Ro-La nie dotyczą ograniczenia jazdy w wolne dni lub w nocy, w Niemczech- ograniczenia dotyczące jazdy w dni wolne, niedziele, święta i wakacje),
- zwolnienie z konieczności posiadania zezwoleń na przewozy na terytorium innego państwa (np. w Niemczech zwolnienie z tego obowiązku dotyczy samochodów korzystających z Ro-La na trasie do i z terminalu),
- zwolnienie od podatków od pojazdów silnikowych (zainteresowany może ubiegać się o zwrot takich podatków zapłaconych w Czechach i w Niemczech)²⁸¹.
- Wspieranie rozwoju transportu kombinowanego jednak, obok zamierzonego efektu, jakim jest zmniejszenie degradacyjnego wpływu transportu samochodowego na środowisko przynosi negatywne skutki uboczne:
- wzrost liczby samochodów innych krajów wjeżdżających poza kontyngentem (w Niemczech oznacza to dodatkowo 40 000 samochodów ciężarowych rocznie z krajów Europy Środkowo-Wschodniej),

²⁷⁸ P.Damas:*Europa's Intermodal Cure*. Containerisation International 1995, nr 10.

²⁸⁰ H.R.Meyer: Skizze eines Verkehrskonzept. Internationale Transport Zeitschrift 1996, nr 36.

²⁸¹ M.Sławatyniec: Transport kombinowany szansą dla polskich przewoźników drogowych. Spedycja i Transport 1995, nr 1.

- zmniejszenie konkurencyjności transportu wodnego śródlądowego, najbardziej przyjaznej dla środowiska gałęzi transportu,
- wzrost atrakcyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw transportu samochodowego (w przypadku deficytowych dla kolei RoLa).

Pomimo licznych kontrowersji dotyczących możliwości rozwoju przewozów kombinowanych w większości krajów Europy Zachodniej, zwłaszcza krajów tranzytowych wspieranie rozwoju tej technologii należy do głównych kierunków europejskiej polityki transportowej.

Wspieranie rozwoju transportu kombinowanego przejawia się przede wszystkim w działaniach sprzyjających rozwojowi infrastruktury. Oprócz porozumienia AGTC, ażeby ułatwić przejście przez trudny etap wstępny rozwoju tej technologii, podjęto inicjatywę PACT (the Pilot Actions for Combined Transport). Co prawda program nie dotyczy bezpośrednio wspomagania budowy infrastruktury, lecz innych inwestycji wspomagających rozwój transportu kombinowanego oraz „feasibility study” dla tej technologii w wybranych relacjach, pomoc ta jednak determinuje celowość i opłacalność angażowania się w rozwój infrastruktury. Stąd jej znaczenie dla rozwoju transportu kombinowanego jest bardzo duże.

W latach 1992 -1996 z programu PACT finansowanych było 66 projektów dotyczących rozwoju transportu kombinowanego na międzynarodowych trasach o znaczeniu ogólnoeuropejskim, na obszarze Wspólnoty oraz trasach biegnących do krajów sąsiadujących w UE. Projekty dotyczyły transportu kolejowo-samochodowo- rzeczno- morskiego.

Z projektów realizowanych do 1996 r. terenu Polski dotyczyły trzy:

- 10 - projekt Ro-La Hanover Poznań, realizowany przez koleje niemieckie DB,
- 63 - modernizacja terminalu w Neuss i Warszawie, projekt realizowany przez Intercontainer - Interfrigo,
- 64 - przewozy kolejowe w relacji pdn-wsch Niemcy - Polska, realizowany przez UIRR (Międzynarodową Unię Towarzystw Transportu Kombinowanego).
- Wśród pozostałych projektów kilka dotyczyło żeglugi śródlądowej, a tym:
- projekt 56 - realizowany przez port Dunkierka, dotyczył transportu kombinowanego rzeczno-morskiego na trasie Francja- Belgia - Wielka Brytania (Lille-Dunkierka/Antwerpia/Rotterdam/Felixstowe),
- projekt 7 - dotyczący transportu rzeczno- morskiego na trasie Ren-Men-Dunaj (Rotterdam-Wiedeń).²⁸²

Program kontynuowano do 2001 roku.

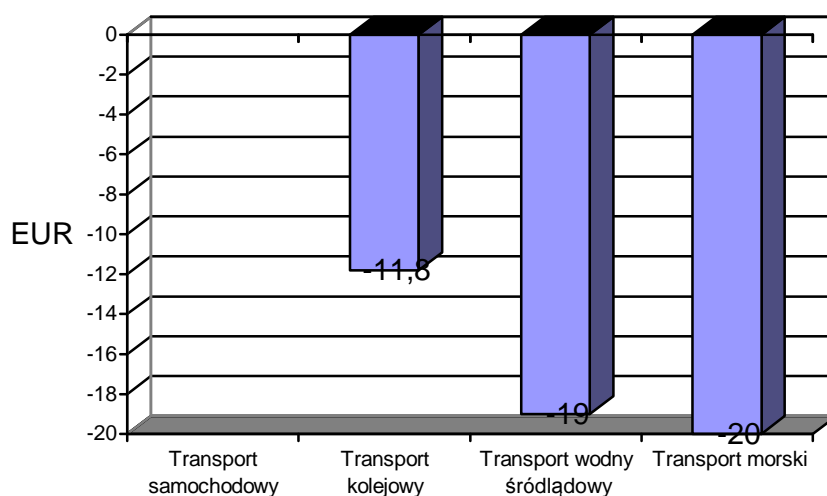
²⁸² PACT. A users guide 1997. European Commission, Brussels 1997.

Sukcesy programu są znaczne, na przykład:

- nowe połączenie kolejowo-morskie między Szwecją i Włochami przez Niemcy i Austrię, które przejmuje 500 mln ton ładunków rocznie z transportu samochodowego i skraca czas transportu o 48 h,
- przewozy kolejowe między Hiszpanią i Niemcami zmniejszają ruch na drogach o około 6500 samochodów ciężarowych rocznie,
- przewozy barkami między Lille a Rotterdamem "zdejmują" 50 samochodów ciężarowych dziennie z bardzo uczęszczanej trasy,
- przewozy żeglugą morską między La Rochelle-Le Havre i Rotterdamem przejęły z dróg 643 tys. ton ładunków w ciągu trzech lat²⁸³

Od 2003 uruchomiony zostanie nowy, znacznie szerszy program Marco Polo, obejmujący również projekty krajów kandydujących do UE, w tym przede wszystkim w krajach sąsiadujących z UE.

