



Konińskie Studia Społeczno-Ekonomiczne (Konin Socio-Economic Studies)

Wydział Społeczno-Ekonomiczny Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie
Faculty of Social Sciences and Economics, State University of Applied Sciences in Konin, Poland
<http://ksse.pwsz.konin.edu.pl>

Redaktorzy (Editors)

Redaktor naczelny: Jakub Bartoszewski

Zastępca redaktora naczelnego i redaktor statystyczny: Artur Zimny

Zastępca redaktora naczelnego i redaktor językowy (język angielski): Karina Zawieja-Żurowska

Tom 2, nr 3, wrzesień 2016 (Vol. 2 No. 3 September 2016)

Rada Naukowa (Editorial Board)

Vladimír Biloveský (Uniwersytet w Bańskiej Bystrzycy, Słowacja)
Valentin Constantinov (Mołdawska Akademia Nauk)
Jana Depešová (Univerzita Konštantína Filozofa w Nitrze, Słowacja)
Mirosław Hamrol (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu)
Adam Jonkisz (Uniwersytet Medyczny w Katowicach)
Inese Kokina (Uniwersytet Dyneburski, Łotwa)
Zbigniew Klimiuk (IPISS, Warszawa)
Stefan Levinta (Uniwersytet Państwowy w Tiraspolu, Mołdawia)
Władysława Łuczka (Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu)
Roman Macyra (Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu)
Pankojini Mulia (India Institute of Technology, Dhanbād, Indie)
Henryk Noga (Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie)
Jerzy Ochman (Uniwersytet Jagielloński)
Przemysław Osiewicz (Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu)
Marián Palenčár (Uniwersytet w Preszowie, Słowacja)
Michał Pluciński (Uniwersytet Szczeciński)
Gediminas Sargūnas (Poniewież College, Litwa)
Mihali Shepitko (Uniwersytet w Charkowie, Ukraina)
Valery Shepitko (Uniwersytet w Charkowie, Ukraina)
Ján Šlosiar (Uniwersytet w Bańskiej Bystrzycy, Słowacja)
Tomasz Szarek (Uniwersytet Gdański)
Piotr Szczypa (Uniwersytet Szczeciński)
Krzysztof Wiak (Katolicki Uniwersytet Lubelski)
Krzysztof Wieczorek (Uniwersytet Śląski)
Magdalena Zioło (Uniwersytet Szczeciński)

Redaktor naczelny (Editor)

Jakub Bartoszewski

Zastępcy redaktora naczelnego (Deputy editors)

Artur Zimny, Karina Zawieja-Żurowska

Redaktorzy językowi (Language editors)

Karina Zawieja-Żurowska, Bartosz Wolski (język angielski)

Maria Sierakowska (język polski)

Artykuły dostępne są na licencji Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)
Articles are licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)



Redakcja techniczna i korekta: Maria Sierakowska

Projekt okładki: Agnieszka Jankowska

Skład: Piotr Bajak

Wersją pierwotną czasopisma jest wersja drukowana

ISSN 2391-8632

Wydawca

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie

ul. Przyjaźni 1, 62-510 Konin

<http://www.konin.edu.pl>, tel. 63 249 72 00

Druk i oprawa

Mazowieckie Centrum Poligrafii, ul. Duża 1, 05-270 Marki, tel. +48 22 845 66 55, www.drukksiazek.pl

Spis treści

O autorach	201
Wstęp	203
Artykuły:	
Henryk Noga – <i>City games as a didactic method</i>	205
Tomasz Pawlik – <i>Prakseologia Tadeusza Kotarbińskiego – czy ma wartość dla współczesnego biznesu?</i>	219
Anna Waligórska-Kotfas – <i>Etyczny wymiar usług infobrokerskich w gospodarce opartej na wiedzy</i>	229
Robert Rogaczewski – <i>Kształcenie praktyczne na kierunku logistyka – ważniejsze aspekty zastosowania case study</i>	243
Artur Zimny – <i>Wskaźniki rozwoju transportu w ogólnopolskich i regionalnych dokumentach strategicznych</i>	255
Zbigniew Klimiuk – <i>Zadłużenie zagraniczne Polski jako problem strukturalny polskiej gospodarki w latach 1970-2015</i>	273
Informacje dla autorów	307

Konińskie Studia Społeczno-Ekonomiczne

Wydział Społeczno-Ekonomiczny Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie
<http://ksse.pwsz.konin.edu.pl>

O autorach

Zbigniew Klimiuk – dr hab., prof. nadzw. i pracownik naukowo-dydaktyczny Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie. Autor publikacji naukowych z zakresu gospodarki i ekonomii oraz rynku pracy.

e-mail: zbigklimiuk@yahoo.pl

Henryk Noga – dr hab., prof. nadzw. Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie. Zainteresowania badawcze oscylują między pedagogiką społeczną a pracą społeczną. Autor wielu publikacji krajowych i zagranicznych.

e-mail: senoga@cyf-kr.edu.pl

Tomasz Pawlik – doktorant Uniwersytetu Śląskiego. Prowadzi badania w zakresie prakseologii. Zainteresowania badawcze oscylują między filozofią współczesną a filozofią biznesu.

e-mail: t.pawlik@interia.eu

Robert Rogaczewski – doktor nauk ekonomicznych, specjalność logistyka międzynarodowa. Pracownik naukowo-dydaktyczny Katedry Finansów i Zarządzania Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie.

e-mail: r.rogaczewski@gmail.com

Anna Waligórska-Kotfas – magister językoznawstwa i informacji naukowej, pracownik dydaktyczny Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie. Doktorantka Uniwersytetu Szczecińskiego. Zainteresowania badawcze: gospodarka oparta na wiedzy oraz przetwarzanie informacji w organizacjach.

e-mail: anna.kotfas@konin.edu.pl

Artur Zimny – doktor nauk ekonomicznych, prorektor Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie. Zainteresowania badawcze oscylują między gospodarką

regionalną a gospodarką lokalną. Autor wielu publikacji naukowych w zakresie zarządzania gospodarką oraz monografii autorskich i wieloautorskich.

e-mail: artur.zimny@konin.edu.pl

Konińskie Studia Społeczno-Ekonomiczne

Wydział Społeczno-Ekonomiczny Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie

KSSE 2(3). 2016. 203-203

<http://ksse.pwsz.konin.edu.pl>

Wstęp

Trzeci numer Konińskich Studiów Społeczno-Ekonomicznych niemal w całości poświęcony jest zagadnieniom ekonomiczno-gospodarczym. Wyjątkiem jest artykuł, którego zasadniczym elementem jest konstrukt filozoficzny.

W tym miejscu warto podkreślić, że granice badań naszych autorów nie zamykają się jedynie w przestrzeni jednej dyscypliny, choć mając na względzie klasyfikację naukową, nasi autorzy byli zmuszeni tego dokonać i określić własny obszar badawczy. Należy zauważyć, że ów „kaganiec” dyscyplin skutkuje budowaniem granic, co w konsekwencji prowadzi do zamknięcia się na transdyscyplinarność, niemniej nasi autorzy pomimo zamkniętej przestrzeni w granicach własnych dyscyplin, wychodzą poza obszar przyjętych ograniczeń dyskursu naukowego. Powoduje to, że ich badania zawarte w artykułach wprowadzają nas w obszar interdyscyplinarnych poszukiwań dobrostanu współczesnej nauki.

Jakub Bartoszewski

City games as a didactic method

Henryk Noga

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
senoga@cyf-kr.edu.pl

Abstract

The aim of this study is to describe an urban game using Autodesk Inventor environment designed for children aged 10-12, which would allow them through play and integrations to familiarize with facts and interesting things about the city of Cracow. The author has chosen this subject due to the fact that the issues of urban games, already well-known in Poland, has not been fully documented in scientific publications and there are a few completed projects how to work with children and young people, and those available use a small fraction of the possibilities of this phenomenon.

Keywords: didactic method; urban games; education

Introduction

It has been over 80 years since the first urban game was invented and it became very popular at the end of the 20th century. In Poland the interest in this subject occurred in the late nineties, however, the first event that was organized on a large scale took place in Warsaw during the Urban Playground project in 2005 (Kozik, Noga, & Depešová, 2015; Noga, Piaskowska-Silarska, Depešová, Pytel, & Migo, 2014b). It was also the driving force for most of the events that took place soon after. Just ten years later, we can say that the urban games were widely used in education, integration of worker teams or organizing leisure time.

It is widely known that an organization that has demonstrated the positive impact of urban games (as a field) in Poland is the Polish Scouting Association. This organization has a strong influence on the development of young people's perception of the world and the environment. Through the widespread use of urban games in the educational aspect of the association it is able to touch upon the five areas of human development, i.e.: social, spiritual, intellectual, emotional and physical.

Planning and organizing the urban games

The game is a very attractive activity, but it is also a challenging endeavour for any organizers, especially the one that is entering the world of gaming for the first time. Seemingly simple tasks carried out by participants requires preparation in order to verify their performance in reality.

The most important step in planning the game is to define its purpose. A serious approach to this task allows to create an unforgettable experience that will stay long in the memory of its participants and allow them to learn many interesting facts about the plot and events. The objective should be adjusted to the target group. Disregarding this fact by the organizer can cause the lack of interest of participants or difficulties in understanding the issues presented due to a very low intellectual level of those taking part in a game.

Except for the age, another important factor that should be taken into consideration is whether the participants are persons known to the organizers (e.g., from school) or complete strangers who join the open game. Both options are demanding. The lack of knowledge of the participants requires from the organizers ingenuity and originality, due to the large diversity of the subjects which are interesting for such a given group. In this case, the organizers must show courage and above all flair because not always participants present at a given game will suit the organizers' earlier assumptions. On the other hand, the familiarity of the organizers with the participants may cause difficulties in the creation of original and surprising games for them.

Finding the purpose and target for the group leads directly to the description of the storyline. You should be aware that without a good story that takes players into a different world, the event will not be completed successfully. Each participant can become for a moment an explorer, a detective or a motorman. The leitmotif should be sufficiently strong and associated with the target to create the logical whole. It can be a fairy tale, which happens to be popular among children, a well-known movie, a legend or a computer game. The key is to show imagination and extraordinary thinking so that the story would be logical, but unpredictable, adjusted to the age and level of the participants (Noga, Piaskowska-Silarska, Depešová, Pytel, & Migo, 2014a).

The next task for the organizers is to create a game's mechanism. Each of the involved participants should be given the rules that will be applied during the game. First of all, you need to specify the way in which the winner will be selected, if and how participants should perform tasks and what elements are required from them. These rules make it easy to run tasks and simultaneously minimize the chance of a conflict. A good practice is to mention methods showing how to deal with and solve such conflict situations. For example, should the organizer have the final word, or should the dice be rolled? The contact numbers to people familiar with the game should also be stated, so in case of doubts, the organizer can quickly ask the questions and get the answers.

In the next step the tasks are created and written in the script. You have to describe every detail of the storyline including the activities that the participants will carry out. Each organizer must remember that the tasks unsuited to their age will not be attractive to players. Too simple will make them feel bored quickly and will not be attractive. Moreover, too difficult tasks will discourage participants from taking part. In the scenario, one must consider adding the element of competition - the rules of fair play must be followed, but competition as such is positive and can push for further action.

Each of the games becomes more attractive when it is diversified with numerous reference materials that participants can use while performing the tasks. The important thing is to make a list of needed items. It can contain all kinds of maps, rules, cards, etc. Similar rules apply to costumes and props. It is not always necessary to buy them, but it is worth including them in a list, so that organizers would not skip them.

A desirable feature among the organizers is consistency. In order to avoid unnecessary stress you need to gather the materials at least the day before the event. Avoiding the stress can be obtained thanks to the division of tasks within the group. Organizers often have an over-zealous approach to the game objectives and try to do all the work themselves. Such actions can be harmful so one should share tasks between organizers and the interested in the game. Assigning them should be fair and appropriate to the skills of a person. To be sure about the accuracy of the objectives set, you should write them down on a piece of paper alongside with the names of the persons responsible, assign functions and agree on a deadline. In this way, the persons responsible for the game protect themselves in the event of any difficulties and will have time to complete particular tasks.

The culmination of the process of creating the game should be a maximum effort to popularize it. Such measures as posters, local media or social networking sites and themed blogs are used. There are a lot of ways to reach potential participants, you just have to select an appropriate method. In order to estimate the amount of required materials you should in advance think about players' registration (e.g., by e-mail or organizing a number of events in social media).

During the game the organizer is involved in the coordination and tackling ad-hoc changes as well as settling any disputes. However, the person responsible for the course of action should be ready for any eventuality related to the game. You have to leave room for the issues that have not been planned and will happen during the course of the game. The only way to avoid such problems is an accurate preparation of yourself, the team and the materials needed for the project. It is worth creating a contingency plan for unexpected situations (“plan B”). This can be a tent, which will protect the participants during the rain. Control points in a game should not be far away from each other – it may exceed the capabilities of players. Likewise, the organizers should be careful not to create congestion while moving groups from one point to another.

Congestion is a moment during the execution of the task when the number of players is too large for the possibility of a person attributing the points or the tasks. It is a good idea to prepare food and drinks for people involved in the game. It is much more pleasant to take a break in a place especially prepared by the organizers than to have a quick meal at McDonald's. One should also pay attention to the advantages of creating clear and transparent instructions for the participants. The commands must be written in a simple language understandable to each person involved. The more clearly they are written, the fewer questions about the incomprehensible commands will be asked during the game. The time saved on answering those questions can be spent on current issues and peaceful completion of the game or preparing the awards.

A photographer who captures the struggles of players and provides them with pictures, so that they can relive what they did during the game, is a nice element of the whole action. The photos are also a good idea for the organizers themselves since they allow for a much easier presentation of their work results.

City games fitted for a team and a place

By definition, a city game should be organized in an urban area. Each city has some attractions, legends or interesting facts that can be used to introduce the story or just places that are well known or visited and became famous in history. When creating a game, you should set it in the areas which are well-known to the participants as well as in those they have probably never heard about. This will equip the organizers with the element of surprise and will allow the participants to sharpen their sense of being explorers. It is advisable to think about where you can get allies to carry out and implement the game.

To ease the operation and display values which a team has, you should perform a SWOT analysis. On the surface, this action only takes time and collects information that has already been in possession of the organizer. Nothing could

be further from the truth! It is only when you gather all the information in one place that you can objectively look at your own abilities (as an organizer) or the group abilities. Understanding the potential of the team is a very important component of successful teamwork (Tureková, Depešová, & Baglová, 2014).

The study of your own (or the entire team) potential should refer to the four words that will further be the key ones:

- strengths,
- weaknesses,
- opportunities,
- threats.

With the information contained in the above-mentioned list you need to carry out your own SWOT analysis. In order to do so, prepare a piece of paper, which has previously been divided into four areas, which will be supplemented in the course of the action. At the beginning it should be noted that some items may appear in two or three places at the same time. An example of this may be a “young team,” which is both a strong side due to the high motivation to act and a threat due to a limited experience. Collecting information about the organizer or the whole team should largely be focused on the planned game. Great emphasis should be placed on the answers to the following questions:

- What skills do I have?
- Do I have allies?
- Do I have a good team?
- Do I feel confident in the course of such an event?
- Is the team motivated to act?
- Does the team contain people with experience in carrying out such projects?
- Do I have funds for such a project?

It is worth gaining information about the individual members of the team with the regard to their professional skills and interests. You can sometimes meet a person who graduated from graphics and is a professional in this field, which can help you to prepare diplomas and badges, or a city guide, who willingly shares all the valuable information about the city and surrounding areas. In general, the organizers rarely think about parents, friends, and other people who are interested in cooperation on a specific project. It happens that starting work without any allies or sponsors, after a thorough analysis of the team’s possibilities, you can establish a long-term cooperation with a person from the organizers’ environment. You can also offer benefits for both parties, for example, maintenance works in the building done by the participants of the game in thanks for providing a meal space during the project. While the strengths and

weaknesses are obvious, opportunities and threats may be unclear at the beginning. These positions should be completed with fears or hopes of the person filling in the form. A potential obstacle to such an event might be the weather or a city game that is carried out at the same time. You should think more carefully about these two elements and about what can be done to make them your strengths.

The above analysis should also consider the public transport issue, the distance between the interesting parts of the city and the traffic jams intensity. It must not be forgotten that if the game is not adapted to a particular location (due to inappropriate distances or the lack of information about the city) it may seem artificial.

If possible, it would be desirable to make the team think about what proceeded incorrectly when creating and carrying out the previous events. The attention is also drawn to what could have been organized better, so that the mistakes from the past would not be repeated. Any such events should broaden the skills of those involved in the game and teach them to learn from earlier mistakes and shortcomings. Without an effective analysis of the suitability and capabilities and without a properly conducted evaluation, one cannot form appropriate conclusions, which give a broader insight into the team work.

The elements that enrich the game

Urban Games are supposed to be attractive, allowing participants to gain new knowledge, make new friendships or strengthen the old ones during the game. It is known that the first game is generally not flawless, but making it more attractive can considerably increase its popularity. When you create a scenario the only limits are your imagination and safety of the participants. You cannot lead to a situation in which those involved in the game will be afraid to perform a task or there will occur a situation that endangers the life or health of the participants.

In most cases, the groups formation connects the participants. This seemingly simple and obvious element brings surprising results. When the number of people in groups will be analysed correctly and matched in an appropriate manner, each participant will be able to take part in the task performed and will become a part of the group. This helps each participant to understand the essence of group work and the need for integration. A process which will cement the members of one group is making them find a common name or appellation. By creating such groups one can think of referring their characters to the story. When teams are known before the start of the game you can arrange them tasks such as preparing costumes related to the theme of the game. A simple way to distinguish among teams are bands made of paper, which the participants carry on a specific part of the body, for example hands, during the event. In order to

facilitate the work you can also ask for choosing their leader – a person who will represent the group during meetings, render operational and problematic situations. Typically it's an older participant or one that has more experience. But keep in mind that it has to be chosen by the group, otherwise it will not be accepted and the team will not co-exist.

Returning to safety during the game, each organizer should make sure that the teams moving around the town with participants under eighteen, have an adult supervisor. Such a person should not interfere in the work of the group. His or her mission is to ensure group safety and, in case of problems, help the participants to find the correct answer.

Another aspect enriching the game, which was previously mentioned in the first subsection, is connected with preparing program materials. Children and young people pay great attention to details. They work much better if the elements of the game are interesting, for example, they win puzzles and pictures that (after collecting all of them) they will put together and discover through them the end of the game; or a simple task card, which they will complete with the results of their work. For the participants it will be a great souvenir and for the organizers a simple way to check and evaluate the completed tasks. It is worth taking care of such details because they aggravate the plot and bring participants into the mood of the game.

A difficult to implement and often overlooked aspect of the game are the props and costumes. The participants as well as people leading the checkpoints should not worry to dress up. This will allow them to get involved in the story presented by the organizers. They do not have to be full costumes, but simple props alluding to a single character which a person represents. Suitable means to emphasize the personality of the hero performed is the storyline incarnation during the event. Such an initially underestimated action will make the game more attractive, especially to younger children who will appreciate such a variety.

It is well known that when the game becomes too obvious and predictable, it quickly gets boring. An adequate solution to this situation is the element of surprise, which should always be placed in the scenario. Cooperating with local allies you can make possible generally unavailable ideas, for example visiting a fire station. Another good initiative for an interesting element of fun is to deliver a message directly to the leaders of the additional task, which cannot be expected, and will be scored higher. Such unexpected events make any games more attractive and prevent boredom of their participants.

The last but not least important aspect of the games are the awards for the winners, which should be related to the story. You have to remember that the award should be interesting for the winning team. When you do not have the funds for the purchase you can always ask for help local entrepreneurs, who

will be happy to advertise themselves during such events. When the cash is significant or you find a company which wishes to fully support the project, you may want to provide gifts for all participants, which will pleasantly surprise them. When it is not possible to provide gifts for all teams you may always design and print diplomas both for the winning team and for all participants. In addition to the diplomas, which are a relatively inexpensive idea, you can suggest the drawing pins on the clothes that young people like to wear in visible places due to the ease of placing them on clothes or bags/backpacks. The perfect souvenir from this event will also be mentioned in the first section images. At the end of the event you can give participants a card with the name of your blog or a web page, where you will place a photo essay of the game, its checkpoints and the ending ceremony. Another idea is to send out photos to the e-mails which the declarations of participation came from. A more expensive, but at the same time more spectacular way of distributing photos, is to put a photo relation on CDs or DVDs and give one for each team at the end of the game.

The evaluation mechanisms of the urban games

Evaluation is a process that allows reflection on the actions that have been taken. Assessing the game one should gather information from both participants and those co-organizing the event. This is due to the fact that during such events not only the person participating must be satisfied with his/her own performance, but also those implementing the project. If the people working at the checkpoints are dissatisfied with the ongoing activities during the event, it can have the impact on the people involved in it, and hence reducing the attractiveness of the whole project.