Wykres 12. Udział przewozów kombinowanych w ogólnych przewozach (w %) oraz w przewozach poszczególnych gałęzi transportu



Źródło: opracowanie na podst.: *EU Energy and Transport in Figures...*

Stosowane systemy zachęt, jak również poprawa warunków infrastrukturalnych powodują, że przewozy kombinowane systematycznie rozwijają się:

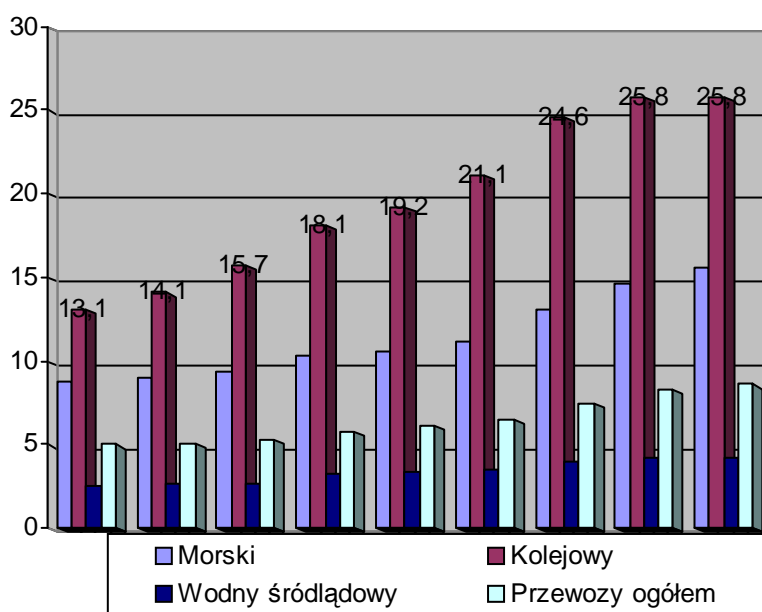
- zwłaszcza w relacjach międzynarodowych, które zapewniają większe odległości przewozów (udział tego typu przewozów w przewozach międzynarodowych licząc w tonokm przekracza 14%, w krajowych 1% , łącznie średnio ok.8%),

²⁸³ White Paper...s.46-47

- nie tylko w transporcie kolejowym, ale również coraz częściej w powiązaniu z transportem wodnym śródlądowym oraz morskim krótkiego zasięgu - See Short Shipping - sss (wykres 12),
- jednocześnie zmienia się jego struktura na korzyść wymiennych nadwozi i systemu Ro-La.

Przewozy kombinowane mają być również istotnym czynnikiem rozwoju transportu wodnego śródlądowego i morskiego bliskiego zasięgu (SSS). Obie te gałęzie transportu są sposobem na pokonanie bariery kongestii na drogach kołowych i kolejowych, dysponują bowiem znacznymi rezerwami przepustowości i, jako przyjazne dla środowiska, szansą na zrównoważony rozwój.

Wykres 13. Zmniejszenie kosztów zewnętrznych dzięki przeniesieniu 1000 tkm z transportu samochodowego na inne gałęzie (w EUR)



Źródło: *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the council on the granting of Community financial assistance to improve the environmental performance of the freight transport system. COM (2002)54 final, Brussels 2002*

Jak wynika bowiem z badań przeniesienie 1000 tkm z transportu samochodowego na drogi wodne śródlądowe pozwala na zmniejszenie kosztów zewnętrznych transportu o 19 EUR, a morskie - 20 EUR (na kolej - 11,8 EUR), co oznacza, że oszczędności na kosztach zewnętrznych w wysokości 1 EUR daje przeniesienie na:

- kolej - 85 tkm,
- żeglugę śródlądową - 52 tkm,
- żeglugę morską - 50 tkm (rys.5).

Podjęmowane w Europie inwestycje infrastrukturalne w gałęziach przyjaznych dla środowiska, zwiększając ich konkurencyjność, mogą wpłynąć na zahamowanie dotychczasowych, niekorzystnych tendencji w transporcie.

Kraje, w których istnieją warunki naturalne do rozwoju dróg wodnych (Niemcy, Francja, Holandia, Belgia, Luksemburg, Austria), przywiązują duże znaczenie do rozwoju tej gałęzi transportu doceniając jej istotną rolę w gospodarce. Rezygnacja z rozwoju tej gałęzi oznacza bowiem **zmniejszenie konkurencji międzygałęziowej**, a w niektórych przypadkach wręcz monopolistyczną pozycję transportu kolejowego lub samochodowego, co wiąże się z negatywnymi skutkami właściwymi dla takiej sytuacji (niska jakość usług przewozowych, wysokie ceny).

Wspieranie rozwoju transportu wodnego śródlądowego w krajach UE związane jest przede wszystkim z jego małym degradacyjnym wpływem na środowisko, choć nie bez znaczenia są też inne zalety tej gałęzi transportu, w tym przed wszystkim:

- kompleksowy charakter zagospodarowania dróg wodnych, przynoszący korzyści wielu dziedzinom gospodarki,
- istotne znaczenie w obsłudze portów morskich, dzięki stworzeniu korzystnych połączeń z zapleczem oraz cechom umożliwiającym wzrost przepustowości portów morskich.
- Wspieranie rozwoju żeglugi śródlądowej przejawia się głównie w:
- **dążeniu do poprawy infrastruktury dróg wodnych**, która jest podstawowym czynnikiem determinującym rozwój tej gałęzi i tym samym funkcjonowanie przedsiębiorstw żeglugowych (w celu lepszej koordynacji działań zmierzających do stworzenia europejskiej sieci dróg wodnych w 1996 roku przyjęte zostało przez Stały Komitet Transportu Lądowego Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ **European Agreement on Main Inland Waterways of International Importance**, zwane w skrócie AGN oraz stworzenie dla tej gałęzi docelowej sieci dróg dla przewozów kombinowanych, które, jak wspomniano, rozwijają się w żegludze bardzo dynamicznie);
- **tworzeniu korzystnych warunków dla rozwoju portów i przeladowni rzecznych** decydujących o dostępności transportu wodnego śródlądowego i tym samym wpływających na popyt na przewozy i wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw żeglugowych:
 - w Holandii przedsiębiorstwa budujące przeladownie mogą liczyć na ulgi lub korzystne kredyty;
 - w nowoczesnym transporcie istotną rolę zaczynają spełniać **centra logistyczne**, które często, ze względu na korzystne warunki terenowe, **lokalizowane są w portach morsko-rzecznych i rzecznych (efektem rozwoju dróg wodnych i centrów logistycznych w portach rzecznych jest stała obecność żeglugi na zmieniającym się rynku transportowym)**,

- **stosowaniu specjalnych cen paliw dla przedsiębiorstw żeglugowych:**
 - w Holandii paliwo dla tej, najbardziej przyjaznej dla środowiska gałęzi nie jest obciążone akcyzą i VAT-em ani żadnymi innymi podatkami (cena paliwa obejmuje jedynie jego koszt zakupu oraz dostawy, co w efekcie powoduje, że cena paliwa żeglugowego jest 4-5-krotnie niższa niż paliwa sprzedawanego innym użytkownikom);
 - w Niemczech również paliwo żeglugowe nie jest obciążone podatkami o akcyzą, obowiązuje jednak VAT, który w sposób nieskomplikowany jest przedsiębiorstwom zwracany (cena paliwa żeglugowego wynosi 0,36 DM/litr, podczas gdy dla pojazdów samochodowych 1,18 DM/litr);
- **innych formach pomocy świadczonej na rzecz tej gałęzi transportu w wybranych krajach:**
 - w Niemczech w czasie postoju statku, spowodowanego przyczynami niezależnymi od armatora (zalodzenie, niskie lub wysokie stany wód itp.) załoga otrzymuje rekompensatę od państwa, podobną do zasiłku dla bezrobotnych (od 200 do 600 DM/dobę);
 - w Holandii **korzystanie z dróg wodnych jest bezpłatne** (armatorzy nie ponoszą żadnych kosztów związanych ze ślizowaniem statków, opłat kanałowych itp.).

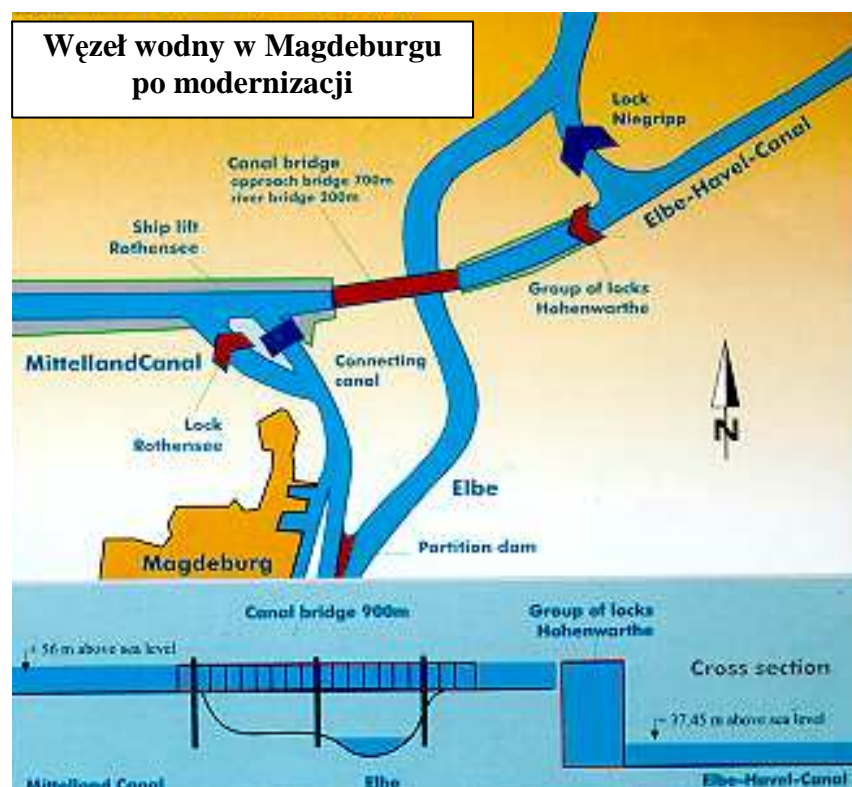
Podstawowe znaczenie dla rozwoju transportu wodnego śródlądowego ma realizowana polityka tworzenia:

- spójnej europejskiej sieci dróg wodnych międzynarodowego znaczenia AGN,
- sieci dróg wodnych dla transportu kombinowanego,
- oraz centrów logistycznych w portach rzecznych i morsko-rzecznych.

Likwidacja wąskich gardeł oraz budowa brakujących połączeń stwarzają trwałe podstawy rozwoju tej gałęzi. Inwestycje podejmowane na drogach wodnych, takie na przykład jak realizowany obecnie węzeł w Magdeburgu, który ukończony ma być w 2003 r. (rys.7) oraz planowane połączenie Berlina z Odrą, umożliwią wielokrotny wzrost wielkości przewozów na modernizowanych drogach wodnych (np. na na Kanale Łaba-Havela - z 4 mln ton w 1995 r. do 19 mln t w 2010 r., na Mittellandkanal - odpowiednio z 6 do 33 mln t)²⁸⁴.

²⁸⁴ The waterway cross Magdeburg. Bundesministerium für Verkehr. Magdeburg 1997.

Rysunek 7. Koncepcja modernizacji węzła wodnego w Magdeburgu



Źródło: *The waterway cross Magdeburg. Bundesministerium für Verkehr. Magdeburg, 1997.*

Konsekwentna proekologiczna polityka transportowa krajów Unii Europejskiej, zaczyna odnosić pierwsze sukcesy. Pomimo niekorzystnych dla tej gałęzi zmian struktury asortymentowej i odległościowej popytu na transport oraz zmniejszania się partii ładunkowych udało się w wielu krajach nie tylko zapobiec spadkowi przewozów tą gałęzią transportu, w niektórych rejonach odnotowano wręcz wyraźny wzrost przewozów, głównie dzięki dynamicznie rozwijającym się przewozom kombinowanym (wykres 14). Port Antwerpia w 2001 r. odnotował rekordowe przewozy żeglugą śródlądową - 72,3 mln ton - o 2 mln więcej niż w poprzednim roku. W tym ponad 20% (15 mln ton) stanowiły przewozy kontenerów, które w ostatnim roku wzrosły o 6,3%²⁸⁵.

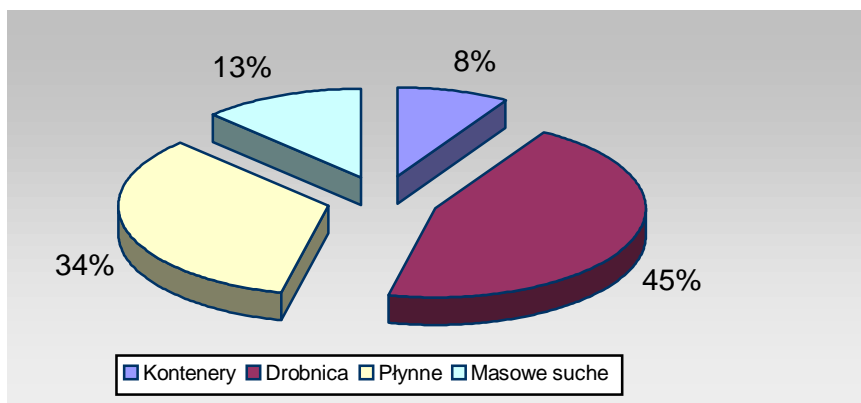
Na początku lat 90. udział żeglugi śródlądowej w obrotach kontenerowych portów morskich Amsterdam, Rotterdam i Antwerpia wynosił 15%²⁸⁶, w 1999 r. szacowany był na 30%, a według prognoz na 2010 r. ma wzrosnąć do 40%. Porty morskie Europy Zachodniej w coraz większym stopniu przekształcają się z portów obsługujących ładunki konwencjonalne w porty wyspecjalizowane w obsłudze kontenerów. O ile obecnie stopień konteneryzacji obrotów np. w portach Rotterdam i Antwerpia wynosi 55%, to w prognozie przygotowanej przez Londoner Drewry Shipping Consultants