It should be remembered that, just as everything else, the evaluation should also be adapted to the age level of the participants. It cannot be too rich in content. This would prevent cursory answers, as well as skipping them for faster completion of the form. The evaluation of the work should specify the emotions of participants related to the game (whether they liked it, what they most disliked in it), as well as organizational issues such as the duration of the event or the distribution points. One should establish a level, which will have to be demonstrated by the participants during the evaluation, specify the time to think and how long the evaluation will last. You cannot carry out a long questionnaire for children aged about ten, because they will do it without focusing on the responses or not give them at all. The same concerns adult people or employees of a company for whom the game was organized. You do not provide a simple picture analysis for such target groups.

It is also important for the organizers to accept any negative opinions. You have to remember that you can only correct whatever was wrong and thereby become better at what you do. If you reduce the number of unflattering responses you do not receive the information if the game proceeded realistically.

Evaluation in the form of a questionnaire

Questionnaires that contain feedback information are omnipresent. Often the work done by a mobile network consultant gets you in the form of a text message or you receive an e-mail after obtaining parcels sent by a courier. Society is so accustomed to them that it does not notice how hard it is to prepare a questionnaire that will be authoritative and yet clear and simple to complete (Hudec, Feszterová, & Noga, 2016).

Each questionnaire should begin with the introduction in which the purpose of carrying it out is described. The participant should be aware of the purpose thus why it is being done. This text should also include a note on how the scale of the questions (if at all) is specified for example – a range of numbers from 1 to 5 etc.

When the introduction is ready, it's time for questions. Their number should be large enough to provide a credible assessment of the game, and also kept to an indispensable minimum so as not to bore the participants. They should see the sense in answering the questions. A common mistake in limiting the number of questions is to place two issues in one position. Then the corresponding widespread reaction has an evasive content not giving any suggestions for future work, which means the lack of assessment in the area.

Another important issue is the language used to create those questions and the description. The assumption of the survey is that the person completing understands it and will have no doubt as to its content. It is therefore important that vocabulary chosen should be as clear for the group to be examined as possible. It is also a good idea to use some specific vocabulary if the people examined in the survey might expect that. The actual construction of the questionnaire should not make problems understanding it by the reader. Formulating questions tabled or those which contain a double negation is pointless and only increases reluctance to complete the survey.

It is often easier for the interviewers to create an evaluation that includes prepared options of response, for example, very good, good, average, etcetera. This is quite a reasonable idea because it is easy to interpret the results and put them in the diagram. The results can be represented as a percentage and compared. However, the problem might appear when you give too many choices. The introduction of such a big chaos results (as always with this form of communication) in completely missed answers. An error, which negates the objectivity of

the survey, imposes answers by the questions or creates them in such a way that the differences are negligible and the authors focused on a matching model. Such activities are obviously pointless and are not meaningful in any case.

A commonly known principle for writing texts is to use in their statements a written rule “from the general to the specific.” It will be no different in this case. Using this rule you can successfully analyse the answers given by the respondents. Simple questions placed at the beginning encourage one to complete the survey and, with the increasing level of more and more detailed inquiries, allow them to think over particular issues more thoroughly. This simple tactic will create a logical whole, which will be appreciated by the respondents.

The last point that is often overlooked is the layout of the document. It is obvious that in a survey the most important thing is to investigate the problem, which does not mean that it has to remain visually poor. The respondents will approach it with much bigger pleasure when it seems attractive to them. It is not only about the use of colour ink or inserting attractive visualizations. The text should be clear and questions clearly separated from each other, preferably numbered or isolated by dashes. Content should be formatted and have a well readable font.

Summing up all comments about the survey we can discuss the most important thing: the analysis of the results. It should be assumed in advance that not all the answers will satisfy the organizer, on the contrary – they may demotivate him or her. You should then realize why it was created. Surveys are not created to receive positive responses (although these points give most enjoyment), but to find out what went wrong in the opinion of the participants. This procedure allows the organizers to eliminate errors in the future and to look with joy at the next surveys, which will hopefully contain fewer negative opinions. However, it should be immediately emphasized that there is something that cannot be avoided at the events of this type – you can never create a game that will be of interest to all those taking part in it. It is always possible to make individual elements more attractive than they have been shown by the organizers. There should also be mentioned the other side of the coin, when the polls did not show any negative opinions. This means that it was not properly constructed. A decent game is the one which the majority of people involved liked because you cannot please everyone. The sooner you realize this fact as an organizer, the faster you will be pleased with the work you have done.

Examples of evaluation for kids and youth

The previous section contained an evaluation in the form of a questionnaire, while in this one the authors focused on children and youth from middle school. With teenagers, by creating a questionnaire with a small number of

questions and answers in the closed form, you can achieve your goal. Unfortunately, it does not apply to children who are not interested in this form of evaluation. You must then find a simple, yet catchy way to make them reply. Below there are listed the selected methods of evaluation, which, though seemingly trivial and not providing a wide range of information, could allow to find out the most important things and draw specific conclusions from them.

One of the preferred methods is called a suitcase and a basket. The same option can be implemented in a variety of ways. You can print the cards with drawings of a basket and a suitcase, paint on cardboards large pictures of the aforementioned objects, or ask participants to prepare their own, original drawings. Each of them is right, although it must be emphasized that the first is the fastest.

Each of the respondents would have to answer two simple questions: What should we take with us? Place it in the suitcase and “What should we throw away?” in the basket. The answers would be placed on the distributed sheets and returned to the interviewer, or written on a small sticky notes and stuck by the participants to the cardboard. In the first case, the answers should remain anonymous, but as far as the other case is concerned, you can suggest that each person placing a note could read the text and briefly justify their choice. But keep in mind that stating their views in public can only be performed in a courageous group, with strong internal bonds, not afraid to express their opinions.

Another method is a shooting board that, as in the previous form of evaluation, will quickly allow to draw conclusions from the game. In this case, the interviewer gives out the participants cards with a drawn board with a description of it. Each of the participants of the study using the “shots” marks his or her opinions on the specified topic. The method is so easy that it requires from children no writing skills and should largely be cheered by them and encourage them to fill in the forms. The following is a sample board, which includes the aspects to be assessed by the participants. Of course, each of the interviewers should adapt it to their needs and expectations. In case of a very young group, you can submit only one element describing for example, what participants feel about the game. Evaluation for the little ones can also be very simply done by asking them to draw their feelings in the form of facial expressions (Figure 1). The interviewer draws some examples of emoticons describing what each one means and the participants on separate sheets choose the one that describes their current emotions best. You have to repeat several times that they should draw such a face that expresses their feelings about the game. Then you ask to fold the cards in half and put them in one place.

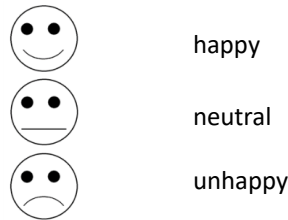


Figure 1. Pictures used in the questionnaire for younger children.

Summary

The main objective of this study was to describe the city game designed for children aged 10-12, which would allow them through play and integration to read the trivia and facts about the city of Cracow. To achieve this objective, factors were defined and described that affect organizational success of such a project and demands from a potential organizer were pointed out. Then, based on the presented guidelines, the design of an urban game modelled on the popular board game “Take the train – Europe” was prepared. The original game contains elements enabling participation of five persons at the same time. The game is placed in a city, which makes it quite different from the static board game. It allows the game to be played by a group of at least 150 participants.

The description of the requirements placed before a city game organizer is meant to prepare any person to carry out any of their original projects. It is also worth paying attention to the sections on the games evaluation, which present useful tools for the organizers, enabling them to improve their projects. This procedure is also designed to draw attention of the future game inventors to the need of constant checking and summarizing their work. This is especially important at the beginning of their game creation process when their knowledge is not systematised yet, the risk of confusion or making a mistake is relatively large and the appearance of an error may go unnoticed or be underestimated.

Urban games can be used not only during some public or private integrational events. The way of their organising and conducting can be adapted to one’s individual needs. On the basis of the “Trains” game it can be proved that the knowledge obtained during playing does not have to be worthless from the didactic point of view. It becomes possible to introduce the terms and tasks which, if introduced at schools, would require much more effort to be learnt by the youth. Games may also teach how to apply the knowledge acquired to the practical tasks or team work.

Based on the survey conducted one can conclude that if a part of the lessons at schools were replaced by active learning and acquiring new information through fun, the educational system would work more successfully.

It has been confirmed that a child who acquires knowledge and learns by doing things, will assimilate the same content than during an “ordinary” lesson. Currently, the only places using the principle of Waldorf Schools promote the acquisition of knowledge through practical action. In the opinion of the authors of the above study, urban games should become a more frequently used tool for teaching what will allow for a more efficient use of the time spent in the classroom, and for checking the knowledge gained during the game in a stress-free way.

References

- Hudec, M., Feszterová, M., & Noga, H. (2016). Statistics methods for evaluating the content of humus in soil, based on environmental and ecological relationships. In D. Velichova, et al. (Eds), *APLIMAT 2016 – 15th Conference on Applied Mathematics 2016, Proceedings 2016* (pp. 518-526). Bratislava: STU.
- Kozík, T., Noga, H., & Depešová, J. (2015). The symptoms of postmodernism in media and multimedia. *European Journal of Science and Theology*, 11(6), 119-125.
- Noga, H., Piaskowska-Silarska, M., Depešová, J., Pytel, K., & Migo, P. (2014a). Neuro-didactic perspective of creative attitude towards education in the third millennium – examination of individual cases. In *Emerging eLearning Technologies and Applications (ICETA) IEEE 12th International Conference* (pp. 355-360). IEEE. DOI: 10.1109/ICETA.2014.7107611
- Noga, H., Piaskowska-Silarska, M., Depešová, J., Pytel, K., & Migo, P. (2014b). Examination of the theta index during solving IT issues. In *Emerging eLearning Technologies and Applications (ICETA) IEEE 12th International Conference* (pp. 361-366). IEEE. DOI: 10.1109/ICETA.2014.7107611
- Tureková, J., Depešová, J., & Baglová, T. (2014). Machinery risk analysis application in the system of employee training. *Advanced Design and Manufacturing Technology*, IV, 439-442.

Prakseologia Tadeusza Kotarbińskiego – czy ma wartość dla współczesnego biznesu?

Tomasz Pawlik

Uniwersytet Śląski w Katowicach
t.pawlik@interia.eu

Tadeusz Kotarbiński's praxeology: Does it matter for modern business?

An attempt to answer the question whether Tadeusz Kotarbiński's praxeology has any value for modern business is made. The notion of globalization and its relation to business, the notion of praxeology according to Tadeusz Kotarbiński and his independent ethic are considered and an attempt is made to show the relation between praxeology and independent ethic. In the view of the author, modern business should apply certain elements derived from praxeology as well as independent ethic. Practical application of praxeology without the prescriptions derived from independent ethic will not result in a limitation of human suffering but will only contribute to the realization of business goals.

Keywords: independent ethic; praxeology; globalization; modern business

Wstęp

Wśród wybitnych ludzi nauki wyróżnić można tych, o których pamięć nie przemija, a ich wyniki badań oddziałują na kolejne pokolenia, oraz takich, którzy znikają z bliższego horyzontu, a ich pomysły giną w gąszczu coraz nowszych i odważniejszych projektów. W czasach niczym niehamowanego postępu i natłoku informacji cofanie się i przypominanie dawnych koncepcji może dziwić. Tak jak w każdej bajce jest nuta prawdy, tak i w przypadku przeszłych rezultatów działalności naukowej można znaleźć wartości ponadczasowe. Niniejszy artykuł stanowi próbę ukazania

takich wartości w odniesieniu do prakseologii Tadeusza Kotarbińskiego – polskiego filozofa i ucznia Kazimierza Twardowskiego. Próbując odpowiedzieć na postawione w tytule pytanie, autor scharakteryzuje pojęcie globalizacji, które współcześnie odgrywa istotną rolę w biznesie. Następnie omówi prakseologię i etykę niezależną Kotarbińskiego oraz przyjrzy się relacji między nimi, a w podsumowaniu podejmie próbę odpowiedzi na pytanie o wartość teorii sprawnego działania dla biznesu.

Globalizacja

Podejmując namysł nad znaczeniem prakseologii Tadeusza Kotarbińskiego dla współczesnego biznesu, nie sposób nie odnieść się do kwestii dotyczącej globalizacji. Jest to pojęcie niezwykle modne, niezawierające się w ogólnej teorii,

która z jednej strony wyróżniałaby zbiór typowych dla globalizacji symptomów, wskazywała źródła ich dynamiki, etapy narastania i warunki osiągania stadium dojrzałości, z drugiej – precyzowała czynniki rozstrzygające o odrębności zachodzących obecnie zmian od przeobrażeń, które nadały kształt gospodarczo-społecznej rzeczywistości czasów minionych. (Ziewiec, 2012, s. 21)

Przyczyny takiego stanu rzeczy upatrywać należy w wieloaspektowości globalizacji. Choć w większości prac poświęconych tej problematyce dominuje perspektywa ekonomiczno-polityczna, to nie należy zapominać o perspektywie społeczno-kulturowej. Próbując mimo to podać ogólny charakter tego zjawiska, można powiedzieć, że jest to „proces historyczny kończący industrialną epokę organizacji społecznej, charakteryzujący się ponadnarodową dyfuzją kapitału finansowego i wzorów kulturowych, dla którego podstawą jest rozwój najnowszych technologii” (Starosta, 2001, s. 44). Autorzy zajmujący się problematyką globalizacyjną wskazują na jej fałowość. W literaturze przedmiotowej spotkać się można z wyróżnieniem trzech fal globalizacji. Ze względu na brak jednomyślności w określeniu ram czasowych etapów tego procesu autor tego rozdziału będzie opierał się na propozycji Edmunda Wnuka-Lipińskiego (2004).

Początków tego zjawiska należy dopatrywać się w wielkich odkryciach geograficznych, jakie miały miejsce w XV i XVI wieku. Wtedy to dokonał się podział na metropolie i peryferia, rozpoczęła się era kolonizacji, a na rynku pojawiły się pierwsze korporacje handlowo-przemysłowe, np. Brytyjska Kompania Wschodnioindyjska. Druga fala globalizacji przypada na okres rewolucji przemysłowej. Charakteryzowała się dążeniem państw mających przewagę zarówno militarną, jak i przemysłową do tworzenia imperiów kolonialnych. Za początek trzeciego etapu uważa się upadek Związku Radzieckiego, z którym wiąże się zniesienie bipolarnego porządku świata. Zmiany, jakie niesie ze sobą proces globalizacyjny są widoczne w każdym aspekcie naszego życia. Możliwości szybkiego transferu

informacji w dowolne miejsce na ziemi, rozwój transportu i wzrost mobilności ludzi oraz transnarodowe korporacje handlowe – to tylko kilka czynników mających wpływ na funkcjonowanie współczesnego człowieka. Obecnie najwięcej miejsca poświęca się mobilności, która mimo wielu możliwości niesie ze sobą równie sporo zagrożeń. Wskazuje na nie Bauman w następującym fragmencie:

zniwelowanie odległości czasowych i przestrzennych dzięki technice nie tyle ujedyniło ludzką kondycję, ile ją spolaryzowało. Wyzwała ono bowiem niektóre jednostki z więzów terytorialnych i pewnym czynnikiem konstytuującym wspólnotę nadaje sens eksterytorialny; równocześnie jednak samo odarte ze znaczenia terytorium, w którego granicach inni nadal pędzą życie, pozbawione zostaje potencjału określenia ludzkiej tożsamości. (Bauman, 2000, s. 25)

Proces globalizacyjny dotyczy również biznesu. Wielkie koncerny z jednej strony oddziałują na społeczeństwo, a z drugiej – dążą do jak najbardziej wydajnych metod produkcyjnych. Ze względu na charakter niniejszego artykułu interesować nas będzie kwestia efektywności funkcjonowania współczesnych firm. Wprowadzenie zdobyczy techniki do procesu wytwarzania produktu niesie ze sobą zmiany w organizacji pracy. Castells (2000) wskazuje na cztery elementy owej zmiany. Po pierwsze, zmienia się czas pracy – przechodzi się od systemu permanentnego zatrudnienia do tzw. ruchomego czasu pracy. Po drugie, zatrudnienie jest coraz częściej związane z realizacją określonego zadania i kończy się wraz z jego wykonaniem. Po trzecie, zmienia się lokalizacja procesu produkcji. Podczas gdy w okresie industrialnym praca realizowana była w przedsiębiorstwie, współcześnie jest coraz częściej wykonywana poza firmą. Po czwarte, zmianie ulega wzór kontaktu między pracodawcą i pracobiorcą. Przechodzi on ewolucję od dobrze zdefiniowanych praw i obowiązków do relacji coraz mniej sformalizowanych.

Jak posiadając fabryki porozrzucane po całym globie, w których zatrudnia się pracowników wywodzących się z różnych kręgów kulturowych i religijnych, można uzyskiwać wysoką efektywność produkcji i nie traktować człowieka w sposób przedmiotowy? Odpowiedź na to pytanie możemy uzyskać dzięki prakseologii Tadeusza Kotarbińskiego i powiązaniu jej z jego etyką niezależną.

Prakseologia

Problematyka prakseologiczna dotycząca skuteczności działań towarzyszy człowiekowi od zarania dziejów, ponieważ technika i sposoby wykonywania pracy od najdawniejszych czasów wpływały na rozwój i poziom życia ludzi. W *Państwie* Platona odnaleźć można zagadnienia dotyczące organizacji społecznej, a Arystotelesa uznać można za „inicjatora analizy rzeczywistości w terminach ogólnoprakseologicznych”. W swojej *Etyce nikomachejskiej*, jak zauważa Konstanty Piłajko

(1976, s. 10), Stagiryta poucza, że „w dziedzinie sprawności działań nie wolno utożsamiać optymalnej miary stopniowalnego środka z jego maksymalnym na-
tężeniem, a właściwego sposobu należy szukać między skrajnościami”.

Mimo że Kotarbiński uważany jest za twórcę prakseologii, to samo pojęcie pojawiło się nomenklaturze naukowej już w 1882 r. za sprawą Louisa Bourdeau, który terminem tym oznaczał nauki o czynnościach. Z kolei pierwszy w dziejach systematyczny wykład problematyki prakseologicznej zawdzięczamy Melitonowi Martinowi. Termin „prakseologia” w znaczeniu nauki o skutecznym działaniu pierwszy raz został użyty w 1890 przez Alfreda Espinasa w artykule *Les origines de la technologie*. W XX wieku o teorii tej, oprócz Kotarbińskiego, pisali także rosyjski myśliciel Aleksander Bogdanow w *Tektologii*, Eugeniusz Słucki oraz Belg Georges Hostelet. Tektologia Bogdanowa to

nauka o strukturze przedmiotów złożonych, o ich organizacji. Można ją nazwać również ogólną nauką organizacji, gdyż zmierza ona do wykrycia, sformułowania i uzasadnienia rad, które by wskazywały, jak należy najskuteczniej kształtować strukturę przedmiotów złożonych dla zapewnienia im trwałości i odporności na czynniki rozprzegające w różnych sytuacjach i fazach rozwoju. (Kotarbiński, 1965, s. 453)

O ujęciu tego terminu przez Słuckiego Kotarbiński (1965, s. 455) pisał następująco: „prakseologia w ujęciu Słuckiego wspiera się na ontologii, czyli ogólnej teorii przedmiotów, sama zaś stanowi bezpośrednią bazę dla ekonomiki rozumianej tak jak ją rozumieją ekonomiści”. Już z tego krótkiego rysu historycznego widać jak różne było jej rozumienie tego pojęcia.

Dla Kotarbińskiego prakseologia stanowiła

naukę o sprawności działania. Jako taka, prakseologia ma za zadanie: zdobywać i uzasadniać wskazania dotyczące tego, co trzeba czynić, co dobrze jest czynić lub co wystarczy czynić w określonych okolicznościach, by jak najsprawniej osiągnąć zamierzone skutki. W krótszych słowach można ująć zadanie prakseologii mówiąc, że poszukuje ona warunków, od których zależy maksymalizacja sprawności. (1965, s. 433)

Obraz jaki wyłania się z tej definicji można uznać za próbę usprawiedliwienia tych, którzy wykorzystują w pracy swoich pracowników w imię sprawnego osiągnięcia zamierzonego celu. O tym, czy faktycznie tak jest, mowa będzie w dalszej części artykułu. W tym miejscu warto jednak wspomnieć, że prakseologia stanowiła element większej całości, jaką jest filozofia praktyczności, czyli etyka w sensie szerszym. W skład tej etyki wchodzi: felicytologia, czyli nauka o życiu szczęśliwym, oraz etyka w sensie węższym – nauka o tym, jak żyć, aby zasłużyć na miano porządnego człowieka. Spoglądając na prakseologię jako na część szerszej całości, słuszne wydaje się postawienie pytania o związki nauki o sprawności

w działaniu z etyką. Zanim przejdę do bliższego przyjrzenia się tej relacji, wracam do krótkiego omówienia prakseologii.