²⁸⁵ <http://www.portofanwerp.be/asp/news>, 02.03.19

²⁸⁶ G. Schuh: *Binnenschiffahrt als Helfer im Kampf gegen den drohenden Verkehrsinfarkt*. „Binnenschiffahrt - ZfB” 1993, nr 15-16.

przewiduje się, że w 2010 r. udział ładunków skonteneryzowanych w tych portach w łącznych obrotach wzrośnie do 75%²⁸⁷. W związku z, wcześniej przedstawioną, rolą żeglugi śródlądowej w obsłudze kontenerowej wymienionych portów, oznacza to w efekcie wzrost udziału przewozów ładunków drobnicowych w ogólnej masie przewozowej tej gałęzi transportu.

Wykres 14. Struktura asortymentowa przewozów żeglugi śródlądowej w krajach UE w 2001 r.



Źródło: *Materiały Inland Navigation Europe, 2003*

Kolejną gałęzią transportu, która ma stworzyć alternatywę dla przewozów samochodowych jest transport morski w przewozach przybrzeżnych (see short shipping). W warunkach europejskich przewozy te i mogą być konkurencyjne dla transportu lądowego i dlatego połączenia umożliwiające omięcie "wąskich gardeł" np. w Alpach i Pirenejach powinny być częścią sieci transeuropejskiej - taką jak koleje i autostrady.

Już dziś żegluga przybrzeżna zajmuje bardzo poważną pozycję w przewozach w ramach Wspólnoty (około 40%) i jest to jedyna obok transportu samochodowego, gałąź transportu ładunków, która zwiększyła swoje przewozy (w latach 1990-98 - o 27%)²⁸⁸.

Koncepcja rozwijania "autostrad na morzu" (motorways of the sea) przewiduje aktywizację przewozów morskich we współpracy z wodnymi śródlądowymi. Uwzględniając kraje kandydujące do UE rozwój przewozów drogami wodnymi śródlądowymi i morskimi mógłby rozwijać się w 12 państwach, dając łączną wielkość przewozów 425 mln ton²⁸⁹.

Rozwój tego typu przewozów byłby wspierany z programu Marco Polo i Funduszy Strukturalnych.

²⁸⁷ *Multimodal in Zukunft*. „Binnenschiffahrt - ZfB” 2000, nr 9.

²⁸⁸ White Paper..., s.41-42

²⁸⁹ Ibidem..., s.42

Bibliografia:

1. Benefits of different transport modes. ECMT, Paris 1994
2. G.Aberle: *Korzyści społeczne towarowego transportu drogowego na długie odległości. Raport końcowy*. Giessen 1993
3. E.Menes: *Korzyści i koszty społeczne transportu towarowego*. Przegląd Komunikacyjny 1994, nr 6.
4. *White Paper European transport policy for 2010: time to decide*.
<http://europe.eu.int/comm.energy-transport/library>.
5. *European Transport Networks. Result from the transport research programme*. European Communities, Luxembourg 2001
6. D.Thevenin: *Doświadczenia francuskie w zakresie transportu kombinowanego*. Zeszyty Naukowo-Techniczne Oddziału Krakowskiego SIRTk 1994, nr 1.
7. P.Damas: *Europa's Intermodal Cure*. Containerisation International 1995, nr 10.
8. H.R.Meyer: *Skizze eines Verkehrskonzept*. Internationale Transport Zeitschrift 1996, nr 36.
9. M.Sławatyniec: *Transport kombinowany szansą dla polskich przewoźników drogowych*. Spedycja i Transport 1995, nr 1.
10. PACT. *A users guide 1997*. European Commission, Brussels 1997.
11. *The waterway cross Magdeburg*. Bundesministerium für Verkehr. Magdeburg 1997.
12. <http://www.portofanwerp.be/asp/news>
13. G. Schuh: *Binnenschiffahrt als Helfter im Kampf gegen den drohendrn Verkehrsinfarkt*. „Binnenschiffahrt - ZfB” 1993, nr 15-16.
14. *Multimodal in Zukunft*. „Binnenschiffahrt - ZfB” 2000, nr 9.

STUDIUM PODYPLOMOWE
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION
Uniwersytetu Gdańskiego



w kooperacji z:



inaugurowało VIII edycję MBAUG w dniu 19 września 2003 roku

Absolwenci Podyplomowego Studium MBA UG w latach 1999-2003

Lp	Imię, nazwisko	Promotor, recenzent	Tytuł projektu	Data obrony
ABSOLWENCI I EDYCJI 1997-1999				
	Krzysztof Czerkas	Prof. J. Neider Prof. M. Czerska Prof. D. Marciniak-Neider	Zarys strategii dla firmy w stanie kryzysu	27.01.99
	Marek Orent	Prof. R. Rutka Prof. M. Czerska Prof. D. Marciniak-Neider	Ocenianie pracowników zatrudnionych na kierowniczych stanowiskach na statkach morskich	27.01.99
	Jacek Koch	Prof. S.Kaczmarczyk Dr R.Pałgan Prof. J. Neider	Analiza strategii przedsiębiorstwa	28.01.99
	Krzysztof Płachta	Prof. S. Kaczmarczyk Dr R. Pałgan Prof. J. Neider	Zarys strategii marketingowej Domu Maklerskiego Penetrator SA	28.01.99
	Wojciech Kąkol	Prof. S.Kaczmarczyk Dr R.Pałgan Prof. J. Neider	Projekt strategii dystrybucji dla firmy Rad, producenta grzejników płytowych	29.01.99

Dorota Drela	Prof. J. Neider Dr M. Krajewski Dr R. Pałgan	Normy ostrożnościowe polskiego systemu bankowego a standardy Unii Europejskiej	29.01.99
Robert Ruskowski	Prof. S. Kaczmarczyk Dr R. Pałgan Prof. J. Neider	Elementy strategii marketingowej dla firm branży budowlanej	29.01.99
Joanna Kalinowska	Prof. R. Rutka Prof. M. Czerska Prof. J. Neider	Biznes plan wejścia na polski rynek zagranicznej firmy sprzedającej konfekcję	04.02.99
Aleksandra Lipska	Prof. R. Rutka Prof. M. Czerska Prof. J. Neider	Biznes plan wejścia na polski rynek zagranicznej firmy sprzedającej konfekcję	04.02.99
Jacek Staruch	Prof. M. Czerska Prof. R. Rutka Prof. J. Neider	Business plan dla wypożyczalni samochodów na stacjach paliw Statoil Polska	04.02.99
Mariola Mikołajczyk	Prof. M. Czerska Prof. R. Rutka Prof. J. Neider	Projekt zdecentralizowanej organizacji BS Człuchowie w związku z fuzją Banków Spółdzielczych	04.02.99
Mariusz Piontas	Prof. M. Czerska Prof. R. Rutka Prof. J. Neider	Budowanie zespołu programistów w firmie o kapitale mieszanym	04.02.99
Bogdan Lewicki	Prof. M. Czerska Prof. R. Rutka Prof. J. Neider	Kultura organizacyjna firmy z dobrym kapitałem chińskim w realiach polskiej gospodarki lat 90-tych	04.02.99
Piotr Nowak	Prof. J. Neider Dr R. Pałgan Prof. D. Marciniak-Neider	Zarządzanie krótkoterminowymi przepływami finansowymi jako element współpracy przedsiębiorstwa i banku	05.02.99
Anna Morawska	Prof. J. Neider Dr R. Pałgan Prof. D. Marciniak-Neider	Strategia konkurencji firmy dystrybucyjnej	05.02.99
Marek Putko	Prof. J. Neider Dr R. Pałgan Prof. D. Marciniak-Neider	Ocena efektywności przedsiębiorstwa na podstawie rentowności sprzedaży	05.02.99
Krzysztof Kamiński	Prof. J. Neider Dr R. Pałgan Dr K. Żołądkiewicz	Strategia konkurencji oraz kształtowanie wartości firmy na przykładzie Porta KMI Poland Spółka z o.o.	08.02.99
Piotr Jagoda	Prof. J. Neider Dr R. Pałgan Dr K. Żołądkiewicz	Opłacalności inwestycji w działalność edukacyjną w dziedzinie teleinformatyki	08.02.99
Karol Galiński	Prof. J. Neider Prof. S. Kaczmarczyk Dr K. Żołądkiewicz	Analiza sytuacji konkurencyjnej Telekomunikacji Polskiej SA w obliczu liberalizacji polskiego rynku usług telekomunikacyjnych	24.04.99
Mieczysław Halk	Prof. J. Neider Prof. D. Simpson Dr K. Żołądkiewicz	Przedstawienie strategii partnerstwa publiczno-prywatnego w budowie autostrad w Polsce	12.02.00
Piotr Ciosk	Prof. M. Czerska Prof. R. Rutka Prof. J. Neider	Efekty działań outsourcingowych w firmie Artykuły Biurowe ATEXT S.A.	30.10.01
ABSOLWENCI II EDYCJI 1998-2000			
Mariusz Dąbrowski	Prof. D. Marciniak-Neider Dr hab. D. Simpson Dr K. Żołądkiewicz	Dystrybucja produktów telefonii internetowej na przykładzie firmy Ericsson	18.01.00

Renata Orłowska	Prof. D. Marciniak-Neider Prof. A. Makać Dr K. Żołądkiewicz	Optymalny model bankowości inwestycyjnej w polskich warunkach	18.01.00
Jacek Szwoch	Prof. J. Neider Prof. D. Simpson Dr K. Żołądkiewicz	Ocena skuteczności wprowadzania na rynek nowego producenta styropianu	04.02.00
Piotr Szykaruk	Prof. D. Marciniak-Neider Dr W. Kiwak Dr K. Żołądkiewicz	Sprawozdania finansowe firmy jako źródło podejmowania decyzji	06.02.00
Tomasz Ustjanycz	Prof. D. Marciniak-Neider Dr hab. Dorota Simpson Dr K. Żołądkiewicz	Obsługa ładunków handlu zagranicznego przez Maerksealand Polska sp. z o.o.	06.02.00
Piotr Borowski	Prof. Janusz Neider Dr hab. D Simpson Dr K. Żołądkiewicz	Dywersyfikacja produkcji i założenia planu marketingowego firmy Baxter Terpol sp. z o.o.	06.02.01
Maciej Bieńkowski	Prof. D. Marciniak-Neider Dr W. Kiwak Dr K. Żołądkiewicz	Projekt rozbudowy kanału dystrybucji napojów Coca-Cola Beverages Polska	06.02.00
Marcin Foryś	Prof. D. Marciniak-Neider Dr hab. D. Simpson Dr K. Żołądkiewicz	Marketing usług bankowych	06.02.00
Anna Trzuskawska	Prof. J. Neider Prof. D. Simpson Dr K. Żołądkiewicz	Transformacja łańcucha dostaw w korporacji międzynarodowej. Lokalne rozwiązanie działalności firmy w Polsce.	06.02.00
Andrzej Posłuszny	Prof. J. Neider Dr hab. D. Simpson Dr K. Żołądkiewicz	Zarządzanie łańcuchem dostaw na podstawie współpracy firm Mercantile i B&Q	06.02.00
Grzegorz Stefański	Prof. D. Marciniak-Neider Dr W. Kiwak Dr K. Żołądkiewicz	Analiza ekonomiczno-finansowa grupy Pli	06.02.00
Janusz Spychalski	Prof. J. Neider Dr Z. Rudasz Dr K. Żołądkiewicz	Analiza zdolności przyjęcia filozofii TQM przez przedsiębiorstwo o skoncentrowanej strukturze własności.	11.02.00
Dariusz Rudziński	Prof. J. Neider Dr Z. Rudasz Dr K. Żołądkiewicz	Planowanie rozwoju centrum handlowego M1 w Bytomiu	11.02.00
Radosław Kędzior	Prof. J. Neider Dr Z. Rudasz Dr K. Żołądkiewicz	Zarządzanie ryzykiem kredytowym	11.02.00
Robert Klingiert	Prof. E. Duliniec Prof. J. Neider Dr K. Żołądkiewicz	Tendencje rozwoju rynku informatycznego dla przedsiębiorstw przemysłowych i proponowana strategia działania dla ICL Poland sp. z o. o.	12.02.00
Maciej Łapin	Prof. E. Duliniec Prof. J. Neider Dr K. Żołądkiewicz	Ocena pozycji firmy Rockfon na rynku materiałów budowlanych	12.02.00
Armand Andruszkiewicz	Prof. E. Duliniec Prof. J. Neider Dr K. Żołądkiewicz	Projekt kampanii promocyjnej sieci telefonii komórkowej GSM, skierowanej do wybranego segmentu rynku	12.02.00
Jarosław Stalewski	Prof. E. Duliniec Dr hab. D. Simpson Dr K. Żołądkiewicz	Projekt zmiany systemu zaopatrzenia w gaz przemysłowe punktu sprzedaży w Gdańsku dla Praxair Polska sp. z o.o.	12.02.00
Dariusz Warnke	Prof. E. Duliniec Prof. J. Neider	Projekt strategicznego planu marketingowego Mostostalu Gdańsk S.A.	12.02.00