Dookreślając powyższą definicję tej nauki i wskazując zakres zadań jakie stoją przed jej przedstawicielami, oddaję głos samemu Kotarbińskiemu, wedle którego prakseologowie zajmować się mają

systematyzacją pojęć, zagadnień i twierdzeń. Przede wszystkim uprawiają klarownię pojęć używanych w analizie warunków sprawności działań: ujawniają wieloznaczności terminów, uchylają nieporozumienia stąd płynące, konstruuje definicje analityczno-sprawozdawcze i regulujące, zaostrzają znaczenia terminów o sensach rozlewnych, ustalają relację między pojęciami, są na drodze do zbudowania spójnego słownika terminów prakseologicznych. Po drugie – porządkują zagadnienia, tworząc przeglądy różnych możliwych uszczegółowień w obszarze danego problemu [...]. Po trzecie – ulepszają pod względem formalnym poczynione już przez ludzkość spostrzeżenia dotyczące mistrzostwa i w ogóle zalet technicznych działania oraz dotyczące różnych postaci i powodów brakoróbstwa i fuszerki. (Kotarbiński, 1965, s. 334)

W tak określonych zadaniach prakseologa widać rys szkoły lwowsko-warszawskiej, do której zaliczał się Tadeusz Kotarbiński. Jej nadrzędnym celem było precyzyjne określanie pojęć, jakimi się postępuje. W ramach swojej działalności Kotarbiński dokonał precyzyjnego określenia ważnych dla badań prakseologicznych pojęć, takich jak: „czyn prosty”, „sprawca”, „impuls dowolny”, „tworzywo”, „dzieło”. Punkt trzeci wskazuje na aspekt empiryczny prakseologii, której dyrektywy czy wskazówki nie są wynikiem teoretyzowania, ale spostrzeżeń ludzkiej praktyki. Mówiąc o nauce Kotarbińskiego, należy pamiętać, że jej podstawą ideową był realizm praktyczny, czyli

postawa, która zaleca liczenie się z rzeczywistością przy podejmowaniu jakichkolwiek działań. Realistę praktycznego charakteryzują: trzeźwość w poglądzie na świat, branie pod uwagę tego, co aktualnie istnieje, respektowanie warunków i granic możliwości działań oraz trafne ustalanie hierarchii ważności przy formułowaniu dyrektyw działania i w trakcie planowania. (Woleński, 1990, s. 86)

Konstanty Piłajko (1976) wskazuje na trzy ważne działy prakseologii, którym sporo miejsca w swoich rozważaniach poświęcił Kotarbiński. Są to: typologia błędów praktycznych, słownik porównawczych ocen praktycznych oraz określenie, które z działań jest najbardziej ekonomiczne z różnych punktów widzenia.

W ramach rozważań nad kwestiami związanymi z błędem praktycznym, Kotarbiński uważa, że należy o nim mówić ze względu na cel. Tak określony błąd definiuje następująco: „błąd praktyczny ze względu na dany cel (dążenie, potrzebę) jest to zachowanie się nieskuteczne ze względu na ten cel (dążenie i potrzebę)” (Kotarbiński, 1965, s. 340). Do przyczyn powodujących nieosiągnięcie

celu zaliczone zostają: opieszałość, niedobór sił, brak wprawy, automatyzm ruchów złożonych, wadliwe rozeznanie sytuacji. Zwrócenie uwagi na błędy praktyczne miało na celu nie tyle wskazywanie błędów w wykonywanej pracy, ale przede wszystkim służyło ich eliminacji. Tylko wtedy, gdy jesteśmy w stanie określić źródło niedoskonałości możemy zastosować środki zaradcze. Przez oceny praktyczne rozumiał Kotarbiński (1965) takie oceny, które nie wyrażają ani uczuć, ani wzruszeń, tylko mówią o przydatności lub nieprzydatności danego sposobu działania lub czynnika biorącego udział w działaniu. Filozof wprowadza trójczłonowy podział działań na: skuteczne, nieskuteczne i przeciwnskuteczne. I tak działanie skuteczne to takie, które prowadzi do zamierzonych celów, nieskuteczne – nie zbliża do osiągnięcia danego celu ani też nie przeszkadza w jego realizacji, a przeciwnskuteczne – utrudnia osiągnięcie zamierzonego celu. Do ocen, za pomocą których możemy określać skuteczność danego działania, można zaliczyć m.in. dokładność, ścisłość, operatywność, wytrwałość. Ostatnim obszarem, któremu Kotarbiński poświęcił wiele miejsca jest – dotycząca kwestii oszczędności i wydajności – ekonomiczność. W prakseologii

ujęcie ekonomiczności różni się od ekonomicznego tym, że pierwsze interesuje się wszelkimi sposobami zmniejszonego zużycia zasobów dla osiągnięcia danego rezultatu (oszczędności) lub zwiększenia rezultatów (wydajność), podczas gdy ekonomiści rozważają oszczędność i wydajność tylko o tyle, o ile dają się one wyrazić pieniężnie. (Woleński, 1990, s. 103)

Warto w tym miejscu wspomnieć o tym, jak definiowana przez Kotarbińskiego była ekonomia i jaka była jej relacja względem prakseologii. W *Traktacie o dobrej robocie* czytamy:

przez ekonomię będę rozumiał naukę o racjonalnym współgospodarowaniu, a przez prakseologię naukę o działaniu racjonalnym [...] z samych już semantycznych ustaleń wynika, iż prakseologia jest w swych zamierzeniach dyscypliną ogólniejszą, ekonomia – dyscypliną bardziej szczegółową, skoro pierwsza poszukuje warunków racjonalności działania w ogóle, a druga – warunków racjonalności gospodarowania będącego wszak poszczególnym rodzajem działalności. (Kotarbiński, 1965, s. 380)

W rozdziale poświęconym ekonomizacji zadań Kotarbiński wyróżnił kilkanaście zaleceń służących ekonomizacji w rozumieniu prakseologicznym. Zaleca m.in. minimalizację interwencji, czyli „jak najmniej wtrącać się w tok zdarzeń, osiągać swoje przy możliwym minimum wtrącania się, a w optymalnym przypadku po prostu bez interwencji własnej” (Kotarbiński, 1965, s. 146), czy inwigilację czystą, w ramach której zmierzamy ku temu, by pilnować samoczynnego procesu, zamiast uczestniczyć w nim swymi naciskami.

Tak w ogólnym zarysie wygląda prakseologia w ujęciu Kotarbińskiego. Na uwagę zasługują w niej: ogólny charakter dyrektyw i zaleceń mówiących o tym, jak sprawnie postępować; wprowadzenie ocen nieposiadających zabarwienia moralnego i odnoszących się do wykonanego działania, a także dążenie do precyzyjnego posługiwania się słownikiem prakseologicznym. Taką teorię bez dodatku etyki nazwałbym „sztuczną”, ponieważ brak w niej elementu ludzkiego. Jeśli zastosować ją w codziennej pracy, to koszty osiągniętych celów spadają na barki ludzi, którzy nie stoją w centrum zainteresowań tej nauki. Zasadne wydaje się w tym miejscu powrót do pytania, jakie pojawiło się wcześniej. Mianowicie do zagadnienia relacji prakseologii i etyki u Tadeusza Kotarbińskiego. Zanim zostanie podjęta próba udzielenia odpowiedzi na to pytanie, autor przedstawi kilka uwag na temat etyki niezależnej Tadeusza Kotarbińskiego.

Etyka niezależna Tadeusza Kotarbińskiego

Obok felicytologii i prakseologii etyka w węższym znaczeniu stanowiła fundament filozofii praktyczności Tadeusza Kotarbińskiego. Felicytologia, jak już była mowa wcześniej, podejmuje namysł nad tym, jak żyć szczęśliwie, prakseologia dotyczy skutecznego działania, natomiast etyka właściwa „interesuje się tym, jak trzeba żyć, by być porządnym człowiekiem, by żyć zacie, a nie żyć w stanie hańby” (Kotarbiński, 1987, s. 153). Etyka ta była w ujęciu polskiego logika etyką niezależną nie tylko od religii, ale także światopoglądu. Jej potrzebę argumentował następująco:

w środowiskach tradycjonalistycznych, religijnych istnieje wypracowana przez wieki świadomość etyczna i ona w znacznej mierze wyznacza postępowanie ludzi tak usposobionych. Inaczej rzecz się ma jednak w sferze wyznawców światopoglądu bezreligijnego, a przeciw socjalizm naukowy, prąd dzisiaj przewodni, wyraziciel nieodwracalnego bodaj kierunku myśli badawczej i konstrukcyjnej, związany jest zasadniczo z naukowym poglądem na świat, w którym to poglądzie nie ma miejsca ani na Opatrzność, ani na życie przyszłe. Świadomość socjalistyczną rozwijają tedy i wedle niej usiłują kształtować stosunki społeczne ludzie potrzebujący etyki niezależnej. Tymczasem brak takiej etyki, i boleśnie dają się odczuć skutki tego braku w wychowaniu masowym. (Kotarbiński, 1987, s. 140)

W swojej propozycji etyki niezależnej Kotarbiński wyróżnia pięć skrajnych przeciwieństw ocen etycznych, które charakteryzują ludzkie postawy. Są to: odwaga – tchórzostwo, dobroć – złośliwość, prawość – nieuczciwość, siła charakteru – brak charakteru, dynamizm – marazm. Na podstawie powyższych sprzeczności filozof tworzy ideał człowieka postępującego etycznie – opiekuna spolegliwego, którego charakteryzują: odwaga, dobroć, prawość, siła charakteru oraz dynamizm. Zdaniem pedagoga

istotne etycznie zachowanie się jest właściwe postawie społecznego opiekuna, czyli człowieka, na którym można polegać w trudnych okolicznościach; człowieka, który okaże dobre serce i nie porzuci posterunku, na którym sprawuje obronę, ani ze strachu, nie ulegając podszeptowi przekupstwa, ani zwiedziony powabem pokusy. (Kotarbiński, 1987, s. 194)

Postawa opiekuna społecznego polega nie tylko na ochronie przed cierpieniem konkretnego człowieka, ale także na ochronie ludzi przed wszelkim nieszczęściem. Ideał opiekuna społecznego był wzorcem w etyce niezależnej Kotarbińskiego. Był on jednak świadom tego, że scharakteryzowanie takiej postawy nie może polegać na prostym określeniu, czy dane postępowanie jest haniebne, czy też zacne. Zachowanie opiekuna społecznego było dla niego swego rodzaju busolą pozwalającą dokonywać oceny etycznej. Jak pisał, „zagadnienia etyczne, odznaczają się z natury rzeczy pewną plastycznością. Nie znoszą one rozwiązań i oderwanych, i szczegółowych zarazem” (Kotarbiński, 1970, s. 219). Filozof nie utożsamiał kryterium wyboru słusznej drogi z hasłem utylitarystów, dla których takim kryterium był wybór większej przyjemności. Wskazywał na dwie różnice:

przede wszystkim dyrektywa społecznego opiekunstwa, jako pozew głosu sumienia, dotyczy wyłącznie stosunku podmiotu działającego do innych [...]. Po drugie, ocena etyczna w naszej interpretacji nie interesuje się zasadniczo czyimikolwiek przyjemnościami, idzie jej tylko o cudze aktualne lub możliwe cierpienie. (Kotarbiński, 1987, s. 120)

Prakseologia a etyka niezależna Tadeusza Kotarbińskiego

Lektura prac Tadeusza Kotarbińskiego nie daje jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, w jakich relacjach do siebie pozostawały prakseologia i etyka niezależna. Nie ulega wątpliwości, że w wielokrotnie wskazywał on na oddzielne obszary badań obu dziedzin. Czy upoważnia to współczesnego czytelnika do tezy jakoby zalecał on postępowanie zgodne z zasadami prakseologicznymi bez dyrektyw etycznych? Wydaje się, że nie. Wprowadzenie przez pedagoga trójpodziału na etykę niezależną, prakseologię i felicytologię oraz analityczna praca w obrębie tych dziedzin stanowiły podstawę do pełniejszego zrozumienia każdej z nich. Podejmując namysł na tą relacją,

warto też zwrócić uwagę na aparat pojęciowy, mianowicie na to, czy są pojęcia etyczne, których definicje odwołują się do terminów prakseologicznych, albo odwrotnie. Na przykład pojęcie odpowiedzialności moralnej – odwołuje się do pojęcia sprawstwa, bo niewątpliwie odpowiedzialnego moralnie za coś uważa się tego i tylko tego, kto jest sprawcą tego czegoś. Sprawstwo jest pojęciem prakseologicznym. (Konwersatorium Zakładu Prakseologii i Naukoznawstwa, 1990, s. 223)

Oprócz wzajemnego przenikania się terminów etycznych i prakseologicznych, to, co łączy obie dziedziny, to dążenie do zwalczania cierpienia. Etycznie pozytywne są działania, które zwalczają cierpienie, lecz by mowa mogła być o takich działaniach, muszą być skuteczne, i w tym momencie wkraczamy na pole prakseologii. Same jej dyrektywy nie mogą przyczynić się do czynienia dobra:

nie wystarczy być jednak skutecznym, żeby zasługiwać na miano dobrego etycznie, trzeba, żeby cele były etyczne, tzn. żeby się przyczyniały w sposób istotny do zminimalizowania cierpienia ludzkich itp., niezależnie od tego komu się dobrze czyni, tzn. zmniejsza cierpienia. (Konwersatorium Zakładu Prakseologii i Naukoznawstwa, 1990, s. 215)

Wydaje się, że realizowanie zaleceń dotyczących sprawnego działania bez namysłu etycznego prowadzić może do pomnażania cierpienia. Taka prakseologia, jak pisze ks. Jan Choroszczy, nie była preferowana przez samego Kotarbińskiego. Zdaniem duchownego

nie głosi on: szukajcie sukcesu za wszelką cenę, używając wszystkich możliwych środków. Ten wulgarny pragmatyzm jest mu obcy, choćby z tego tylko powodu, że pomieszenie środków do niczego nie prowadzi; sukces jest zapewniony, i to we wszystkich dziedzinach, jedynie wtedy, gdy cele i środki zostały wystarczająco przemyślane. (1997, s. 219)

Podsumowanie

Pora, aby udzielić odpowiedzi na postawione w tytule pytanie, *czy prakseologia Kotarbińskiego ma wartość dla współczesnego biznesu?* Po pierwsze, jako teoria sprawnego działania może okazać się przydatna w organizowaniu efektywnej pracy pracowników. Oczywiście nie można zaleceń na temat skutecznego działania zawartych w dziełach twórcy etyki niezależnej bezrefleksyjnie wdrażać. Otwarte pozostają pytania, które z opisanych zaleceń mają wartość ponadczasową, a które nie są współcześnie przydatne, i w końcu, w których brak jest prakseologii w wydaniu Kotarbińskiego. Nie jest to jednak zarzut, który dyskredytuje teorię polskiego filozofa. Na wyniki ludzkiej pracy twórczej wpływ mają czasy, w których się żyje i nie inaczej jest w przypadku autora *Traktatu o dobrej robocie*. Po drugie, wydaje się, że nie można wdrażać zasad prakseologii w całkowitej izolacji od etyki. Kotarbiński nigdy nie ujął tego dobitnie ze względu na to, że postępowanie etyczne niejednokrotnie stoi w sprzeczności z dyrektywami sprawnego działania. Mimo to, patrząc, jak wiele uwagi poświęcił zagadnieniom filozofii moralnej i prakseologii w swojej działalności naukowej, trudno w codziennej praktyce dążyć do ich łączenia. Jak już wspomniano, stosowanie w biznesie jedynie zasad prakseologii może służyć jako argument na rzecz ludzkiego wyzysku w imię osiągnięcia celów firmy.

Bibliografia

- Bauman, Z. (2000). *Globalizacja. I co z tego dla ludzi wynika*. Warszawa: PIW.
- Castells, M. (2000). *The rise of the network society*. Malden: Blackwell.
- Choroszy, J. F. (1997). *Poglądy etyczne Tadeusza Kotarbińskiego. Studium historyczno-analityczne*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Konwersatorium Zakładu Prakseologii i Naukoznawstwa. (1990). *Prakseologia*, 1-2(106-107), 213-238.
- Kotarbiński, T. (1965). *Traktat o dobrej robocie*. Warszawa: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Kotarbiński, T. (1970). *Studia z zakresu filozofii, etyki i nauk społecznych*. Warszawa: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Kotarbiński, T. (1987). *Pisma etyczne*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Piłejko, K. (1976). *Prakseologia – nauka o sprawnym działaniu*. Warszawa: PWN.
- Starosta, P. (2001). Społeczne skutki globalizacji. W: J. Klich (red.), *Globalizacja* (s. 41-64). Kraków: Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.
- Wnuk-Lipiński, E. (2004). *Świat międzyepoki. Globalizacja, demokracja, państwo narodowe*. Kraków: Znak.
- Woleński, J. (1990). *Kotarbiński*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Ziewiec, G. (2012). *Trzy fale globalizacji: rozwój, nadzieje i rozczarowania*. Warszawa: ASPRA – JR.

Konińskie Studia Społeczno-Ekonomiczne

Wydział Społeczno-Ekonomiczny Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Koninie
KSSE 2(3). 2016. 229–241
<http://ksse.pwsz.konin.edu.pl>

Etyczny wymiar usług infobrokerskich w gospodarce opartej na wiedzy

Anna Waligórska-Kotfas

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
anna.kotfas@konin.edu.pl

Ethical perspective on information broker services in knowledge-based economy

Implied by the ICT revolution, the transformation of the modern economy paradigm towards the knowledge-based economy has led to the creation and expansion of new products and services. Simultaneously, the socio-economical shift interdependent on information processing and knowledge diffusion results in ethical dilemmas. Ethical issues corresponding to the knowledge-based economy are discussed, together with information ethics, from both the macro and micro perspectives. Information brokers services as professional information services are described and exemplified, and their determinants from the ethical perspective are analyzed.

Keywords: knowledge-based economy; information broker services; information ethics

Wstęp

Obserwowana od lat osiemdziesiątych XX wieku rewolucja w technologiach informacyjnych i komunikacyjnych (ICT) implikuje cyfrowe zdobywanie, gromadzenie i przetwarzanie informacji oraz tworzenie na tej podstawie wiedzy. Z kolei multimodalna dyfuzja wygenerowanej wiedzy indukuje społeczne, kulturowe, technologiczne i ekonomiczne transformacje prowadzące do tworzenia się społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy. Nowe otoczenie

społeczno-gospodarcze bazuje na informacjonizmie, w którym integracja wszechobecności, sieciowości, elastyczności i systemowości technologii działających na informację możliwa jest dzięki digitalizacji, transmisji szerokopasmowej i skokowemu wzrostowi mocy obliczeniowej komputerów, natomiast kluczowym generatorem wydajności staje się samonapędzająca interakcja między zakorzenionymi w wiedzy źródłami techniki a zastosowaniem techniki do udoskonalania procesu wytwarzania wiedzy i przetwarzania informacji (Castells, 2013).

Rewaluacja paradygmatu klasycznej gospodarki przemysłowej w kierunku gospodarki opartej na wiedzy spoczywa dwóch przesłankach. Przede wszystkim wiedza staje się towarem rynkowym, do którego produkcji i wymiany mają zastosowanie zasady ekonomiczne. Wprawdzie wiedza nie ma postaci fizycznej, a jej wykorzystanie nie zmniejsza ogólnego zasobu, jednak jest użytkowana w procesach produkcji i może stać się przestarzała, a nawet bezwartościowa. Dodatkowo, szybki i globalny dostęp do informacji, a tym samym transfer wiedzy za pośrednictwem ICT, implikuje zmiany w procesach kreowania innowacji, których fundamentem jest koncepcja rekombinacji istniejącej wiedzy w celu zwiększenia możliwości kreowania novum (Arvanitidis, Petrakos, 2011; Castells, 2013). Jednocześnie społeczno-ekonomiczne transformacje związane z generowaniem, przetwarzaniem i wykorzystaniem wiedzy bazującej na informacji prowadzą do reorientacji zarówno na poziomie mikroekonomicznym, jak i stratyfikacji społecznej w skali makro i tym samym indukują refleksje natury etycznej.

Bazując na zarysowanych powyżej warunkach społeczno-gospodarczych, w pierwszej części artykułu nakreślono zagadnienia etyczne korelatywne z gospodarką opartą na wiedzy, a następnie przeanalizowano kluczowe kwestie etyki informacji na poziomie mikro i makro. Celem drugiej części publikacji jest deskrypcja usług infobrokerskich wpisujących się we współczesne profesjonalne usługi informacyjne oraz analiza ich podmiotowych, przedmiotowych determinant w perspektywie etycznej. Artykuł oparty jest na literaturze przedmiotu oraz raportach i badaniach prowadzone przez międzynarodowe instytucje życia społecznego, takie jak The Association of Independent Information Professionals, International Centre for Information Ethics, Instytut Banku Światowego oraz Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju.