		Dr K. Żołądkiewicz		
	Adam Dobrosielski	Prof. J. Neider Dr Z. Rudasz Dr K. Żołądkiewicz	Wybór strategii rozwoju dla filii firmy spedycyjnej Kühne & Nagel w Gdańsku na podstawie analizy SWOT i TOWS	15.02.00
	Piotr Borowski	Prof. Janusz Neider Dr hab. D Simpson	Dywersyfikacja produkcji i założenia planu marketingowego firmy Baxter Terpol sp. z o.o.	06.02.01
	Mariusz Sobiesiak	Prof. D.Simpson Prof. D.Marciniak-Neider Prof. J. Neider	Projekty strategii rozwoju firmy Trefl.	18.04.01
	Rafał Taranowski	Prof. E.Duliniec Prof. D.Simpson Prof. D.Marciniak-Neider Dr R.Orłowska	Strategia mediów w kontekście zmiany grup docelowej kampanii reklamowych firmy Whirlpool	29.11.02
ABSOLWENCI III EDYCJI 1999-2001				
1.	Katarzyna Olszewska-Kossowska	Prof. Janusz Neider Dr Z. Rudasz Dr K. Żołądkiewicz	Projekt reorganizacji firmy ORGANON poprzez fuzję z innymi przedsiębiorstwem farmaceutycznym	19.06.00
2.	Edyta Balita	Prof. D.Simpson Prof. D.Marciniak-Neider Dr R.Orłowska	Wprowadzenie na rynek i zarządzanie nowym produktem firmy farmaceutycznej Berlin-Chemie/Menarini Polska	23.01.01
3.	Piotr Gorzeński	Prof. D.Simpson Prof. D.Marciniak-Neider Dr R.Orłowska	Koncepcja obsługi transportowo-spedycyjnej ładunków grupy kapitałowej Impexmetal	23.01.01
4.	Marcin Herra	Prof. D.Simpson Prof. D.Marciniak-Neider Dr R.Orłowska	Strategia marketingowa dla firmy „Lotos – stacje paliw“	23.01.01
5.	Jan Makusak	Prof. D.Marciniak-Neider Dr W.Kiwak Prof. J. Neider	Outsourcing w firmie produkcyjnej na przykładzie Lucent Technologies Poland S.A.	29.01.01
6.	Jarek Daruk	Prof. D.Marciniak-Neider Dr W.Kiwak Prof. J. Neider	Ocena projektu inwestycyjnego budowy tunelu pod Martwą Wisłą w porcie północnym w Gdańsku	29.01.01
7.	Wojciech Muchlado	Prof. D.Marciniak-Neider Dr W.Kiwak Prof. J. Neider	Funkcjonowanie małej firmy na rynku spedycyjnym -szanse i zagrożenia	29.01.01
8.	Krzysztof Sobański	Prof. D.Marciniak-Neider Prof. D.Simpson Prof. J. Neider	Koncepcja współpracy firmy AVON z dostawcami opakowań z tworzywa sztucznego	02.02.01
9.	Marek Ulanowski	Prof. D.Simpson Dr Z.Rudasz Prof. J. Neider	Strategie marketingowe produktów internetowych – projekt strategii na przykładzie portalu Stom@tologia Polska	02.02.01
10.	Katarzyna Jarzyńska	Prof. R. Rutka Prof. M. Czerska Dr R.Orłowska	Adaptacja systemu TPM do produkcji spożywczej Redukcja strat na wybranej linii produkcyjnej	10.02.01
11.	Waldemar Dębski	Prof. R.Rutka Prof. M.Czerska Dr R.Orłowska	Wpływ zmian formy sprzedaży na organizację firmy.	10.02.01
12.	Piotr Wróbel	Prof. M. Czerska Prof. R. Rutka Dr R.Orłowska	Analiza części pozapłacowej systemu motywacyjnego grupy przedstawicieli terenowych w firmie produkującej środki farmaceutyczne	10.02.01

13.	Małgorzata Błaszczyk	Prof. R.Rutka Prof. M.Czerska Dr R.Orłowska	Zarządzanie produktem w firmie deweloperskiej	10.02.01
14.	Dariusz Hakiel	Prof. R.Rutka Prof. M.Czerska Dr R.Orłowska	Budżetowanie i controlling wg standartów Grupy Żywiec dla Żywiec Trade w Szczecinie Sp. z o.o.	10.02.01
15.	Dariusz Pachwiczewicz	Prof. M.Czerska Prof. R.Rutka Dr R.Orłowska	Projekt modyfikacji strategii personalnych dla pracowników pionu technicznego i sprzedaży firmy produkcyjno-handlowej na przykładzie Mannesmann Rexroth sp. z o.o.	10.02.01
16.	Mirosław Wrocławski	Prof. M.Czerska Prof. R.Rutka Dr R.Orłowska	Projekt skoordynowanego systemu motywacji pozapłacowej pracowników działu handlowego	10.02.01
17.	Marek Matulewicz	Prof. M.Czerska Prof. R.Rutka Prof. J. Neider	Wpływ rozwoju sieci komputerowej internetu na środowisko prowadzenia działalności gospodarczej	14.02.01
18.	Piotr Romański	Prof. M.Czerska Prof. R.Rutka Prof. J. Neider	Biznes plan wprowadzenia nowego produktu na rynek farmaceutyczny na przykładzie Lipobay'u firmy Bayer	14.02.01
19.	Barbara Urbanek	Prof. M.Czerska Prof. R.Rutka Prof. J. Neider	Analiza transformacji sprzedaży pośredniej i bezpośredniej w wybranej firmie handlowej	14.02.01
20.	Paweł Polański	Prof. D.Simpson Dr Z.Rudasz Dr R.Orłowska	Potrzeby rynkowe starzejącego się społeczeństwa – Glimepiride –projekt strategii marketingowej produktu	15.02.01
21.	Monika Konieczka	Prof. D.Simpson Dr Z.Rudasz Dr R.Orłowska	Strategia marketingowa preparatu T linii neurologicznej zakładów farmaceutycznych Polpharma S.A.	15.02.01
22.	Sylwia Malinowska	Prof. D.Simpson Dr Z.Rudasz Dr R.Orłowska	Rola marketingu w opracowaniu nowych produktów w firmie farmaceutycznej	15.02.01
23.	Anna Michalska-Saczka	Prof. R. Rutka Prof. M. Czerska Prof. J. Neider	Analiza opłacalności przedsiębiorstwa związanego z wprowadzeniem do promocji nowego produktu	25.09.01
24.	Mirosław Kłós	Prof. D. Simpson Prof. M. Czerska Prof. J. Neider	Projekt wsparcia systemu raportowania w dziale marketingu PTK CENTERTEL	30.10.01
ABSOLWENCI IV EDYCJI 2000-2002				
	Marek Kurpierz	Prof. M.Czerska Prof. D.Simpson Prof. J.Neider	Projekt premiowego systemu motywacyjnego dla pracowników działu handlowego firmy Hempel Coatings (Polska) sp. z o.o.	17.01.02
	Wojciech Krupnik	Prof. D.Simpson Dr W.Kiwak Prof. J.Neider	Koncepcja działań marketingowych na rynku instytucjonalnym na przykładzie firmy Hempel Coatings (Polska)	17.01.02
	Arkadiusz Adamowicz	Prof. D.Simpson Dr W.Kiwak Prof. J.Neider	Finansowanie inwestycji w przedsiębiorstwie - studium na przykładzie firmy "Hempel Coatings Polska"	17.01.02
	Wojciech Rogowski	Prof. D.Simpson Dr R.Orłowska Prof. J.Neider	Wykorzystanie Internetu w marketingu. Perspektywy dla sektora usług medycznych	17.01.02
	Wojciech Mierzejewski	Prof. D.Marciniak-Neider Dr Z.Rudasz Prof. J.Neider	Ocena efektywności projektu inwestycji w gdańskiego terminalu zbożowego w Porcie Północnym w Gdańsku	25.01.02

	Ryszard Jesionowski	Prof. D.Marciniak-Neider Dr Z.Rudasz Prof. J.Neider	Projekt transferu produkcji między zakładami korporacji	25.01.02
	Marcin Chwin	Prof. D.Marciniak-Neider Dr Z.Rudasz Prof. J.Neider	Metodologia wdrażania opartych o hurtowe dane komputerowych systemów zarządzania relacjami z klientami	25.01.02
	Roman Wasiołek	Prof. D.Marciniak-Neider Dr R.Orłowska Prof. J.Neider	Liberalizacja polskiego rynku energii elektrycznej	27.01.02
	Piotr Przyborowski	Prof. D.Marciniak-Neider Dr R.Orłowska Prof. J.Neider	Wybrane źródła finansowania inwestycji	27.01.02
	Krzysztof Nawrocki	Prof. M.Czerska Prof. J.Neider Dr Z.Rudasz	Wpływ zmiany oferty i obszaru działania firmy P.U.M. "SHIP-SERVICE" S.A. na modyfikację struktury organizacyjnej	05.02.02
	Agnieszka Jagodzińska	Prof. M.Czerska Prof. J.Neider Dr Z.Rudasz	Doskonalenie motywacji pozapieniężnej przedstawicieli medycznych pionu leków etycznych firmy farmaceutycznej POLFA KUTNO S.A.	05.02.02
	Robert Kaczmarek	Prof. K.Dziworska Prof. M.Czerska Prof. J.Neider	Wycena wartości przedsiębiorstwa	05.02.02
	Dariusz Kuskowski	Prof. J.Neider Dr Z.Rudasz Dr R.Orłowska	Leasing jako forma kredytowania działalności gospodarczej	07.02.02
	Judyta Szuksztul-Awtu	Prof. J.Neider Dr Z.Rudasz Dr R.Orłowska	Działalność firmy Glecore na rynku zbóż i rzepaku w Polsce	07.02.02
	Michał Kozłowski	Prof. J.Neider Dr Z.Rudasz Dr R.Orłowska	Ocena kondycji finansowej firmy Esab sp. o.o.	07.02.02
	Ryszard Gajewski	Prof. D.Simpson Dr Renata Orłowska Prof. J.Neider	Plan marketingowy wprowadzania na rynek nowego produktu firmy KSB Pompy i Armatury sp. z o.o.-prefabrykowanych przepompowni ścieków	10.02.02
	Tomasz Drapiński	Prof. D.Simpson Dr Renata Orłowska Prof. J.Neider	Projekt udoskonalenia obsługi klienta w Banku Handlowym w Warszawie S.A.	10.02.02
	Grzegorz Otrówka	Prof. D.Marciniak-Neider Dr Renata Orłowska Prof. J.Neider	Elementy strategii marketingowej wprowadzania na rynek leku przeciwko osteoporozie	10.02.02
19.	Lidia Bławat	Prof. M.Czerska Dr W.Kiwak Dr R.Orłowska	Projekt strategii dla firmy Tekton	12.02.02
20.	Gibas Wojciech	Prof. J.Neider Dr Z.Rudasz Dr R.Orłowska	Analiza systemu motywacyjnego firmy (na przykładzie 3M Poland sp z o .o .)	15.05.02
21.	Kręcisz Michał	Prof. M.Czerska Prof. R.Rutka Dr R.Orłowska	Wpływ metod i technik zarządzania na kształtowanie kultur organizacyjnych.	11.06.02
22.	Jusza Dorota	Prof. M.Czerska Prof. R.Rutka Dr R.Orłowska	Nowa technologia informatyczna i efekty jej zastosowania na przykładzie firmy SOLVA PHARMACEUTICALS	11.06.02