Paradygmat gospodarki opartej na wiedzy w kontekście dylematów etycznych

Paradygmat informacjonizmu definiuje gospodarkę opartą na wiedzy jako gospodarkę „w której wiedza (jawna i ukryta) jest tworzona, przyswajana, przekazywana i wykorzystywana bardziej efektywnie przez przedsiębiorstwa, organizacje, osoby fizyczne i społeczności, sprzyjając szybkiemu rozwojowi gospodarki i społeczeństwa” (Dahlman, Andersson, 2000, s. 13).

Konwersja logiki organizacyjnej w warunkach gospodarki opartej na wiedzy obejmuje następujące atrybuty: decentralizację i zmniejszenie zależności hierarchicznych na rzecz dynamicznej i autonomicznej struktury wertykalnej; interakcję, współzależność i współpracę w wirtualnym środowisku sieciowym; reorientację inwestycji finansowych z zasobów rzeczowych na zasoby niematerialne; kapitał intelektualny i zarządzanie wiedzą, również w wymiarze interakcji wiedzy jawnej i wiedzy ukrytej; tworzenie i inwestycje w system zarządzania informacją (Castells, 2013; Mikuła, Pietruszka-Ortyl, Potocki, 2007). Jednocześnie w gospodarce opartej na wiedzy ewoluują stosunki pracy. Etatyżacja jest wypierana przez elastyczne i indywidualizowane formy zatrudnienia, takie jak: praca w niepełnym wymiarze (*job-splitting, job-sharing*); praca zdalna (*teleworking*), również domowa (*home-based teleworking*) i mobilna (*nomadic teleworking*); podwykonawstwo oraz outsourcing. Usieciwienie i elastyczność gospodarki opartej na wiedzy indukują również samozatrudnienie i mieszane formy zatrudnienia (Castells, 2013; Zalega, 2004).

W realiach gospodarki opartej na wiedzy, uzależnionej od informacji i wiedzy, ich pozyskiwania, przetwarzania oraz wykorzystywania za pośrednictwem ICT i technologii sieciowych, zasoby ludzkie i ich kompetencje są ważniejsze niż kiedykolwiek. Castells (2003, s. 106-107) stwierdził, że „e-gospodarka nie może istnieć bez pracowników, którzy potrafią się poruszać – zarówno od strony technicznej, jak i merytorycznej – po tym morzu informacji, porządkując, wartościując i przekształcając je w określoną wiedzę potrzebną do realizacji konkretnych zadań i celów”. Samoprogramująca się, kreatywna, elastyczna, zdolna do uczenia się siła robocza będzie zastępować pracowników generycznych, bez żadnych szczególnych umiejętności czy kwalifikacji. Tym samym swoistego znaczenia nabiera cyfrowa mądrość (*digital wisdom*), na którą składają się: przekraczanie wrodzonych możliwości i sił poznawczych przy użyciu narzędzi cyfrowych oraz umiejętność dobierania i stosowania zdobyczy technologicznych do samodoskonalenia (Prensky, 2009), a w dobie rozrastających się zasobów danych zdolność selekcjonowania materiału i wyciągania wniosków staje się umiejętnością strategiczną.

Stopień przyswojenia kompetencji cyfrowych i umiejętność implementacji cyfrowej mądrości znajdują swoje bezpośrednie przełożenie w transformacji systemu stratyfikacji społecznej, w którym wyróżnić można następujące klasy społeczne:

- proletariat – ludzie niepotrafiący korzystać z ICT;
- digitariat – osoby używające ICT w sposób bezrefleksyjny, doraźny, bierny;
- kognitariat – osoby wykorzystujące ICT do przetwarzania danych i posiadające umiejętność dokonywania agregacji i selekcji (Materska, 2007; Papińska-Kacperek, 2008; Sienkiewicz, Nowak, 2008).

Etyczny wymiar zachodzących obecnie przekształceń społeczno-ekonomicznych ilustrują badania przeprowadzone przez Kietlińskiego (2009). Ich celem było określenie atrybutów gospodarki opartej na wiedzy i ich analiza SWOT w perspektywie etycznej. Wyniki uzyskane na podstawie autorskiego kwestionariusza ankiety i wywiadu bezpośredniego poddano eksploracji statystycznej, korelacyjnej i czynnikowej, w wyniku której pozytywnie zweryfikowano następującą hipotezę: wprawdzie gospodarka oparta na wiedzy niesie ze sobą zarówno korzyści, jak i zagrożenia, to w perspektywie etycznej zalety przewyższają wady (Kietliński, 2009). Przegląd atrybutów gospodarki opartej na wiedzy z punktu widzenia analizy SWOT w perspektywie etycznej zawarto w tabeli 1.

Tabela 1

Analiza SWOT atrybutów gospodarki opartej na wiedzy w wymiarze etycznym (na podstawie: Kietliński, 2009)

Gospodarka oparta na wiedzy	Deskrypcja
Silne strony	<ul style="list-style-type: none"> ● Zwiększa możliwości indywidualnego rozwoju oraz ujawnienia i pełniejszego wykorzystania uzdolnień i zainteresowań poszczególnych ludzi. ● Kreuje bardziej światłe i rozumne społeczeństwo. ● Dynamizuje wzrost gospodarczy i cywilizacyjny, co przynosi pozytywne konsekwencje moralne w postaci zmniejszenia niedostatku, nędzy i patologii. ● Oznacza wzrost innowacyjności gospodarki i tym samym liczby nowych produktów, również niematerialnych, służących rozwojowi duchowemu człowieka. ● Upowszechnienie wiedzy pozwala na lepsze zrozumienie dorobku cywilizacji i pełniejsze jej wykorzystanie, co wpływa na jakość życia, rozumność i postawy etyczne.
Słabe strony	<ul style="list-style-type: none"> ● Wymaga znacznych nakładów na oświatę, naukę, B+R i związaną z nimi infrastrukturę, co może być trudne do sfinansowania w biedniejszych społeczeństwach i mieć miejsce kosztem zaspokajania innych ważnych potrzeb. ● Jest atrakcyjna dla tej części społeczeństwa, która ma większy potencjał intelektualny i kreatywny. Nie uwzględnia osób o mniejszych w tym zakresie możliwościach i zdolnościach. ● Może wzmacniać istniejące społeczne podziały na białe kołnierzyki (<i>white collars</i>) i czerwone karki (<i>red necks</i>).
Szanse	<ul style="list-style-type: none"> ● Odbiera elektorat populistycznym, demagogicznym politykom, co w pewnym stopniu może chronić społeczeństwo przed dyktaturą i zniewoleniem. ● Ogólny wzrost poziomu wiedzy, szerszy dostęp do informacji i wzrost społecznej wrażliwości pozwalają na skuteczniejsze przeciwstawianie się różnym patologiom, wcześniej tolerowanym bądź uważanym za niemożliwe do zwalczania (mobbing, nepotyzm, korupcja). ● Daje szanse przyspieszonego nadrobienia cywilizacyjnych zapóźnień krajów i regionów.

Zagrożenia	<ul style="list-style-type: none">• Może implikować powstanie nowych biegunów bogactwa i nędzy.• Może determinować dychotomiczny podział społeczeństwa na beneficjentów i przegranych.• Może bezwiednie kreować pychę i arogancję beneficjentów, lekceważenie i pogardę wobec ludzi gorzej wykształconych, mniej zaradnych i zagubionych w nowych realiach.• Może prowadzić do ujemnego bilansu miejsc pracy.
------------	--

Swoje studium Kietliński dobitnie reasumuje, stwierdzając:

Człowiek jest podmiotem gospodarowania, jak też przyczyną i celem wszelkiej działalności twórczej. Twierdzenie o jego naczelnej roli w procesach ekonomii wymaga uznania wolności, godności i określonego porządku moralnego za czynniki konstytuujące ład etyczny, procesu produkcji, wymiany, podziału i upowszechnia wszelkich dóbr, w tym także wytworów gospodarki opartej na wiedzy, które tym samym zawsze powinny służyć autentycznemu dobru. (2009, s. 268)

Etyka informacji w ujęciu mikro i makro

Epistemologicznie podwaliną wiedzy są dane i wygenerowana na ich podstawie informacja. Stąd w gospodarce opartej na wiedzy priorytetowego znaczenia nabierają standardy etyczne zapewniające właściwe generowanie, przetwarzanie i wykorzystanie informacji.

Pod koniec XX wieku etyka informacji ewoluowała od kwestii tradycyjnie utożsamianych z działalnością biblioteczną do problemów z zakresu bioinformatyki, cybernetyki, mediów, cyberprzestrzeni, biznesu informatycznego. Punktem wspólnym takiego interdyscyplinarnego dyskursu jest współczesna troska o swobodny dostęp do informacji, wolność słowa i przestrzeganie zasad demokracji przy jednoczesnym zachowaniu prawa do prywatności i praw autorskich, a także bezpieczeństwa, poufności i rzetelności usług.

Analiza wielowątkowości podejść do problematyki etyki informacji doprowadziła do próby sformułowania ujednoczonego modelu makroetycznego. Jego punktem wyjścia jest informacja rozpatrywana na poziomie mikro jako:

- zasób – problemy natury etycznej rozpatrywane są w perspektywie źródeł informacji bez względu na ich fizyczną postać i wynikają z potrójnego A: osiągalność (*availability*), dostępność (*accessibility*), precyzyjność (*accuracy*);
- produkt – kwestie odpowiedzialności za generowaną informację i jej wpływu na innych ludzi (reklama, propaganda, paszkwil, manipulacja);
- cel – wpływ realizowanych działań na środowisko informacyjne, zagadnienia bezpieczeństwa informacji, wandalizmu informacji (zarówno tradycyjnego – palenie książek, jak i cyfrowego – rozpowszechnianie wirusów), ochrony własności intelektualnej, swobodnego dostępu do zasobów, wolności słowa, cenzury (Floridi, 2006).

Scalenie i odniesienie aspektów mikro etyki informacji do całego cyklu informacyjnego, implikuje konstrukcję modelu makroetycznego, w którym etyka informacji traktowana jest jako etyka środowiska. Innymi słowy, zanurzony w informacji człowiek żyje dzięki informacji i oddziałuje na infosferę, a etyka informacji bada wpływ wzajemnych związków człowieka i infosfery oraz ustala co jest moralnie dobre i złe. W tak wyartykułowanym kontekście e-środowiska Floridi (2003) przedstawia założenia *homo poieticus*, podmiotu etycznego stojącego na straży praw moralnych, według których największym etycznym wyzwaniem dla infosfery jest entropia, rozumiana jako destrukcja infosfery, jej skażenie, zanieczyszczenie lub uszczuplenie. Jednocześnie *homo poieticus* jest demiurgiem kreującym infosferę, kształtującym jej rozwój oraz udoskonalamującym jej naturę w zgodzie z zasadami etycznymi.

Wśród obszarów badawczych etyki informacji wyróżnia się trzy obszary korelatywne z trzema domenami, a mianowicie produkcją informacji, opracowaniem i klasyfikowaniem informacji oraz dostępem i rozpowszechnianiem informacji. Łatwość powielania informacji w dobie wszechobecnej digitalizacji implikuje dylematy etyczne związane z szukaniem równowagi między koncepcją ochrony prawno-autorskiej dzieła a koncepcją powszechnego dostępu do informacji i jej rekombinacji. Dodatkowym wymiarem jest zapewnienie ochrony danych osobowych w obliczu masowego udostępniania informacji przez użytkowników w sieciach społecznościowych. Etyczne kwestie dotyczące klasyfikowania informacji są sprzężone z kontrolą informacji i cenzurą. Dotyczy to w równym stopniu tradycyjnych systemów klasyfikacyjnych, jak i wyszukiwarek internetowych, których działanie, intencjonalne lub nieintencjonalne, może wpływać na dobór wyników wyszukiwania. Trzecim aspektem etyki informacji są wątpliwości związane z dostępem do informacji. Informacja jako produkt ma wartość ekonomiczną, która powinna podlegać ochronie. Dylematem etycznym w wymiarze jednostkowym jest punkt sporny dotyczący powszechnego i darmowego dostępu do informacji: czy każdy powinien mieć dostęp do dowolnej informacji bez ponoszenia opłat. W wymiarze grup zawodowych zajmujących się informacją w sposób profesjonalny trzeba podnieść problem poufności, tajemnicy informacji, dostępu do informacji strategicznej i jej nieuprawnionego ujawniania. W wymiarze społecznym należy poruszyć tu kwestię wykluczenia informacyjnego w obliczu uznawania prawa do komunikacji w cyfrowym środowisku informacyjnym za podstawowe prawo współczesnego człowieka (*The field*, 2015).

Uogólniając przedstawione powyżej rozważania można stwierdzić, że współcześnie etyka informacji koncentruje się na aspektach komunikowania się za pośrednictwem ICT i stanowi próbę dostosowania ogólnych reguł moralnych do specyficznych warunków stworzonych przez multimodalne środowisko cyfrowe.

Deskrypcja i egzemplifikacja usług infobrokerskich

Ekspansja gospodarki opartej na wiedzy implikuje zapotrzebowanie na wiarygodną i zweryfikowaną informację, co przy jednoczesnym wykładniczym wzroście ilości dostępnych danych, materiałów i źródeł informacyjnych pociąga za sobą konieczność korzystania z profesjonalnych usług informacyjnych. Takimi usługami są usługi infobrokerskie definiowane jako komercyjnie świadczona mediacja między zasobami informacyjnymi a usługobiorcami zaspokajająca potrzeby informacyjne konsumentów (*Krajowy standard...*, 2013).

W teorii i praktyce świadczenia usług infobrokerskich wyróżnia się ich trzy rodzaje: wyszukiwanie i pozyskiwanie informacji na zlecenie (*research*), tworzenie raportów i analiz (*reports*), budowa teleadresowych lub mailingowych baz danych (*databases*) (Hrabiec-Hojda, 2013). Dodatkowo, przedsiębiorstwa infobrokerskie często świadczą usługi związane z szeroko rozumianą informacją, takie jak: zarządzanie informacją; bezpieczeństwo i ochrona danych; hosting i prowadzenie witryn internetowych; *copywriting*; badania rynkowe; usługi szkoleniowe w zakresie umiejętności informacyjnych. Oferta usług infobrokerskich kierowana jest do całego spektrum podmiotów: przedsiębiorstw segmentu MŚP, dużych przedsiębiorstw i korporacji międzynarodowych, urzędów centralnych i terenowych administracji państwowej, jednostek samorządu terytorialnego, instytucji finansowych, instytucji zdrowia publicznego, uczelni i organizacji naukowych, środków masowego przekazu, partii politycznych, osób indywidualnych.

Podstawowymi atutami brokera informacji, oprócz wiedzy o tym, gdzie lokalizować i jak dotrzeć do źródeł informacji, są także: trafność i pełność ich doboru; umiejętność selekcji i oceny jakości źródeł; zdolność analizy informacji; kompetentne i rzetelne opracowanie informacji w sposób czytelny i przejrzysty dla zleceniodawcy (Białos, Cisek, Januszko-Szakiel, 2015). Priorytetowego znaczenia nabiera profesjonalizm i biegłość w zakresie akredytacji informacji, zwłaszcza w odniesieniu do zasobów i źródeł internetowych, ponieważ akredytując informację, infobroker ponosi odpowiedzialność za jej autentyczność i relewantność. Wyeksponować należy również inne wyróżniki swoiste dla wykonywania zawodu infobrokera, takie jak: interdyscyplinarna wiedza (Kowalska, 2015); intuicja informacyjna (Hrabiec-Hojda, 2013); cechy osobowościowe, którymi są skrupulatność, systematyczność, zaangażowanie, elastyczność, odporność na stres (Król, 2005); umiejętności interpersonalne; znajomość języków obcych; kompetentne korzystanie z komputera, na które składa się zarówno sprawna obsługa aplikacji biurowych, jak i pogłębione posługiwanie się wyszukiwarkami internetowymi oraz bazami danych, a także biegłość w eksploracji *deep web*. Istotnym walorem może być również predyspozycja do kreowania pozytywnego wizerunku, co korzystnie wpływa na budowanie relacji z usługobiorcą.

Informacja wyszukiwana i opracowywana przez przedsiębiorstwa infobrokerskie jest informacją dotyczącą wskazanego przez zleceniodawcę tematu. Ze względu na lawinowy przyrost informacji coraz częściej spotyka się specjalizację usług infobrokerskich dotyczącą jednej branży: biznesu, finansów, prawa, medycyny, farmacji, edukacji, technologii. Egzemplifikację specjalistycznych usług infobrokerskich w poszczególnych obszarach zebrano w tabeli 2.

Tabela 2

Specjalistyczne usługi infobrokerskie (na podstawie: Kowalska, 2015, s. 169)

Sektor	Egzemplifikacja usług
Przemysł Biznes	<ul style="list-style-type: none"> ● Określanie i definiowanie potrzeb informacyjnych przedsiębiorców w zakresie produktów, partnerów biznesowych czy konkurentów. ● Usługi w zakresie analizowania informacji.
Bankowość Finanse	<ul style="list-style-type: none"> ● Przygotowywanie analiz finansowych. ● Dostarczanie informacji o rynkach, polityce i sytuacji finansowej.
Prawo Sądownictwo	<ul style="list-style-type: none"> ● Wyszukiwanie potrzebnych aktów prawnych. ● Wyszukiwanie informacji dowodowej (osoby, firmy, produkty) ● Monitorowanie zmian w przepisach prawnych.
Medycyna Opieka zdrowotna	<ul style="list-style-type: none"> ● Wyszukiwanie nowości w ofertach firm farmaceutycznych. ● Przygotowywanie analiz i porównanie urządzeń medycznych dostępnych na rynku. ● Przygotowywanie opracowań na temat uwarunkowań prawnych dotyczących działalności w obszarze opieki zdrowotnej. ● Przygotowywanie spisów placówek medycznych.
Sektor rządowy i publiczny	<ul style="list-style-type: none"> ● Przeszukiwanie rejestrów publicznych i dostarczanie informacji o osobach, przedsiębiorstwach i prawach własności. ● Zbieranie informacji na temat rozwiązań legislacyjnych lub organizacyjnych.
Nauka Nowoczesne technologie	<ul style="list-style-type: none"> ● Poszukiwanie informacji patentowej. ● Poszukiwanie najnowszych odkryć z poszczególnych dziedzin nauki. ● Monitoring firm i instytucji prowadzących badania naukowe. ● Pozyskiwanie partnerów do realizacji wspólnych projektów. ● Sporządzanie zestawień tematycznych i bibliografii.

Usługi infobrokerskie mogą być uznane za egzemplifikację współczesnych profesjonalnych usług informacyjnych w gospodarce opartej na wiedzy ze względu na ich determinanty, wśród których za kardynalne uznać należy następujące aspekty:

- kluczowa rola usługodawcy, od którego kwalifikacji, wiedzy, doświadczenia i cech osobowościowych, a także przestrzegania norm etycznych zawodu zależy jakość usługi;

- wysoki stopień zindywidualizowania i niematerialności świadczonych usług;
- wykorzystanie ICT w multimodalnym środowisku sieciowym w procesie świadczenia usługi.

Równolegle usługi infobrokerskie wpisują się w globalny trend związany z syndykacją i agregacją treści, a tym samym zaspokajają potrzeby informacyjne usługobiorców w dobie wykładniczego przyrostu generowanych i przetwarzanych danych i informacji.

Determinanty świadczenia usług infobrokerskich z punktu widzenia etyki

Praktyka świadczenia usług infobrokerskich wymaga etycznego postępowania w procesie świadczenia usług skorelowanych z materią, jaką jest informacja. Innymi słowy, infobroker musi mieć świadomość, że informacja, szczególnie informacja biznesowa, która jest niepotwierdzona, błędna, niepełna czy zmanipulowana prowadzi do złych decyzji strategicznych wpływających na przewagę konkurencyjną lub pozycję finansową usługobiorcy.

W kontekście zagadnień teoretycznych współzależnych z zarysowaną wcześniej koncepcją mikro- i makroetyki informacji, obliuguje to infobrokerów do przestrzegania standardów, na które składają się następujące elementy:

- właściwe i precyzyjne określenie potrzeby informacyjnej usługobiorcy;
- ocena źródeł i zasobów informacyjnych pod kątem ich legalności, jawności, dostępności i relewantności;
- weryfikacja uzyskanej informacji co do stopnia szczegółowości, aktualności, wiarygodności, przystawalności i użyteczności w stosunku do potrzeby informacyjnej usługobiorcy;
- zachowanie staranności i obiektywności przy doborze informacji, co automatycznie wyklucza manipulację i dezinformację;
- dotrzymanie poufności w relacjach z usługobiorcą;
- przestrzeganie prawa oraz dochowanie tajemnicy zawodowej.

Etyczny wymiar usług infobrokerskich został zawarty w *Code of ethical business practice* (2015). Kodeks ten spełnia podstawowe wymogi formalne i treściowe stawiane dokumentom tego typu, wyznaczając zasady postępowania grupy zawodowej w sposób deklaracyjny, a zarazem zwięzły, i tym samym określa następujące punkty odpowiedzialności:

- utrzymanie dobrego imienia zawodu poprzez uczciwość, kompetencje i zachowanie poufności;

- udzielanie usługobiorcom jak najaktualniejszych i najbardziej relewantnych w stosunku do zapytania odpowiedzi, w terminie i za wynagrodzeniem ustalonym uprzednio z usługobiorcą;
- przyjmowanie zleceń wyłącznie zgodnych z prawem i nie działających na szkodę zawodu;
- zachowanie klauzuli poufności;
- szanowanie praw własności intelektualnej; dotrzymanie zasad umów licencyjnych i innych kontraktów;
- informowanie usługobiorców o zobowiązaniach wynikających z praw własności intelektualnej;
- utrzymywanie zawodowych kontaktów z bibliotekami i przestrzeganie zasad dostępu do ich zbiorów;
- ponoszenie odpowiedzialności za stosowanie się do tego kodeksu przez wszystkich pracowników danego przedsiębiorstwa infobrokerskiego.

Nakreślone powyżej założenia i standardy etyczne w praktyce świadczenia usług infobrokerskich powinny łączyć się z koncepcjami etycznego prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach gospodarki opartej na wiedzy. W tym kontekście przedsiębiorstwo infobrokerskie powinno poddać analizie również następujące aspekty:

- sposób funkcjonowania przedsiębiorstwa, w tym: model biznesowy z uwzględnieniem zysku rozumianego zgodnie z założeniami koncepcji biznesu odpowiedzialnego oraz wdrożenie kodeksu etycznego przedsiębiorstwa z uwzględnieniem zasad etycznych zawodu brokera informacji;
- rynek i klienci, w tym: działanie na rzecz powszechnego uświadamiania istoty usług infobrokerskich;
- organizacja i ludzie, w tym: sprecyzowanie zakresu obowiązków pracowników, doskonalenie ich kompetencji zawodowych, kreowanie motywacji, tworzenie warunków do samorozwoju;
- otoczenie, w tym: siedziba przedsiębiorstwa i jej bezpośrednie sąsiedztwo, również w wymiarze ekologicznym, oraz kontakty i współpraca ze społecznością lokalną.

W dobie globalizacji i liberalizacji wydatnego znaczenia w sektorze usług nabrało wyraźne sformułowanie norm i zasad etycznych, które są priorytetowe w odniesieniu do usług profesjonalnych. Tym samym ustanowienie i honorowanie standardów etycznych wykonywania zawodu infobrokera i świadczenia usług infobrokerskich należy uznać za kluczowe i niezmiernie aktualne. Implementacja pryncypiów etycznych nie tylko przyczynia się do ustanowienia właściwych relacji

między usługodawcą a usługobiorcą, lecz również pozytywnie wpływa na wizerunek samych usług infobrokerskich potocznie często kojarzonych z wywiadem gospodarczym, a nawet szpiegostwem gospodarczym.

Zakończenie

Obserwowana obecnie konwersja paradygmatu gospodarki w kierunku gospodarki opartej na wiedzy skutkuje wieloaspektowymi przemianami społeczno-gospodarczymi, które prowadzą do rozważań natury etycznej. Kreowanie wiedzy sprzyja innowacyjności oraz dynamizuje zarówno wzrost gospodarczy, jak i postęp cywilizacyjny. Jednocześnie może warunkować zmiany systemu stratyfikacji społecznej bazujące na technologicznym lub intelektualnym wykluczeniu. Multimodalny, usieciowiony, społecznościowy, swobodny i globalny dostęp do informacji wzmacnia dyfuzję wiedzy, jednak równolegle przyczynia się do generowania chaosu informacyjnego, braku ochrony danych osobowych czy informacji strategicznej.

Paralelnie, wraz wykładniczym wzrostem generowanych danych w gospodarce opartej na wiedzy, nieodzowna staje się zindywidualizowana agregacja treści informacji cyfrowej urzeczywistniana jako profesjonalna usługa świadczona przez specjalistę w tej dziedzinie. Odpowiedzią na tak sformułowaną tendencję w zakresie realizowania potrzeb informacyjnych indywidualnych i instytucjonalnych klientów są usługi infobrokerskie, profesjonalne usługi świadczone komercyjnie na rynku informacyjnym polegające na syndykacji, przetwarzaniu i dystrybucji informacji na określony temat i w ustalonym z usługobiorcą formacie.

Potencjalne i realne szanse i zagrożenia gospodarki opartej na wiedzy w wymiarze etycznym oraz wywiedziona z dyskursu literaturowego konkluzja dotycząca infobrokerów, profesjonalistów posiadających nie tylko wysokie kwalifikacje zawodowe, ale również stosowne atrybuty osobowościowe i moralne oraz będących beneficjentami współczesnego systemu społeczno-ekonomicznego, skłania do refleksji, że infobroker może być uznany za emanację *homo poieticus* Luciano Floridiego. Innymi słowy, usługowa działalność infobrokerska kształtuje infosferę, a infobroker postępując w myśl etycznych przesłanek wykonywanego zawodu, przyczynia się do zmniejszenia entropii e-środowiska, porządkując w pewien sposób zasoby informacyjne zgodnie z potrzebami usługobiorców. Jednocześnie osoby świadczące profesjonalne usługi infobrokerskie powinny mieć świadomość pełnienia misji publicznej. W kontekście etyki informacji powinno przekładać się to na odpowiednią weryfikację źródeł informacji i uzyskanych z nich danych pod kątem relewantności oraz przy zachowaniu obiektywizmu i norm prawnych. Natomiast w wymiarze społecznym infobrokerska działalność publiczna powinna również być ukierunkowana na przeciwdziałanie wykluczeniu cyfrowemu wśród proletariatu oraz rozwijanie kompetencji cyfrowych digitariatu.

Bibliografia

- Arvanitidis, P. A., Petrakos, G. (2011). Defining knowledge-driven economic dynamism in the world economy: A methodological perspective. W: P. Nijkamp, I. Siedschlag (red.), *Innovation, growth and competitiveness: Dynamic regions in the knowledge-based world economy* (s. 15-39). Berlin: Springer-Verlag.
- Białos, I., Cisek, S., Januszko-Szakiel, A. (2015). Wprowadzenie do infobrokeringu. Wybrane aspekty. W: S. Cisek, A. Januszko-Szakiel (red.), *Zawód infobroker. Polski rynek informacji* (s. 13-28). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Castells, M. (2003). *Galaktyka Internetu: refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*. Poznań: Rebis.
- Castells, M. (2013). *Spółeczeństwo sieci*. Warszawa: PWN.
- Code of ethical business practice*. (2014). Pobrane ze strony the Association of Independent Information Professionals: <http://www.aiip.org/About/Code-of-Ethical-Business-Practice>
- Floridi, L. (2006). Information ethics, its nature and scope. *SIGCAS Computers and Society* 36(3), 21-36.
- Floridi, L., Sanders, J. W. (2003). Internet ethics: The constructionist values of homo poieticus. W: R. J. Cavalier (red.), *The impact of the internet on our moral lives* (s. 195-214). New York: State University of New York.
- Hrabiec-Hojda, P. (2013). Specyfika usług infobrokerskich a kompetencje informacyjne infobrokera. *Biblioteka Nostra*, 1(31), 87-95.
- The field*. (2015). Pobrane ze strony International Centre for Information Ethics: <http://icie.zkm.de/research>
- Kietliński, K. (2009). *Moralność gospodarki opartej na wiedzy*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- Kowalska, M. (2015). Infobroker – definicja misji, zadania, kompetencje. W: M. Kowalska, T. Wojewódzki (red.), *Infobrokerstwo. Idee, koncepcje, rozwiązania praktyczne* (s. 161-193). Gdańsk: Ateneum – Szkoła Wyższa w Gdańsku.
- Król, A. (2005). Kapitał intelektualny – rola i odpowiedzialność dyspozytorów wiedzy. *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, 6, 63-75.
- Materska, K. (2007). *Informacja w organizacjach wiedzy*. Warszawa: Wydawnictwo SBP.
- Mikuła, B., Pietruszka-Ortyl, A., Potocki, A. (2007). *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwami w gospodarce opartej na wiedzy*. Warszawa: Difin.
- Krajowy standard kompetencji zawodowych. Broker informacji (researcher) (262204)*. (2013). Warszawa: MPiPS, CRZL.
- Dahlman, C. J., Andersson, Th. (red.). (2000). *Korea and the knowledge-based economy: Making the transition*. Paris: OECD/WBI.
- Papińska-Kacperek, J. (red.). (2008). *Spółeczeństwo informacyjne*. Warszawa: PWN.

- Prensky, M. (2009). Homo sapiens digital: From digital immigrants and digital natives to digital wisdom. *Innovate: Journal of Online Education*, 5(3). Pobrane z: <http://nsuworks.nova.edu/innovate/vol5/iss3/1>
- Sienkiewicz, P., Nowak, J. S. (red.). (2008). *Spółeczeństwo informacyjne. Krok na przód, dwa kroki wstecz*. Katowice: Polskie Towarzystwo Informatyczne.
- Zalega, T. (2004). Rynek pracy w epoce cywilizacji informacyjnej i procesów globalizacji gospodarki światowej. W: T. Zalega (red.), *Gospodarka w okresie globalizacji* (s. 45-54). Łódź: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi.

Kształcenie praktyczne na kierunku logistyka – ważniejsze aspekty zastosowania case study

Robert Rogaczewski

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
r.rogaczewski@gmail.com

Practical teaching in the department of logistics: Major aspects of case study approach

In an era of globalisation and internationalisation of the world economy practical education of college students, who will soon become new employees, is gaining significance. Analysing key problems and developing the ability to solve them are crucial aspects of practical teaching of future logisticians. The aims of this article are to analyse a new teaching paradigm, together with its learning and teaching strategies, and to bring attention to the usefulness of teaching methods oriented toward solving problems in the logistics department. These methods constitute a very important instrument in the process of teaching at the tertiary level, especially in practically-oriented courses such as the ones taught in the State University of Applied Sciences in Konin, Poland. Analysing and solving problems in case studies needs to be treated as a process involving problem formulation, creation of alternative solutions, and selection of core solutions and their implementation.

Keywords: strategies of learning and teaching; logistics; case study; the State University of Applied Sciences in Konin

Wstęp

Rosnące zapotrzebowanie na wykwalifikowanych pracowników, posiadających już znaczną wiedzę praktyczną po ukończeniu studiów, niesie konieczność

dopasowania procesu kształcenia do wymogów rynku oraz powoduje, że niezbędne są zmiany w sposobie kształcenia przyszłych pracowników. Dążenie przedsiębiorstw do optymalizacji kosztów oraz do bycia konkurencyjnym wymaga w dzisiejszym świecie kształcenia osób, których działania przyczynią się do realizacji tych celów. Logistyka nabiera znaczenia i stanowi ważny aspekt w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Istnieje konieczność kształcenia przyszłej kadry, nie tylko pod kątem teoretycznym, ale przede wszystkim pod kątem zorientowanym na analizę problemów i ich rozwiązywania. Czasy, w których wyższe wykształcenie było przesłanką otrzymania godziwej pracy, przechodzą do lamusa. Ważnymi graczami na rynku pracy są zatem osoby, które oprócz wiedzy teoretycznej posiadają praktyczną umiejętność analizy i radzenia sobie z problemami. Dlatego należy dokonać weryfikacji sposobu kształcenia i dążyć do możliwie najszerszego upracticznienia zajęć akademickich. Celem niniejszego artykułu jest zwrócenie uwagi na ważniejsze aspekty kształcenia praktycznego z wykorzystaniem metody „case study” realizowanej w PWSZ w Koninie.

Od nauczania do uczenia się – nowy paradygmat nauczania akademickiego

Przedmiotem niniejszych rozważań jest nowy paradygmat nauczania akademickiego, którego nadrzędnym celem jest zmiana formy nauczania. Dotyczy on rezygnacji z frontalnej formy przekazywania wiedzy (paradygmat nauczania) na zorientowane w kierunku studenta uczenie się (paradygmat uczenia się). Nauczanie frontalne prawie do początku XX wieku było powszechnie stosowaną metodą przekazywania wiedzy w kształceniu uniwersyteckim. Było to wówczas niezbędne z wielu powodów. Zaliczyć należy do nich brak lub też ograniczona ogólnodostępność literatury, niewystarczający dostęp (z przyczyn kosztowych lub też deficytowych) do różnych nośników danych, brak możliwości powielania fragmentów materiałów piśmienniczych, nie wspominając już o ogólnej dostępności do internetu czy telewizji. W dobie globalizacji gospodarki światowej tendencja ta uległa znaczącemu przeobrażeniu. Warto zwrócić uwagę na różnice między wspomnianymi sposobami przekazywania wiedzy.

W tradycyjnym nauczaniu (jak podczas tradycyjnego wykładu) prowadzący jest większością czasu aktywny, rola odbiorców natomiast ogranicza się do pasywnego przysłuchiwania się. Kryje się zatem za tym wyobrażenie, że miejsce ma w tym procesie „przekalkowanie” wiedzy 1:1, a odbiorca stanie się jej posiadaczem. Rezultat jest jednak taki, że osoba nauczająca absorbuje średnio ok. 90-95% czasu zajęć dla siebie, natomiast efekt jest w większości przypadków niezadowolający, ponieważ odbiorcy przekazywanej wiedzy zapominają większość z tego, czego się nauczyli, do tego często są bezradni, gdyż nie potrafią wykorzystać zdobytej wiedzy w realnej sytuacji (Winteler, 2004).

Analizując literaturę przedmiotu, można spotkać wiele sposobów nauczania. Wyróżnić należy zatem tzw. scentralizowane przekazywanie informacji oraz nauczanie zorientowane na odbiorcę, w tym przypadku studenta. Aby nauczający mogli stosować wymiennie omawiane modele nauczania, istnieje konieczność wdrożenia fazy przejściowej (Trigwell, Prosper, 1997; Winteler, 2002).

Jeżeli postrzega się uczenie jako interaktywne i konstruktywne, i ma ono miejsce najlepiej w grupie, wówczas metody nauczania są konieczne. Wspomagają aktywne uczenie się i związane z nimi aktywność, współpracę i entuzjazm wśród uczących się. Wówczas dochodzi się do przeświadczenia, że uczący się aktywnie kształtują istniejącą oraz dotychczas nabytą wiedzę, procesy mentalne i stosują dotychczasowe doświadczenie, aby „pochłonąć” nowe informacje. Kluczem do tego jest zasada aktywnego uczenia się. Strategia nauczania zorientowana w tym przypadku na studenta dotyczy jego zaangażowania w zajęciach. Student przejmuje wiodącą rolę współtworzenia kształtu zajęć i współuczestniczenia w nich, osoba prowadząca natomiast wspiera proces kształcenia. Metoda ta ma szerokie zastosowanie i można ją stosować nie tylko w małych grupach, ale także w większych. Niestety, taki rodzaj prowadzenia zajęć jest niedostatecznie często realizowany na uczelniach wyższych, na których to dominują jeszcze klasyczne formy nauczania, takie jak wykład, które świadczą o jednokierunkowym sposobie przekazywania wiedzy. Nieumyślne konsekwencje tego procesu objawiają się w niekorzystnym nastawieniu wielu studentów do przedmiotu, a co za tym idzie, mogą wystąpić problemy w późniejszym rozwiązywaniu wielu problemów w nauce i pracy.

Istotnym, znajdującym często zastosowanie w kształceniu akademickim, aspektem jest uczenie się w grupach. Decydując się na taką formę, warto w tym miejscu uwzględnić określone zasady, aby takie uczenie się było efektywne. Sukcesem z pewnością nie może być samo utworzenie grup oraz rozdzielanie zadań. Nie ma też gwarancji, że owe zadania zostaną rozwiązane w sposób efektywny, i to w wydzielonych grupach. Często problemem jest nierównomierny rozdział pracy w grupie, a co za tym idzie, większe ryzyko wystąpienia wewnętrznych konfliktów oraz niezadowolenie w związku z obraną strategią. Problemy te występują w szczególności wówczas, kiedy ma miejsce rozdzielanie zadań w grupie, które są mocno zróżnicowane. W szczególnych przypadkach ma miejsce to również wówczas, kiedy powierzone zadania są dość bezproblemowe i brakuje wymaganej interakcji w grupie do ich rozwiązania. Dlatego należy postawić sobie pytanie, jak rozwijać pracę w grupach, aby efektywność uczenia się była wyższa.

W porównaniu z klasyczną, frontalną formą nauczania metoda kształcenia zorientowana na analizę i rozwiązywanie problemu prowadzi do wyższych, indywidualnych osiągnięć, lepszych wyników uczenia się aniżeli w przypadku wykładów, a przede wszystkim lepszej motywacji uczenia się. Wpływ ten dotyczy również

większego wsparcia społecznego, lepszej zdolności pochłaniania wiedzy przez uczących się oraz większej wiary w siebie. Nauka zorientowana na rozwiązywanie problemu jest metodą skierowaną na studenta, w której studium prezentuje się prawdziwą bądź też symulowaną sytuację problemową, której podstawę stanowi teoria i kognitywizm. Celem tej metody jest nauka umiejętnego logicznego myślenia oraz rozwiązywania problemów. Pozyskanie wiedzy nie jest tutaj w centrum uwagi, następuje natomiast pomimo. Metoda ta zatacza kręgi wokół interesujących, sensownych problemów i zagadnień, oraz przyczynia się do aktywnej i relatywnie autonomicznej roli studentów. Studenci dokonują analizy i wyjaśniają kwestie problemowe, co w rezultacie ma na celu rozwiązanie nurtujących zagadnień i problemów. Nauczanie zorientowane na rozwiązywanie problemów, które można określić mianem „case study”, określa rolę osoby wykładającej jako drugoplanowej oraz ułatwia uczenie się studium, którym to towarzyszą poszczególne fazy:

- orientacja na problem: punktem wyjściowym jest zagadnienie lub problem. Postawiony problem powinien być istotny.
- znaczenie problemu: postawiony problem powinien być praktyczny, wymyślony lub rzeczywisty,
- organizacja pracy w grupie: grupy pracują do osiągnięcia ostatecznego rozwiązania problemu i rozwijają dzięki temu zdolności komunikacyjne i do pracy w grupie,
- zakres analizy: członkowie grupy określają zakres nurtującego ich problemu,
- wspieranie niezależnego uczenia się i pracy w grupie: studenci opracowują plan badania, zbierają niezbędne dane, interpretują wyniki i wyciągają wnioski,
- prezentacja wyników: rezultaty przedstawiane są w formie prezentacji, posterów, modeli i wideo,
- analiza i ewaluacja procesu rozwiązywania problemów: cały proces jest jeszcze dyskutowany oraz ma miejsce omawianie wniosków pod kątem przyszłego uczenia się.

Dydaktyczne aspekty pracy z case study

Rosnący nacisk konkurencji, szybka technologiczna przemiana, krótsze cykle życia produktu i związane z tym zmieniające się procesy biznesowe wymagają szybkiej umiejętności dopasowania się siły roboczej. Liczna w tym zakresie literatura ukazuje, że osoby nauczające zbyt dużo czasu poświęcają na przekazanie informacji, a za mało czasu inwestują w umiejętności studium (Bobbitt i in., 2000, s. 16). Zbyt duży nacisk kładziony jest na przekazywanie ilościowych

informacji i technicznych umiejętności, a za mało wspiera się rozwój tzw. *soft skills* (umiejętności miękkich). Aby umożliwić wprowadzenie w życie wspomnianych umiejętności miękkich, muszą zostać również rozwinięte zdolności rozpoznawania problemów, ich definiowania, próby ich rozwiązywania w grupie oraz ponoszenia odpowiedzialności. Studiujący powinni nabyć umiejętność zarządzania, a nie znać tylko ich koncepty.

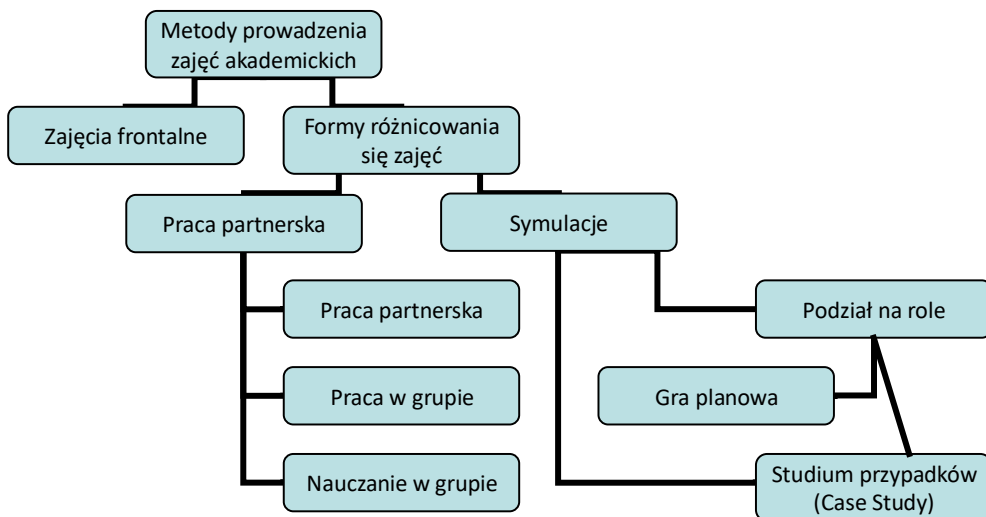
Pierwszym sposobem, aby osiągnąć ten cel, jest tzw. *problem-based learning* (PLB¹) (Wee i in., 2003, s. 150). PLB to metoda, która wykorzystuje problemy, aby zachęcić studiujących do nauczenia się myślenia, przyswajania wiedzy oraz do formułowania i rozwiązywania problemów. W ramach kształcenia w zakresie zarządzania zastosowanie znajduje w pierwszej kolejności studium przypadku (case study) oraz praca z projektami. Metoda case study wykazuje w stosunku do pracy z projektami większe korzyści, a przede wszystkim zachowuje z dydaktycznego punktu widzenia równowagę między nakładem a korzyściami.