ABSOLWENCI V EDYCJI 2001-2003				
1.	Skoczylas Piotr	Prof. J.Neider Dr T.Czuba Dr R.Orłowska	Możliwość rozwoju w Polsce systemu telefonii komórkowej UMTS w latach 2000-2006	22.01.03
2.	Zdziarski Mariusz	Prof. R.Rutka Prof. M.Czerska Dr R.Orłowska	Ewolucja organizacji informatyki pod wpływem zmian organizacyjnych w Grupie Żywiec w latach 1999-2002	22.01.03
3.	Stachura Tomasz	Prof. D.Marciniak-Neider Dr S.Antkiewicz Prof. E.Oziewicz	Venture Capital	15.02.03
4.	Modzelewski Tomasz	Prof. D.Marciniak-Neider Dr S.Antkiewicz Prof. E.Oziewicz	Outsourcing systemów informatycznych na przykładzie Konig Stahl sp. z o.o.	15.02.03
5.	Kleinszmidt Krzysztof	Prof. D.Marciniak-Neider Dr S.Antkiewicz Prof. E.Oziewicz	Zabezpieczenie przed ryzykiem kursowym przetargach publicznych	15.02.03
6.	Zawada Andrzej	Prof. D.Marciniak-Neider Dr S.Antkiewicz Prof. E.Oziewicz	Wprowadzenie na rynek leku firmy farmaceutycznej Servier	15.02.03
7.	Landsberg Aldona	Prof. R.Rutka Prof. M.Czerska Dr R.Orłowska	System oceny jakości pracy i wykonania zadań w firmie telekomunikacyjnej	19.02.02
8.	Kwietniewski Piotr	Prof. R.Rutka Prof. M.Czerska Dr R.Orłowska	Analiza opłacalności wprowadzania nowej grupy produktów w firmie „Organika” S.A.	19.02.03
9.	Kuś Paweł	Prof. D.Simpson Dr T.Czuba Dr R.Orłowska	System zarządzania relacjami z klientami - CRM dla firmy Santi	20.02.03
10.	Szymańska Ewa	Prof. D.Simpson Dr R.Koszewski Dr R.Orłowska	Cerboline na węgierskim rynku farmaceutycznym	22.02.03
11.	Wycinka Przemysław	Prof. D.Simpson Dr R.Koszewski Dr R.Orłowska	E-learning szanse i zagrożenia dla polskich przedsiębiorstw	22.02.03
12.	Chmielecka Barbara	Prof. D.Simpson Dr R.Koszewski Dr R.Orłowska	Plan działań marketingowych wydawnictwa X	22.02.03
13.	Mroczka Katarzyna	Prof. D.Simpson Dr R.Koszewski Dr R.Orłowska	Projekt skrócenia czasu zatwierdzeń kredytów ratalnych w Banku X	22.02.03
14.	Drenda Daniel	Prof. D.Simpson Dr R.Koszewski Dr R.Orłowska	Kierunki rozwoju reklamy w firmie Hi Tec Nutrition Sp. z o.o.	22.02.03
15.	Michałowski Mirosław	Prof. J.Neider Dr Z.Rudasz Dr R.Orłowska	Konsolidacja korporacji poprzez wprowadzenie zintegrowanego systemu informatycznego do zarządzania przedsiębiorstwem	23.02.03
16.	Walędzik Krzysztof	Prof. R.Rutka Prof. M. Czerska Dr R.Orłowska	Przyczyny braku osiągnięcia założonych celów przez Towarzystwo Ubezpieczeń Allianz Polska S.A. na rynku ubezpieczeniowym	01.03.03
17.	Sobocińska-Tattera Mariola	Prof. J.Neider Dr Z.Rudasz	Otwarty i chroniony rynek pracy osób niepełnosprawnych w Unii Europejskiej i	03.03.03

		Prof. E.Oziewicz	Polsce	
18.	Chróścicka Stella	Prof. J.Neider Dr Z.Rudasz Prof. E.Oziewicz	Ocena procesu doskonalenia zespołu sprzedaży na przykładzie Glaxosmithkline Pharmaceuticals	03.03.03
19.	Zieliński Wojciech	Prof. J.Neider Dr Z.Rudasz Prof. E.Oziewicz	Koncepcja rozwoju aktywności ABB SUM Polsce	03.03.03
20.	Terlikowski Michał	Prof. J.Neider Dr Z.Rudasz Dr R.Orłowska	Analiza czynników motywacyjnych stosowanych wobec pracowników hurtowni Pharmag S.A.	05.03.03
21.	Skotnicki Tomasz	Prof. R.Rutka Prof. M. Czerska Dr R.Orłowska	Propozycja modyfikacji pracowników Pion Wdrożeń i Serwisu w Spółce X	05.03.03
22.	Orłowski Piotr	Prof. R.Rutka Dr T.Czuba Dr R.Orłowska	Kierunki zarządzania działalnością handlową na przykładzie „AK-BUD” S.C.	09.07.03
23.	Lesław Stożkowski	Prof. J.Neider Dr T.Czuba Prof. B.Jeliński	Strategia wprowadzenia linii ekonomicznej produktów 3M w dziale materiałów do napraw blacharsko-lakierniczych	16.06.04

SPIS RYSUNKÓW

Rys.1. Pozytywny i negatywny wpływ agentów na działalność towarzystw ubezpieczeniowych.....	64
Rys.2. Piramida produktywności majątku ogółem oraz poszczególnych jego elementów.....	124
Rys.3. Model Du Pont'a.....	131
Rys.4. Innoversity Paradox.....	188
Rys.5. Rodzaje przewozów kombinowanych kolejowo-samochodowych.....	207
Rys.6. Przewozy bimodalne.....	208
Rys.7. Koncepcja modernizacji węzła wodnego w Magdeburgu.....	216

SPIS TABEL

Tab.1. Daty i czasy ustanowienia specjalnych stref ekonomicznych.....	9
Tab.2 Warunki uzyskania całkowitego zwolnienia od podatku dochodowego dla każdej strony.....	13
Tab.3 Towarzystwa ubezpieczeniowe posiadające zezwolenie Ministra Finansów na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej na polskim rynku ubezpieczeń w latach 1991-2000.....	54
Tab.4. Udział w rynku ubezpieczeń czterech największych towarzystw ubezpieczeń pod względem składki przypisanej brutto w latach 1995-2000.....	54
Tab.5. Cechy usług ubezpieczeniowych.....	57
Tab.6. Struktura producentów rynku energii elektrycznej w Polsce w latach 2000 – 2001.....	95
Tab.7. Dane statystyczne dot. zwalczania przestępczości korupcyjnej za lata 2000–2001 w świetle policyjnej statystyki kryminalnej.....	172

SPIS WYKRESÓW

Wyk.1. Przyrost naturalny w latach 1964-2002 w krajach UE.....	31
Wyk.2. PKB per capita wg PPS- stan na marzec 2003 roku	36
Wyk.3. Roczna inflacja (%) w marcu 2003 roku w krajach UE.....	37
Wyk.4. Średnie wynagrodzenie za przepracowane roboczogodziny w przemyśle i usługach w 2000 roku w krajach UE i Polsce (w EUR).....	38
Wyk.5. Struktura całkowitych kosztów pracy (w %) w przemyśle i usługach w krajach UE - dane za 2000 rok.....	38
Wyk.6. Kształtowanie się ryzyka ubezpieczeniowego, a składka ubezpieczeniowa.....	60
Wyk.7. Porównanie nieefektywności rynku przy zastosowaniu różnych narzędzi ingerencji państwa.....	69
Wyk.8. Krzywa Lorenza.....	87
Wyk.9. Krzywe koncentracji produkcji energii elektrycznej w latach 2000-2001.....	96
Wyk.10. Ocena i pozycja Polski w latach 1980-2002.....	170
Wyk.11. Redukcja zanieczyszczenia środowiska w wyniku wprowadzenia przewozów kombinowanych kolejowo-samochodowych.....	209
Wyk.12. Udział przewozów kombinowanych w ogólnych przewozach (w %) oraz w przewozach poszczególnych gałęzi transportu.....	212
Wyk.13. Zmniejszenie kosztów zewnętrznych dzięki przeniesieniu 1000 tkm z transportu samochodowego na inne gałęzie (w EUR).....	213
Wyk.14. Struktura asortymentowa przewozów żeglugi śródlądowej w krajach UE w 2001 r.....	217