Case study stanowi w dzisiejszych czasach podstawowy instrument nauczania w szkołach wyższych, szczególnie o profilach praktycznych oraz w kształceniu w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem. Punktem przewodnim są realne, mniej bądź bardziej złożone sytuacje, w których decydent po rozważeniu wszystkich jemu dostępnych informacji musi ów problem rozwiązać. Case study jest w dużej mierze przeznaczone do tego, aby powiązać teorię z praktyką i przekazać odbiorcom umiejętności w różnych obszarach (Heath, 1998). Studenci podczas rozwiązywania i analizowania studiów przypadków przechodzą przez wszystkie fazy procesu rozwiązywania problemów, począwszy od formułowania problemu, poprzez tworzenie alternatyw i ich oceny, aż do wyboru odpowiednich rozwiązań i ich implementacji. Dzięki temu studenci uzyskują wiedzę nie tylko w zakresie wyciągania i formułowania wniosków. Zdobywają przede wszystkim umiejętności aktywnego słuchania i rozumienia innych sposobów postrzegania, a poza tym studium wzmacnia kompetencje rozwiązywania problemów (Easton, 1992). Dodatkowy efekt kształcenia leży w zastosowaniu materiału obcojęzycznego. W wyniku tego dodatkowo kształci się kompetencje językowe studiujących, a więc aspekt, który w globalizującej się gospodarce przybiera na znaczeniu. Z tego powodu w niniejszym artykule zastosowanie znalazło angielskie określenie „case study”.

Zastosowanie case study nie jest celem samym w sobie, jednak służy do tego, aby wspierać osiągnięcie celów nauczania. Aby studium przypadku mogło znaleźć optymalne zastosowanie w procesie kształcenia, osoba nauczająca powinna uwzględnić je podczas organizowania i planowania zajęć dydaktycznych. Ponadto należy uwzględnić w ramach kształcenia w szkołach wyższych i w kształceniu podyplomowym następujące, dydaktyczne płaszczyzny:

¹ Uczenie się zorientowane na analizę problemów.

- zamiar: określenie celów prowadzenia zajęć, formułowanie celów nauczania, które mogą powinny być osiągnięte poprzez nauczanie,
- tematyka: powody uczenia się, przedmioty nauczania,
- metodyka: podział, organizacja i formy wykonania nauczania i uczenia się,
- wybór mediów: wybór środka nauczania.



Rysunek 1. Podział metod nauczania według form społecznych (na podstawie: Lynn, 1999, s. 17).

Analizując metody nauczania na podstawie aspektów społecznych, trzeba zestawzić – z prowadzonymi frontalnie zajęciami – różne inne formy. Obok pracy partnerskiej w szerszym sensie (praca partnerska, praca w grupie) alternatywne metody w stosunku do frontального sposobu nauczania, case study oferują także symulacje oraz ćwiczenia z podziałem na role, które tworzą złożoną kombinację w formie gry planowej (rys. 1).

Istotne porównanie między case study a zajęciami prowadzonymi frontalnie przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Charakterystyka zajęć prowadzonych frontalnie vs. metoda case study (na podstawie: Lynn, 1999, s. 43)

Frontalna forma prowadzenia zajęć	Metoda case study
Wykład – różnice w hierarchii pomiędzy wykładcą a studentem.	Dyskusje – wykładca i student na tej samej hierarchii.
Wykładowca wybiera temat, strukturę prowadzenia zajęć i zakres materiału.	Temat, struktura i zakres materiału rozwija się w trakcie dyskusji problemowej.

Linearny transfer wiedzy od wykładowcy do studenta.	Wiedza płynie od wykładowcy do studenta, od studenta do wykładowcy, znów i od studenta do studenta.
Celem jest nauka teorii i metod.	Celem jest nauka umiejętności rozwiązywania problemów.
Wykładowca w centrum uwagi.	Student w centrum uwagi.
Student jest raczej pasywny i uczy się od wykładowcy <i>one best way</i> (jednego najlepszego sposobu).	Student jest aktywny i rozwija własne rozwiązania.

W formie frontальной centralna rola przypada wykładowcy, to on jest odpowiedzialny za planowanie i zasady panujące na zajęciach. Centralizacja osoby nauczającej ogranicza jednak w dużej mierze możliwości studiujących. Ograniczani są oni w zasadzie jedynie do reaktywnego, receptywnego zachowania się, co nie jest słuszne w przypadku naturalnego procesu kształcenia. Dominacja osoby prowadzącej prowadzi do tego, że studenci nie są w stanie rozwijać w wystarczającej mierze własnych umiejętności mówcy. Prowadzi to do izolacji uczącego się, którego kompetencje społeczne nie są wystarczająco wspomagane. Indywidualizm poszczególnych osób nie jest brany wystarczająco pod uwagę, co może prowadzić do efektu niwelacji.

Niewystarczający odzew ze strony studiujących może prowadzić do tego, że osoby prowadzące ulegają złej samoocenie i zakładają, że wszystkie cele kształcenia zostały osiągnięte przez wszystkich studiujących.

Zajęcia frontalne wymagają o wiele więcej aniżeli inne sposoby przekazywania wiedzy. Z psychologicznego i dydaktycznego punktu nauczania te formy różnią się szczególnie pod kątem osiągnięcia celów kształcenia (tabela 2). Wymagania w stosunku do uczących się i nauczających, nakład organizacyjny oraz spełnienie psychologicznych wymagań kształcenia są mocno zróżnicowane. Z tego powodu przypisuje się formie frontальной pasywne metody uczenia się, a w metodzie studium przypadku aktywne.

Metoda case study opiera się strukturze składającej się z 6 faz (Gasser, 1999, s. 168):

1. Konfrontacja: następuje zredagowanie sytuacji problemowej. Problem i sytuacja wyjściowa są analizowane.
2. Informacja.
3. Eksploracja: opracowywane są alternatywy, rozwiązania i warianty oraz dokonuje się oceny pod względem wad i zalet.
4. Rezolucja: dokonuje się porównania wariantów i podejmuje się decyzje.
5. Dysputacja: rozwiązania i działania są dyskutowane, wyjaśniane są również konsekwencje danego postępowania.
6. Kolacjonowanie: najpierw ma miejsce porównanie z rzeczywistością, ewentualnie skonfrontowanie jeszcze z teorią.

Tabela 2

Charakterystyka zajęć prowadzonych frontalnie vs. metoda case study (na podstawie: Lynn, 1999, s. 43)

		Kryteria oceny				
		Osiągalne cele kształcenia z kognitywnego, afektywnego i społecznego punktu widzenia	Spełnienie psychologicznych wymagań kształcenia	Wymagania w stosunku do uczących się	Wymagania w stosunku do nauczających	Rodzaj i stopień nakładu organizacyjnego
Rodzaj formy nauczania	Wykład	Płaszczyzna kognitywna: przypomnienie wiedzy, zrozumienie.	Brak widocznej aktywizacji i wzmocnienia. Prawie niemożliwa zgodność w kwestii indywidualnych założeń uczenia się. Niwelacja różnorodnych poziomów usług.	Uczący się są pasywni, receptywne przyjmowanie wiedzy, konieczne skupienie.	Umiejętność prezentacji przy optymalnym zastosowaniu środków dydaktycznych. Główna odpowiedzialność za proces kształcenia.	Niski nakład przygotowania tj. miejsce i czas.
	Case study	Płaszczyzna kognitywna: rozumienie, analiza, synteza, ocena. Płaszczyzna afektywna: hierarchia własności. Płaszczyzna społeczna: umiejętność pracy w grupie, umiejętność konsensusu.	Częsta aktywizacja i wzmocnienie w grupie. Zgodność w kwestii indywidualnych założeń uczenia się w grupie poprzez podział zadań.	Umiejętność pracy w grupie. Umiejętność prezentacji. Przejęcie odpowiedzialności za proces uczenia się.	Możliwość moderacji. Niezbędne socjologiczne i psychologiczne kompetencje.	Duży nakład czasu na przygotowanie.

W procesie nauczania w myśl tej metody oferuje się osobie nauczającej możliwość moderacji lub też prowadzenia zajęć z podziałem na rolę. W zależności od zdefiniowanych celów uczenia się, można wyróżnić różne rodzaje studiów przypadków (Heath, 1998), m.in. *background case* – informacje przekazane w formie ciekawie napisanej historii i stanowią podstawę do dyskusji; *Fallbeispiel* – informacje przekazywane są na podstawie opisanej sytuacji, *Übungsfallstudie* – obejmuje zastosowanie i ćwiczenie metod – fikcyjne sytuacje, przedsiębiorstwa i produkty, *decision case* – obejmuje symulowanie realnych decyzji, identyfikowanie problemów, rozwijanie, ocena i zastosowanie rozwiązań.

Najbardziej złożoną formą studium przypadku jest HBS case study². Ze względu na to, że studiujący opracowują całkowity proces rozwiązywania problemu, forma ta nadaje się przede wszystkim do trenowania umiejętności rozwiązywania

² HBS – Harvard Business School, która jako pierwsza wprowadziła tę metodę nauczania do swojego programu.

problemu. Rozwiązania zadań mogą przybierać formę algorytmiczną lub heurystyczną. Podczas, gdy problemy algorytmiczne mogą być rozwiązywane przy użyciu określonego schematu rozwiązań, o tyle problemy heurystyczne nie posiadają jasnego i łatwego do zidentyfikowania sposobu radzenia sobie z nimi (Titus, 2000). Studium przypadków HBS umożliwia osiągnięcie celów kształcenia na wysokim, hierarchicznym poziomie.

Kształcenie praktyczne na kierunku logistyka w PWSZ w Koninie

Logistyka postrzegana jest jako centrum transformacji biznesu oraz narzędzie niezbędne do optymalnego zarządzania w przedsiębiorstwie. Obserwuje się wzrost zapotrzebowania na kształcenie w dziedzinie logistyki, a tym samym rośnie popyt na tych specjalistów. Zawód logistyk wymaga wiedzy obszernej i różnorodnej – zarówno fachowej, jak również w kwestii organizacji przedsiębiorstwa. Zakres obowiązków logistyka odzwierciedla się w cyklu życia produktów produkującego, przetwarzającego oraz ponownie przetwarzającego przemysłu, jak również w przedsiębiorstwach usługowych wszystkich gałęzi przemysłu.

W roku akademickim 2014/2015 Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie uruchomiła kierunek „logistyka” i kształci studentów na kilku specjalnościach. Logistyka była już w ofercie kształcenia dużo wcześniej jako specjalność kierunku „zarządzanie”. Obszerna, praktyczna, podparta teorią wiedza absolwentów kierunku logistyka będzie stanowić z pewnością znakomitą szansę wejścia na rynek zawodowy. Pole działania jest całkiem duże, ponieważ dotyczy szeroko pojętych działań logistycznych związanych z prowadzeniem i kształtowaniem procesów produkcyjnych, komunikacyjnych, sprzedażowych oraz zaopatrzeniowych. Również rynek byłego województwa konińskiego nie jest jeszcze nasycony i ciągle jest popyt na specjalistów w tym zakresie. Poniżej przedstawiono liczbę studentów logistyki w poszczególnych latach akademickich (tabela 3).

Tabela 3

Liczba studentów kierunku „logistyka” w roku akademickim 2014/2015 i 2015/2016 (na podstawie: www.pwsz.konin.edu.pl)

Rok akademicki 2014/2015 i 2015/2016	I rok	II rok	III rok	Ogółem
Studia stacjonarne				
Razem	79	44	0	123
Studia niestacjonarne				
Razem	29	41	0	70

Podstawowy cel kształcenia na kierunku „logistyka” obejmuje rozpoznanie, ocenę, obserwowanie i optymalizowanie procesów gospodarczych, jak również całościowe rozumienie wewnątrzzakładowych i pozazakładowych związków

w różnych obszarach przedsiębiorstwa, zarówno z technicznego, jak i gospodarczego punktu widzenia. Poza tym duży nacisk kładzie się na nauczanie optymalizacji kosztów materialnych i niematerialnych procesu tworzenia wartości oraz różnorodność usług celem osiągnięcia długotrwałych relacji z klientem. Absolwent dysponuje ugruntowanymi teoretycznie i praktycznie umiejętnościami nowoczesnego zarządzania procesowego, planowania i sterowania produkcją co do zaopatrzenia, technik produkcyjnych i badań materiałowych, gospodarki materiałowej i magazynowej. Posiada również umiejętności zarządzania ryzykiem i jakością, dotyczące dystrybucji i sprzedaży, eksportu oraz logistyki zwrotnej. W dobie globalizacji znajomość języków obcych w mowie i piśmie, w szczególności kombinacja technicznego i gospodarczego języka obcego, staje się nieodzowna. Dlatego kształcenie praktyczne w PWSZ w Koninie na kierunku „logistyka” kładzie nacisk na naukę języków obcych, w tym języka niemieckiego i angielskiego.

Warto zwrócić uwagę na praktyczne aspekty podnoszone w trakcie zajęć językowych (lektoratach). Kształcenie ich zorientowane na aspekty *stricte* logistyczne. Oprócz typowych umiejętności językowych, takich jak wypowiedź pisemna, mówienie, rozumienie tekstu czytanego i rozumienie tekstu słuchanego oraz kwestii gramatycznych zwraca się uwagę na kwestie związane z tematyką logistyczną. Również w przypadku przedmiotów kierunkowych, takich jak logistyka dystrybucji oraz normalizacja i zarządzanie jakością w logistyce widoczne jest ukierunkowanie na kwestie praktyczne. W zakresie logistyki dystrybucji są to wszelkiego rodzaju symulacje matematyczne, prezentacja projektów (case study) oraz różnego rodzaju stadia przypadków, które pochodzą bezpośrednio z praktycznej strony biznesu. W zakresie normalizacji i zarządzania jakością w logistyce, oprócz treści teoretycznych stanowiących „kręgosłup” późniejszych analiz praktycznych, zajęcia prowadzone są po analizie problemów pochodzących z realnego świata biznesu w ujęciu ilościowym oraz jakościowym poprzez pracę w grupach i opracowywanie projektów. Sednem kształcenia jest zwrócenie uwagi przyszłym logistom na kwestie praktyczne i teoretyczno-praktyczne, które stanowią solidną podstawę do podjęcia pracy w tej dziedzinie.

Ważną rolę odgrywają również praktyki studenckie, które pozwalają już na płaszczyźnie akademickiej dokonać próby weryfikacji oraz zastosowania pozyskanej wiedzy bezpośrednio w praktyce gospodarczej. Praktyki studenckie są istotne chociażby z tytułu zapoznania przyszłych logistyków z podstawowymi zasadami funkcjonowania podmiotów gospodarczych, ze strukturami organizacyjnymi, ale przede wszystkim umożliwiają poszerzenie horyzontów w obszarze zarządzania logistycznego. Nabyte umiejętności praktyczne podparte solidną wiedzą teoretyczną z pewnością pozwolą być konkurencyjnym na rynku pracy.

Centralne obszary kształcenia na kierunku „logistyka” w PWSZ w Koninie obejmują podstawy i technologie logistyki, logistykę zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji,

controlling logistyczny i jakość usług logistycznych, logistykę zwrotną, strategie logistyczne czy logistyczną obsługę klienta. Materiał dydaktyczny przekazywany jest z użyciem dopasowanych metod nauczania z wykorzystaniem nowoczesnych mediów. Kształcenie przyszłych logistyków w PWSZ w Koninie jest zorientowane w przeważającej mierze na praktykę gospodarczą. Z tego powodu we współpracy z lokalnymi przedsiębiorstwami określono i sformułowano zakres nauczania. Oferta kształcenia obejmuje regularne wykłady prowadzone przez osoby ściśle związane z praktyczną stroną biznesu.

Wskazane są również wspólne przedsięwzięcia i projekty z przedsiębiorstwami z otoczenia uczelni. Zajęcia dydaktyczne w przeważającej większości są zorientowane na przemysł, tzn. na analizę praktycznych problemów „wyjętych” z działalności przedsiębiorstwa, aby przybliżyć studentów do praktyki w zawodzie oraz uatrakcyjnić zajęcia. Teoretyczne aspekty, w zależności od możliwości, wzbogacane są o wizyty w przedsiębiorstwach, przykłady, logistyczne gry planowe oraz prezentacje studiów przypadków. Przekaz materiału dydaktycznego następuje, o ile to tylko możliwe, interaktywnie. Studenci przygotowani są pod kątem integracyjnych i komunikacyjnych zadań, z którymi będą skonfrontowani w praktyce gospodarczej.

PWSZ w Koninie, kształcąc logistyków, dostosowuje profil kształcenia do przemysłu lokalnego. Na kierunku „logistyka” można dokonać wyboru specjalności w zakresie handlu i spedycji, gospodarki magazynowej oraz organizacji produkcji. Biorąc jednak pod uwagę, że na logistykę należy patrzeć dużo szerzej, zasadne byłoby stworzenie nowej specjalności „logistyka w kontekście międzynarodowym”. Być może w regionie konińskim wiele jest firm z branży TSL (transport – spedycja – logistyka), jednak nie należy zapominać, że w każdym przedsiębiorstwie podejmowane są działania logistyczne. Region koniński nie jest wysoce umiędzynarodowiony, lecz jest już wiele przedsiębiorstw, które korzystają z różnych form internacjonalizacji. Sporo jest również firm z zagranicznym kapitałem, stąd działania w obrębie logistyki międzynarodowej są nieuniknione.

Zakończenie

Celem niniejszych rozważań było wskazanie na *znaczenie case study jako metody kształcenia praktycznego na uczelniach wyższych*. Praktyczna analiza problemu, ze względu na uwarunkowania gospodarcze, powinna być na porządku dziennym w kształceniu na kierunku „logistyka”. Wiedza praktyczna podparta fundamentami wiedzy teoretycznej będzie z pewnością ważnym aspektem w procesie podejmowania zatrudnienia w regionie konińskim.

Bibliografia

- Bobbitt, L. M., Inks, S. A., Kemp, K. J., Mayo, D. T. (2000). Integrating marketing courses to enhance team-based experiential learning. *Journal of Marketing Education*, 22(1), 15-25.
- Easton, G. (1992). *Learning from case studies*. Harlow: Prentice Hall.
- Gasser, P. (1999). *Neue Lernkultur: Eine integrative Didaktik*. Aarau: Sauerländer.
- Heath, J. (1998). *Teaching and writing case studies. A practical guide, European case clearing*. Cranfield: Cranfield University.
- Lynn, L. E. Jr. (1999). *Teaching & learning with cases*. New York: Chatham House Publishers.
- Titus, P. A. (2000). Marketing and the creative problem-solving process. *Journal of Marketing Education*, 22(3), 262-272.
- Trigwell, K., Prosser, M. (1997). Relations between perceptions of the teaching environment and approaches to teaching. *British Journal of Educational Psychology*, 67, 25-35.
- Wee, L. K.-N., Kek, M. A. Y.-C., Kelley, C. A. (2003). Transforming the marketing curriculum using problem-based learning: A case study. *Journal of Marketing Education*, 25(2), 150-162.
- Winteler, A. (2002). Lehrqualität = Lernqualität? Über Konzepte des Lehrens und die Qualität des Lernens (1). *Das Hochschulwesen*, 2, 82-89.
- Winteler, A. (2004). *Professionell lehren und lernen. Ein Praxisbuch*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Wskaźniki rozwoju transportu w ogólnopolskich i regionalnych dokumentach strategicznych

Artur Zimny

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie

artur.zimny@konin.edu.pl

Transport development indicators in national and regional strategic documents

The main aim is the discussion of the methodology for transport development indicators that are used to monitor the implementation of the objectives included in national and regional development strategies. An additional objective is to identify the changes that have occurred in the last 10 years in relation to the key indicators and confront them with the values expected in 2020. Mostly descriptions and methodological explanations as well as values of transport development indicators available in the Development Monitoring System STRATEG are used.

Keywords: transport; transport development indicators; transport development strategy; voivodship development strategies

Wstęp

Transport jest niewątpliwie fundamentem rozwoju społeczno-gospodarczego. Z jednej strony umożliwia bowiem mobilność, która jest niezwykle ważna dla jakości życia obywateli mogących swobodnie podróżować, z drugiej natomiast umożliwia wzrost gospodarczy i tworzenie nowych miejsc pracy. Ponadto należy podkreślić, że dostępność infrastruktury transportowej oraz jej odpowiednia przepustowość umożliwiają dyfuzję wzrostu gospodarczego z silnych regionów do regionów rozwijających się wolniej. Wszystko to sprawia, że problematyka

transportu jest poruszana w wielu dokumentach strategicznych – zarówno na poziomie europejskim, krajowym, jak i regionalnym. Najbardziej aktualnym dokumentem unijnym dotyczącym sektora transportu jest *Biała księga. Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu z 2011 roku*. W dokumencie tym przedstawiono wizję przyszłości transportu europejskiego oraz podkreślono znaczenie zrównoważonego transportu dla rozwoju UE i osiągnięcia jej strategicznych celów (Miłaszewicz, Ostapowicz, 2011). Szczególne znaczenie zapisów ujętych w *Białej księdze* wynika z faktu, że transport jest jednym z najważniejszych sektorów gospodarki państw członkowskich Unii Europejskiej, a od jego sprawnego funkcjonowania zależy w istotnym stopniu efektywność gospodarowania i skala możliwych do osiągnięcia korzyści z istnienia jednolitego rynku europejskiego (*Transport drogowy...*, 2015).

Podstawowym celem artykułu jest omówienie metodologii wskaźników rozwoju transportu, które są wykorzystywane do monitorowania realizacji celów ujętych w ogólnopolskich i regionalnych strategiach rozwoju. Dodatkowym celem jest natomiast ustalenie zmian jakie zaszły w ostatnich 10 latach w odniesieniu do wartości kluczowych wskaźników oraz ich skonfrontowanie z wartościami oczekiwanymi w 2020 r. W artykule wykorzystano przede wszystkim opisy i wyjaśnienia metodologiczne oraz wartości poszczególnych wskaźników rozwoju transportu dostępne w systemie monitorowania rozwoju STRATEG (2016)

Problematyka transportu w strategiach ogólnopolskich i regionalnych

Diagnoza polskiej infrastruktury transportowej przedstawiona w *Strategii rozwoju kraju 2020*, niestety, nie napawa optymizmem. W dokumencie tym stwierdza się, że infrastruktura transportowa stanowi jeden ze słabszych elementów polskiej gospodarki, gdyż jest niedostosowana do przedsiębiorczości Polaków, intensywności produkcji i wymiany oraz mobilności mieszkańców. Do aktualnych problemów należy zaliczyć przede wszystkim duży stopień zużycia wielu elementów infrastruktury liniowej i punktowej, występowanie wąskich gardeł i brakujących ogniw, nierównomierność regionalnego rozmieszczenia i dostępności sieci, brak sieci dostosowanych do dużej prędkości ruchu, brak ciągłości klasy technicznej połączeń między aglomeracjami, słabość elementów infrastruktury i systemów integrujących różne rodzaje sieci, uciążliwość wielu elementów sieci dla mieszkańców i środowiska naturalnego, nieliczne elementy lub brak inteligentnych i innowacyjnych rozwiązań¹. Powodem do dumy nie są również

¹ Poważnym problemem jest również wysoka liczba wypadków drogowych oraz ofiar śmiertelnych i rannych na drogach.

rezultaty oceny rynków transportowych w Polsce, które wskazują na zdecydowaną przewagę słabych stron nad silnymi. Wśród problemów wymienić należy m.in. asymetrię popytu na transport (skierowanego głównie na transport samochodowy), słabą kondycję finansową sektora transportowego i duży odsetek przedsiębiorstw deficytowych, niską mobilność lotniczą społeczeństwa, bariery administracyjno-prawne ograniczające możliwości polskich portów morskich do przeładunku towarów wysoko przetworzonych, niską konkurencyjność sektora kolejowego w przewozie towarów, a także dużą liczbę wypadków i ofiar śmiertelnych na drogach oraz przejazdach kolejowych (*Strategia rozwoju transportu*, 2013).

W celu ograniczenia wymienionych wyżej problemów opracowana została *Strategia rozwoju transportu do 2020 roku* (SRT), która jest obecnie najważniejszym dokumentem strategicznym poświęconym sektorowi transportu w Polsce. Strategia wyznacza kierunki działań na rzecz stworzenia spójnego i sprawnie funkcjonującego systemu transportowego, a dotyczy wszystkich gałęzi transportu: drogowego, kolejowego, lotniczego, morskiego i wodnego śródlądowego, miejskiego oraz intermodalnego. Celem głównym SRT jest zwiększenie dostępności terytorialnej oraz poprawa bezpieczeństwa uczestników ruchu i efektywności sektora transportowego przez utworzenie spójnego, zrównoważonego i przyjaznego użytkownikowi systemu transportowego w wymiarze krajowym, europejskim i globalnym. Realizacja celu głównego wiąże się z realizacją pięciu celów szczegółowych istotnych dla wszystkich gałęzi transportu: stworzenia nowoczesnej i spójnej sieci infrastruktury transportowej, poprawy sposobu organizacji i zarządzania systemem transportowym, poprawy bezpieczeństwa użytkowników ruchu oraz przewożonych towarów, ograniczania negatywnego wpływu transportu na środowisko oraz zbudowania racjonalnego modelu finansowania inwestycji infrastrukturalnych. Do priorytetów SRT dotyczących modernizacji i przestrzennego rozmieszczenia infrastruktury należą m.in. rozwój połączeń Warszawy ze wszystkimi miastami wojewódzkimi i siecią europejską, rozwój połączeń transportowych miast wojewódzkich z najważniejszymi ośrodkami miejskimi w kraju i w relacjach europejskich, rozwój i budowa bezkolizyjnych skrzyżowań, obwodnic, transportu publicznego w miastach, poprawa połączeń lokalnych, tworzenie węzłów przesiadkowych oraz rozwój infrastruktury bezpieczeństwa ruchu drogowego (SRT, 2013).

Strategia rozwoju transportu do 2020 roku uwzględnia priorytety różnych polityk Unii Europejskiej – transportowej, regionalnej, innowacyjnej oraz ochrony środowiska, a także bierze pod uwagę propozycje Komisji Europejskiej przedstawione we wspomnianej wcześniej *Białej księdze* dotyczącej transportu. Należy również podkreślić, że SRT jest jedną z dziewięciu strategii zintegrowanych realizujących cele określone w krajowych dokumentach strategicznych wyższego rzędu tj. *Długookresowej strategii rozwoju kraju* oraz *Strategii rozwoju kraju 2020*. Problematyka transportu jest bowiem poruszana zarówno w strategiach

ogólnopolskich, jak i regionalnych. Szczegółowy wykaz tych strategii, wraz ze wskazaniem celów, obszarów i priorytetów odnoszących się do problematyki transportu, został przedstawiony w tabeli 1.

Tabela 1

Strategie ogólnopolskie i regionalne odnoszące się do problematyki transportu (na podstawie strategii ogólnopolskich i regionalnych)

Nazwa strategii	Cele, obszary i priorytety odnoszące się do problematyki transportu
Strategie ogólnopolskie	
<i>Długookresowa strategia rozwoju kraju, 2013</i>	Obszar 2. Równoważenie potencjału rozwojowego regionów
<i>Strategia rozwoju kraju, 2012</i>	Cel 10. Konkurencyjna gospodarka – Zwiększenie efektywności transportu Cel 13. Spójność społeczna i terytorialna – Wzmocnienie mechanizmów terytorialnego równoważenia rozwoju oraz integracja przestrzenna dla rozwijania i pełnego wykorzystania potencjałów regionalnych
<i>Krajowa strategia rozwoju regionalnego, 2010</i>	Cel 1. Wspomaganie wzrostu konkurencyjności regionów
<i>Strategia zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa, 2012</i>	Cel 2. Poprawa warunków życia na obszarach wiejskich oraz poprawa ich dostępności przestrzennej
Strategie regionalne	
<i>Strategia rozwoju Polski Centralnej, 2015</i>	Cel szczegółowy V: Multimodalny węzeł transportowy o znaczeniu międzynarodowym
<i>Strategia rozwoju Polski Zachodniej, 2014</i>	Cel szczegółowy I: Integracja przestrzenna i funkcjonalna makroregionu
<i>Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej, 2013</i>	Strategiczny obszar. Infrastruktura transportowa i elektroenergetyczna
<i>Strategia rozwoju Polski Południowej, 2014</i>	Cel II – Polska Południowa przestrzenią partnerskiej współpracy na rzecz efektywnego wykorzystania możliwości rozwojowych
<i>Strategia rozwoju województwa dolnośląskiego, 2013</i>	Cel 2. Zrównoważony transport i poprawa dostępności transportowej
<i>Strategia rozwoju województwa kujawsko-pomorskiego, 2014</i>	Bezpieczeństwo
	Dostępność i spójność
<i>Strategia rozwoju województwa łódzkiego, 2013</i>	Cel operacyjny 7. Wysoka jakość i dostępność infrastruktury transportowej i technicznej
<i>Strategia rozwoju województwa małopolskiego..., 2011</i>	Cel strategiczny 3. Wysoka zewnętrzna i wewnętrzna dostępność komunikacyjna regionu dla konkurencyjności gospodarczej i spójności przestrzennej
<i>Strategia rozwoju województwa opolskiego, 2012</i>	Cel strategiczny 6: Dobra dostępność rynków dóbr i usług
<i>Strategia rozwoju województwa – Podkarpackie, 2013</i>	Priorytet tematyczny 3.1. Dostępność komunikacyjna
	Priorytet tematyczny 3.4. Funkcje obszarów wiejskich
	Priorytet tematyczny 3.5. Spójność przestrzenna i wzmocnianie funkcji biegunów wzrostu

Strategia rozwoju województwa śląskiego, 2013	Cel operacyjny: C.2. Zintegrowany rozwój ośrodków różnej rangi
	Cel operacyjny: D.3. Region w sieci międzynarodowych i krajowych powiązań infrastrukturalnych
Strategia rozwoju województwa wielkopolskiego, 2012	Cel strategiczny 1: Poprawa dostępności i spójności komunikacyjnej regionu
	Cel strategiczny 2: Poprawa stanu środowiska i racjonalne gospodarowanie jego zasobami
Strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego, 2010	Cel 3. Zwiększenie przestrzennej konkurencyjności regionu

Realizacja celów ujętych w *Strategii rozwoju transportu do 2020 roku* oraz w pozostałych wymienionych wyżej strategiach ogólnopolskich i regionalnych jest monitorowana za pomocą szeregu wskaźników. Ich metodologia została przedstawiona w dalszej części artykułu.

Wskaźniki rozwoju transportu w strategiach ogólnopolskich

W tej części niniejszego opracowania omówiona została metodologia wskaźników wykorzystanych w *Strategii rozwoju transportu do 2020 roku*, *Długookresowej strategii rozwoju kraju*, *Strategii rozwoju kraju 2020*, *Krajowej strategii rozwoju regionalnego 2010-2020* oraz *Strategii zrównoważonego rozwoju wsi rolnictwa i rybactwa na lata 2012-2020*. Generalnie rzecz biorąc, w powyższych dokumentach strategicznych zastosowane zostały takie same lub bardzo zbliżone wskaźniki rozwoju transportu. W związku z tym wskaźniki te omówiono w kolejności wynikającej z ich ujęcia w dokumencie sektorowym tj. *Strategii rozwoju transportu do 2020 roku*. W strategii tej wyodrębniono jeden wskaźnik realizacji celu głównego, tj. wskaźnik międzygałęziowej dostępności transportowej oraz 18 wskaźników realizacji celów strategicznych. Opisy i wyjaśnienia metodologiczne zostały oparte na zapisach ujętych w systemie monitorowania rozwoju STRATEG.

Wskaźnik międzygałęziowej dostępności transportowej jest syntetyczną miarą jakościową wzajemnej potencjalnej dostępności czasowej najważniejszych krajowych ośrodków osadniczych oraz węzłów transportowych, uwzględniającą cztery podstawowe rodzaje transportu tj. drogowy, kolejowy, wodny śródlądowy i lotniczy (w proporcji do ich udziału w pracy przewozowej) oraz ważoną poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego. Inaczej mówiąc, wskaźnik określa stan dostępności transportowej poszczególnych powiatów i ich atrakcyjności jako celów podróży. Przyjmuje on wartości od 0 do 1, przy czym powiaty o wyższej wartości wskaźnika charakteryzuje wyższa dostępność transportowa².

² Szczegółowy opis metodologii wskaźnika znajduje się w publikacji *Opracowanie metodologii...* (2008). Z kolei więcej informacji na temat zagadnienia dostępności transportowej można odnaleźć w artykule Sierpińskiego (2010).

Długość autostrad i dróg ekspresowych (w km) to wskaźniki, które wydają się być powszechnie zrozumiałe. Niemniej jednak warto podkreślić, że zgodnie z Ustawą o drogach publicznych (1985) autostrada to droga przeznaczona wyłącznie do ruchu pojazdów samochodowych, wyposażona przynajmniej w dwie trwale rozdzielone jednokierunkowe jezdnie, posiadająca wielopoziomowe skrzyżowania ze wszystkimi przecinającymi ją drogami transportu lądowego i wodnego oraz wyposażona w urządzenia obsługi podróżnych, pojazdów i przesyłek, przeznaczone wyłącznie dla użytkowników autostrady. W świetle zapisów tej samej ustawy droga ekspresowa różni się od autostrady tym, że może być wyposażona w jedną jezdnię, a ponadto dopuszcza się możliwość jednopoziomowych skrzyżowań z drogami publicznymi.

Ludność objęta zasięgiem izochrony drogowej 60 (lub 90) minut względem miast wojewódzkich jest wskaźnikiem, który również nie budzi większych wątpliwości. Określa odsetek mieszkańców, którzy są w stanie dojechać do centrum stolicy województwa w czasie krótszym niż 60 (lub 90) minut.

Liczba miast wojewódzkich połączonych drogami ekspresowymi lub autostradami to wskaźnik, którego konstrukcja na pozór wydaje się być oczywista. Szczegółowe spojrzenie na wskaźnik powoduje jednak pewne wątpliwości, które wymagają wyjaśnienia. Po pierwsze, miasto uznaje się za połączone, jeżeli jego odległość od drogi ekspresowej lub autostrady nie przekracza 25 km. Po drugie, obliczenia dokonywane na potrzeby niniejszego wskaźnika dotyczą tylko tych miast wojewódzkich, które są połączone z co najmniej jednym miastem wojewódzkim.

Długość linii kolejowych (w km) pozwalających na ruch pociągów pasażerskich z prędkością powyżej 160 km/h to wskaźnik, który w zasadzie nie wymaga dodatkowych wyjaśnień. Należy jedynie zasygnalizować, że chodzi o prędkość techniczną, a więc maksymalną dopuszczalną prędkość, z jaką pociągi mogą kursować na danym fragmencie linii kolejowej.

Liczba ośrodków wojewódzkich połączonych liniami kolejowymi zmodernizowanymi co najmniej do średniej prędkości kursowania pociągów pasażerskich 100 km/h jest wbrew pozorom wskaźnikiem dość skomplikowanym. Należy mieć bowiem na uwadze fakt, że średnia prędkość pociągu pasażerskiego wynosi 75% dopuszczalnej prędkości pociągu wynikającej z parametrów linii kolejowych wyliczonej jako średnia ważona dopuszczalnych prędkości na poszczególnych odcinkach linii. Ośrodek należy uznać za połączony, jeżeli jest połączony linią kolejową pozwalającą na dojechanie do Warszawy ze średnią prędkością 100 km/h.

Udział masy ładunków transportu intermodalnego w ogólnej masie ładunków przewożonej transportem kolejowym (w %) to wskaźnik, którego wartość trudno ustalić bez znajomości pojęcia transportu intermodalnego. Za transport ten uznaje się przewóz ładunków w jednej i tej samej jednostce transportu (np. kontenerze, nadwoziu wymiennym, pojeździe drogowym), z wykorzystaniem

kilku rodzajów transportu, ale bez przeładunku samego ładunku przy zmianie rodzaju transportu.

Liczba miast powyżej 100 tys. mieszkańców w zasięgu 90-minutowego czasu dojazdu do portu lotniczego jest wskaźnikiem, który jest wyznaczany na podstawie dostępności komunikacyjnej wyrażonej 90-minutową izochroną dojazdu do portów lotniczych transportem lądowym (drogowym i/lub kolejowym).

Liczba obsłużonych pasażerów w portach lotniczych to wskaźnik uwzględniający liczbę pasażerów przylatujących oraz odlatujących w ciągu roku do/z lotnisk użytku publicznego znajdujących się na terenie Polski. Wskaźnik ten odzwierciedla dynamikę (mobilność) oraz dojrzałość rozwoju polskiego rynku lotniczego, a także służy do pomiaru efektywności funkcjonowania oraz atrakcyjności portów lotniczych.

Potencjał przeładunkowy portów morskich (w mln ton) jest wskaźnikiem określającym maksymalną wydajność infrastruktury (dostępowej od strony lądu: drogi, infrastruktura kolejowa, drogi wodne śródlądowe, połączenia rurociągowo; portowej: nabrzeża portowe, pirsy i mola portowe, place manewrowo-postojowe, rampy ro-ro, zasobnie, magazyny, silosy, elewatory, zbiorniki, place składowe, wiaty; dostępowej od strony morza: tory podejściowe, falochrony, kanały portowe, obrotnice) i suprastruktury (urządzeń przeładunkowych) w porcie do obsługi ładunków. Przez zdolność przeładunkową portu należy rozumieć maksymalną ilość masy ładunkowej, która może być przemieszczona przez ten port w określonym czasie, przy istniejącym potencjale technicznym i poziomie organizacyjnym.

Poziom wdrożenia systemu usług informacji rzecznej (RIS) na śródlądowych drogach wodnych spełniających warunki dyrektywy 2005/44/WE Parlamentu Europejskiego i Rady (w %) to wskaźnik odnoszący się do śródlądowych dróg wodnych o znaczeniu międzynarodowym, które łączą się z innymi drogami wodnym o tym samym standardzie, tj. począwszy od IV klasy drogi wodnej³.

Emisja dwutlenku węgla, metanu i podtlenku azotu z transportu (w tys. ton) jest wskaźnikiem szacowanym jako iloczyn zużycia paliwa i wskaźnika emisji właściwej określającego średnią masę danego zanieczyszczenia wydzielaną w wyniku spalania jednostki masy paliwa, bądź też jako iloczyn całkowitego rocznego przebiegu pojazdów danego rodzaju (tzw. pojazdokilometrów) i wskaźnika emisji drogowej określającego średnią masę danego zanieczyszczenia wydzielaną na przebiegu 1 kilometra.

Roczne zużycie energii finalnej przez sektor transportu to wskaźnik określający finalne (końcowe) zużycie nośników energii przez sektor transportu, obejmujący transport drogowy (towarów i osób), transport kolejowy (w tym

³ W Polsce jedynym fragmentem dróg wodnych spełniającym wymogi klasy IV jest system Dolnej Odry.

tramwajowy), żeglugę śródlądową (w tym krajowe rejsy morskie) i lotnictwo⁴. Jest wyrażony w tonach ekwiwalentu ropy naftowej (toe)⁵.

Liczba ofiar śmiertelnych w wypadkach drogowych jest wskaźnikiem, który w zasadzie nie wymaga dodatkowych wyjaśnień. Należy jedynie zasygnalizować, że wypadek drogowy to zdarzenie mające związek z ruchem pojazdów na drogach publicznych, w wyniku którego nastąpiła śmierć lub uszkodzenie ciała osób. Za śmiertelną ofiarę wypadku drogowego uznaje się osobę zmarłą w wyniku doznanych obrażeń na miejscu wypadku lub w ciągu 30 dni.

Liczba przewozów pasażerskich w przeliczeniu na 1 mieszkańca obszarów miejskich to wskaźnik będący relacją liczby pasażerów przewiezionych wszystkimi powszechnie dostępnymi dla ludności środkami komunikacji miejskiej (autobusami, tramwajami i trolejbusami) do liczby ludności w miastach (wg faktycznego miejsca zamieszkania). Za pasażera przewiezionego środkami komunikacji miejskiej uważa się jednokrotny przejazd. Liczbę pasażerów ustala się szacunkowo na podstawie liczby sprzedanych biletów jednorazowych i wieloprzejazdowych (z uwzględnieniem przyjętych przez zakłady komunikacji miejskiej norm dotyczących liczby przejazdów na dany bilet wieloprzejazdowy).

Wszystkie wyżej omówione wskaźniki zostały wykorzystane do monitorowania realizacji celów *Strategii rozwoju transportu do 2020 roku*, a niektóre z nich również do monitorowania celów ujętych w innych strategiach ogólnopolskich. Analizując zapisy dokumentów krajowych, można jednak odnaleźć jeszcze przynajmniej trzy dość ciekawe wskaźniki, które odnoszą się do problematyki transportu, a mianowicie: syntetyczny wskaźnik drogowej dostępności transportowej (WDDT II), syntetyczny wskaźnik kolejowej dostępności transportowej (WKDT II) oraz odsetek gospodarstw domowych na wsi, które oceniając otoczenie miejsca zamieszkania, wskazują na wielką trudność w dostępie do usług transportu publicznego. Poniżej przedstawiono krótki opis metodologiczny tych wskaźników dostępny w systemie monitorowania rozwoju STRATEG.

Syntetyczne wskaźniki dostępności transportowej (drogowej/kolejowej) stanowią syntetyczne miary jakościowe potencjałowej dostępności drogowej/kolejowej (*Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko...*, 2014)⁶. Określają sumę drogowych/kolejowych relacji transportowych między ośrodkami/regionami, przy czym każda relacja uwzględnia czas przejazdu między ośrodkami/

⁴ Wskaźnik nie uwzględnia zużycia energii w transporcie morskim i rurociągowym oraz paliwa użytego przez maszyny budowlane (koparki, spycharki), do podnoszenia ładunków, do prowadzenia prac w rolnictwie, ogrodnictwie i gospodarce leśnej oraz paliwa używanego w rybołówstwie.

⁵ Tona oleju ekwiwalentnego (umownego) to stosowana w bilansach międzynarodowych jednostka miary energii. Oznacza ilość energii, jaka może zostać wyprodukowana ze spalania jednej metrycznej tony ropy naftowej. Jedna tona oleju umownego równa jest 41,868 GJ lub 11,63 MWh.

⁶ Wskaźniki te zostały ujęte również w regionalnych programach operacyjnych.

regionami oraz znaczenie (atrakcyjność) tych ośrodków/regionów w systemie transportowym (potencjał demograficzny, ekonomiczny lub inny). Jednostki o wyższej wielkości wskaźnika charakteryzuje wyższa dostępność. Wskaźniki są zbudowane na podstawie modelu potencjału, dla którego atrakcyjność celu podróży/przewozu (ludność w transporcie osób oraz ludność i PKB w transporcie towarów) maleje wraz z wydłużaniem się czasu podróży/przewozu. Wskaźniki są obliczane odrębnie dla każdej gałęzi transportu na poziomach gmin, powiatów, województw, makroregionów i kraju. Wskaźniki syntetyczne na poziomie gałęzi transportu są średnimi z odpowiednich wskaźników dla dwóch typów transportu (pasażerskiego i towarowego).

Odsetek gospodarstw domowych na wsi, które oceniając otoczenie miejsca zamieszkania, wskazały na wielką trudność w dostępie do usług transportu publicznego to wskaźnik obliczany na podstawie informacji uzyskanych z badania EU-SILC (Europejskie badanie dochodów i warunków życia), które jest badaniem stałym (prowadzonym co roku), a którego podmiotem są gospodarstwa domowe oraz osoby w wieku 16 lat i więcej w gospodarstwach domowych (*Strategia zrównoważonego rozwoju wsi...*, 2012).

Wskaźniki rozwoju transportu w strategiach regionalnych

W tej części niniejszego opracowania omówiona została metodologia wskaźników wykorzystanych w strategiach rozwoju poszczególnych województw, przy czym skoncentrowano się wyłącznie na tych wskaźnikach, które nie znalazły się w strategiach ogólnopolskich, a tym samym nie zostały wcześniej omówione. Opisy i wyjaśnienia metodologiczne zostały oparte na zapisach ujętych w systemie monitorowania rozwoju STRATEG (2016).

Drogi o twardej nawierzchni na 100 km² (*Strategia rozwoju województwa wielkopolskiego...*, 2012) oraz linie kolejowe ogółem na 100 km² (*Strategia rozwoju województwa opolskiego...*, 2012; *Strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego...*, 2010) to wskaźniki, które wydają się być powszechnie zrozumiałe. Niemniej jednak warto podkreślić, że do dróg o nawierzchni twardej zalicza się drogi krajowe, wojewódzkie, powiatowe i gminne o nawierzchni twardej ulepszonej (z kostki kamiennej, klinkieru, betonu, z płyt kamienno-betonowych, bitumu) oraz drogi o nawierzchni nieulepszonej (o nawierzchni tłuczniowej i brukowej). Z kolei linia kolejowa (normalnotorowa, wąskotorowa i szerokotorowa) to element sieci kolejowej między dwiema stacjami węzłowymi (lub krańcowymi).

Liczba (*Strategia rozwoju województwa opolskiego...*, 2012) i długość (w km) (*Strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego...*, 2010) linii regularnej komunikacji autobusowej krajowej to wskaźniki, których konstrukcja wbrew pozorom nie jest tak oczywista. Należy mieć bowiem na uwadze, że linia autobusowa

jest stałym połączeniem drogowym dwóch krańcowych miejscowości oraz wybranych miejscowości pośrednich przy użyciu jednego lub kilku autobusów regularnie kursujących między tymi miejscowościami według ogłoszonego rozkładu. Linie krajowej regularnej komunikacji autobusowej obejmują: linie miejskie (w obrębie miast, z ewentualnym przekroczeniem granic miasta do najbliższej strefy ciążenia o długości od 5 do 10 km), linie podmiejskie (w granicach 50-60 km, łączące osiedla wiejskie z ośrodkami gminnymi powiatowymi i wojewódzkimi), linie regionalne (w granicach powyżej 50-60 km do 160 km, obejmujące obszar kilku stycznych województw, łączące ośrodki gminne i mniejsze miasta z ważniejszymi ośrodkami miejsko-przemysłowymi regionu) oraz linie dalekobieżne (powyżej 160 km, obejmujące swym zasięgiem obszar dwóch lub więcej regionów, łączące miasta wojewódzkie oraz ważniejsze ośrodki przemysłowe, kulturalne i turystyczno-uzdrowiskowe z dużymi aglomeracjami miejsko-przemysłowymi kraju).

Liczba odprawionych pasażerów (wyjazdy) transportem kolejowym (w mln osób) jest wskaźnikiem ustalonym na podstawie liczby sprzedanych biletów uprawniających do przejazdów pociągami osobowymi, pospieszными i ekspresowymi (łącznie z pasażerami przewiezionymi w wagonach sypialnych i w wagonach z miejscami do leżenia) w ramach komunikacji krajowej i międzynarodowej (*Strategia rozwoju województwa małopolskiego ...*, 2011; *Strategia rozwoju województwa – Podkarpackie 2020*, 2013).

Liczba wypadków drogowych na 100 tys. mieszkańców to wskaźnik, który nie wymaga dodatkowych wyjaśnień (*Strategia rozwoju województwa kujawsko-pomorskiego do roku 2020*, 2014). Pojęcie wypadku drogowego zostało bowiem omówione w poprzedniej części niniejszego opracowania.

Długość linii komunikacji miejskiej (w km) jest wskaźnikiem obliczanym jako suma długości wszystkich stałych dziennych linii autobusowych, tramwajowych i trolejbusowych w miastach (łącznie z obsługą ruchu podmiejskiego i międzymiastowego pozostającego w gestii zakładów komunikacji miejskiej oraz zakładów prywatnych obsługujących niektóre miasta lub określone linie), po których kursują wozy oznaczone odrębnymi numerami lub znakami literowymi (*Strategia rozwoju województwa – Podkarpackie 2020*, 2013; *Strategia rozwoju województwa wielkopolskiego...*, 2012).

Odsetek ludności zamieszkałej w miastach obsługiwanej przez zakłady komunikacji miejskiej to wskaźnik, który nie budzi żadnych wątpliwości (*Strategia rozwoju województwa dolnośląskiego...*, 2013). Warto jedynie zasygnalizować, że wskaźnik ten nie uwzględnia tzw. linii zamkniętych obsługujących wyłącznie pracowników określonych zakładów pracy.

Międzynarodowy ruch pasażerów w portach morskich jest wskaźnikiem określającym liczbę pasażerów, którzy w ciągu roku przyjechali z portów zagranicznych do portów polskich jako portów docelowych w ich podróży morskiej

oraz liczbę pasażerów, którzy wyjechali w podróż morską z portów polskich do portów zagranicznych na statkach pasażerskich, towarowych i promach (*Strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego...*, 2010).

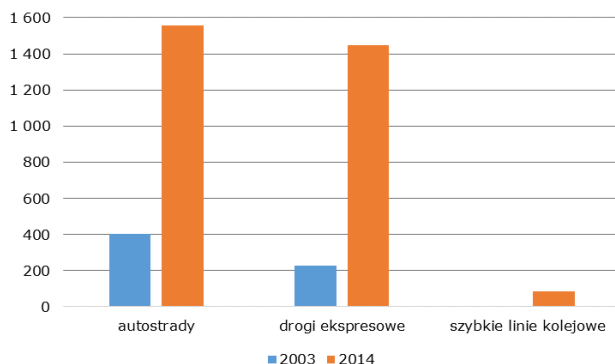
Przewozy pasażerów transportem samochodowym zarobkowym (w mln osób) to wskaźnik, który wbrew pozorom jest dość skomplikowany (*Strategia rozwoju województwa małopolskiego...*, 2011). Należy bowiem mieć na uwadze, że nie obejmuje przewozów osób taborem przedsiębiorstw komunikacji miejskiej, przedsiębiorstw obsługi ruchu turystycznego oraz taborem autobusowym będącym w transporcie samochodowym gospodarczym (*Strategia rozwoju województwa małopolskiego...*, 2011).

Przewóz ładunków transportem samochodowym – z zagranicy i za granicę (w tys. ton) to wskaźnik dotyczący całego transportu samochodowego, tj. zarobkowego i gospodarczego w sektorze publicznym i prywatnym (*Strategia rozwoju województwa śląskiego...*, 2013). Przez transport samochodowy zarobkowy rozumie się świadczenie usług przewozowych za opłatą, a przez transport samochodowy gospodarczy – wykonywanie przewozów ładunków na własne potrzeby, tj. bez opłaty (wliczanych w koszt przedsiębiorstwa). Dane o przewozach ładunków z zagranicy i za granicę obejmują przewozy realizowane przez polskich przewoźników w transporcie międzynarodowym.

Analiza kluczowych wskaźników rozwoju transportu

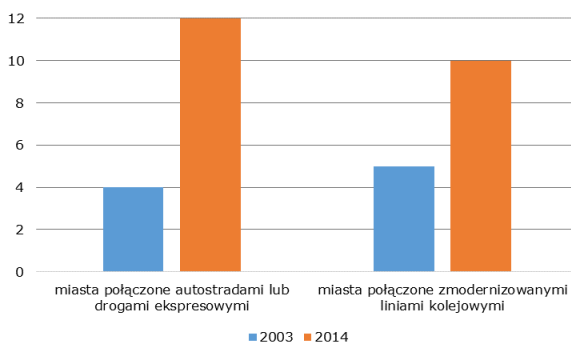
W tej części niniejszego opracowania zaprezentowano wartości kluczowych, w opinii autora, wskaźników rozwoju transportu w 2003 i 2014 r. Pozwoliło to tym samym na ustalenie zmian jakie zaszły w omawianym sektorze w ciągu 10 lat członkostwa Polski w UE oraz na skonfrontowanie wartości wskaźników z ich wartościami oczekiwanymi w 2020 r.

Długość polskich autostrad zwiększyła się z 405 km w 2003 r. do 1556 km w 2014 r., co oznacza blisko 4-krotny wzrost. Jeszcze większy, bo ponad 6-krotny wzrost odnotowano w odniesieniu do dróg ekspresowych, które w 2014 r. liczyły blisko 1450 km (w porównaniu z 226 km w 2003 r.). Największe zmiany miały miejsce między rokiem 2011 a 2012, co niewątpliwie wynikało z finalizacji budowy kilku odcinków przed Mistrzostwami Europy w Piłce Nożnej „Euro 2012”. Jeśli chodzi o infrastrukturę liniową, to najgorszą sytuacją charakteryzuje się kolej – tylko 87 km linii kolejowych można obecnie uznać za szybkie, czyli takie, które pozwalają na ruch pociągów pasażerskich z prędkością powyżej 160 km/h (rysunek 1). Osiągnięcie celów na 2020 r. wymaga wybudowania w Polsce jeszcze ponad 400 km autostrad, ponad 1350 km dróg ekspresowych i ponad 250 km szybkich linii kolejowych.



Rysunek 1. Długość autostrad, dróg ekspresowych i szybkich linii kolejowych w 2003 i 2014 r. (w km) (na podstawie: dane systemu STRATEG).

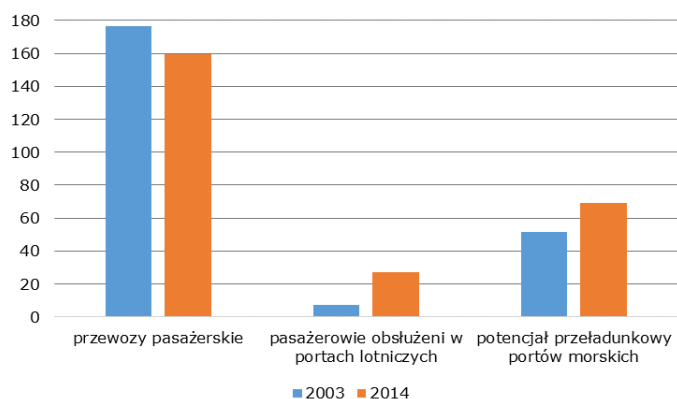
W 2003 r. zaledwie cztery miasta wojewódzkie były połączone autostradami lub drogami ekspresowymi, a pięć miast – zmodernizowanymi liniami kolejowymi, czyli takimi, które pozwalają na ruch pociągów pasażerskich ze średnią prędkością co najmniej 100 km/h. W 2014 r. liczby te kształtowały się na poziomie odpowiednio 12 i 10. Postęp odnotowano zatem zarówno w odniesieniu do połączeń drogowych, jak i kolejowych, przy czym jest on zdecydowanie bardziej widoczny w przypadku tych pierwszych (rysunek 2). Wartości omawianych wskaźników są zresztą zbieżne ze wskaźnikami dotyczącymi długości autostrad, dróg ekspresowych i szybkich linii kolejowych. Do 2020 r. konieczne jest wybudowanie odpowiednich połączeń drogowych do sześciu miast oraz zmodernizowanie linii kolejowych do ośmiu miast⁷.



Rysunek 2. Liczba miast wojewódzkich połączonych autostradami, drogami ekspresowymi i zmodernizowanymi liniami kolejowymi w 2003 i 2014 r. (na podstawie: dane systemu STRATEG).

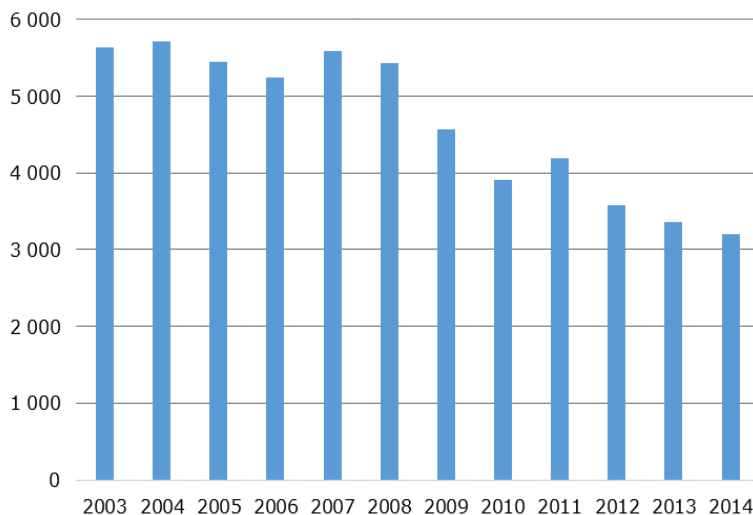
⁷ Do miast wojewódzkich zaliczone zostały po dwa miasta zlokalizowane w województwach: kujawsko-pomorskim i lubuskim, a więc odpowiednio: Bydgoszcz i Toruń oraz Gorzów Wielkopolski i Zielona Góra.

Liczba przewozów pasażerskich w przeliczeniu na 1 mieszkańca obszarów miejskich zmniejszyła się w analizowanym okresie o 10%, osiągając tym samym wartość niespełna 160 w 2014 r. Znaczący przyrost w latach 2003-2014 odnotowano natomiast w odniesieniu do liczby pasażerów obsłużonych w portach lotniczych – z 7,12 do 27,05 mln osób, co oznacza prawie 4-krotną zmianę in plus. W analogicznym okresie o 1/3 zwiększył się również potencjał przeładunkowy portów morskich, który w 2014 r. ukształtował się na poziomie 68,9 mln ton. Biorąc pod uwagę dotychczasową dynamikę zmian, można przypuszczać, że osiągnięcie w 2020 roku zakładanej liczby pasażerów obsłużonych w portach lotniczych nie będzie większym problemem. Potencjał przeładunkowy portów morskich, którego wartość docelowa w 2020 r. została ustalona na poziomie 60 mln ton już został przekroczony. W tej chwili największym wyzwaniem wydaje się osiągnięcie przez pierwszy z przedstawionych wyżej wskaźników wartości 226,8 w 2020 r. W ostatnich latach utrzymuje się bowiem spadkowy trend w odniesieniu do liczby przewozów pasażerskich (rysunek 3).



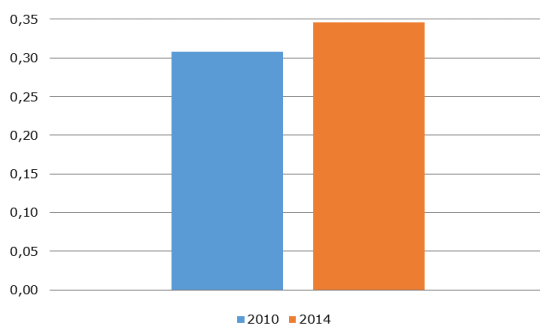
Rysunek 3. Liczba przewozów pasażerskich (w przeliczeniu na 1 mieszkańca obszarów miejskich), liczba obsłużonych pasażerów w portach lotniczych (w mln osób) oraz potencjał przeładunkowy portów morskich (w mln ton) w 2003 i 2014 r. (na podstawie: dane systemu STRATEG).

W 2003 r. liczba śmiertelnych ofiar wypadków drogowych wynosiła 5640 i na zbliżonym poziomie, mimo niewielkich wahań, kształtowała się do 2008 r. Znaczący spadek liczby ofiar nastąpił dopiero rok później. Tendencja ta wydaje się utrzymywać w ostatnich latach (wyjątkiem był jedynie 2011 r.). W 2014 r. wskaźnik odnotował spadek o ponad 40% w stosunku do 2003 r. Zachodzące pozytywne zmiany pozwalają zatem przypuszczać, że liczba ofiar w 2020 r. będzie oscylowała wokół zakładanego poziomu 2000 osób (rysunek 4).



Rysunek 4. Liczba ofiar śmiertelnych w wypadkach drogowych w latach 2003-2014 (na podstawie: dane systemu STRATEG).

Wskaźnik międzygałęziowej dostępności transportowej, którego metodologia została omówiona w poprzedniej części niniejszego opracowania, ukształtował w 2010 r. na poziomie 0,3084, natomiast w 2014 r. osiągnął wartość 0,3462, co oznacza wzrost o 12,3% (rysunek 5). W świetle tych zmian za realny należy uznać zakładany wzrost wartości wskaźnika o 15,7% w 2020 r. w stosunku do 2010 r. Niemniej należy pamiętać, że ogólna poprawa dostępności transportowej powiatów w Polsce nie będzie oznaczała poprawy dostępności transportowej wszystkich powiatów. Najniższym wskaźnikiem w dalszym ciągu będą bowiem charakteryzowały się w szczególności powiaty zlokalizowane przy północnej i wschodniej granicy kraju oraz na Pomorzu Środkowym.



Rysunek 5. Wskaźnik międzygałęziowej dostępności transportowej w 2010 i 2014 r. (na podstawie: dane systemu STRATEG).

Zakończenie

Sektor transportu odgrywa ogromną rolę w czasach zwiększonej mobilności obywateli poszczególnych krajów oraz systematycznie rosnących potrzeb związanych z wymianą handlową. W związku z tym głównym celem polityki transportowej UE jest dążenie do zrównoważonego rozwoju transportu. Równowaga ta opiera się na takim ukształtowaniu zapotrzebowania na transport i takim podziale środków, aby z jednej strony nie powstawały utrudnienia w dostępie, a z drugiej, aby nie występowały stany zatłoczenia oraz nadmierne uciążliwości dla otoczenia⁸. Znowelizowana w 2011 r. *Biała księga* dotycząca transportu wyznacza ambitne cele do osiągnięcia w tym zakresie. Cele te znajdują odzwierciedlenie w wielu ogólnopolskich i regionalnych dokumentach strategicznych, a w szczególności w *Strategii rozwoju transportu do 2020 roku*. Ich realizacja jest monitorowana za pomocą szeregu wskaźników, których metodologia została przedstawiona w niniejszym artykule. Zdaniem autora najważniejszymi spośród nich są wskaźniki dotyczące autostrad, dróg ekspresowych i szybkich linii kolejowych, wykorzystania komunikacji miejskiej, transportu lotniczego i zdolności przeładunkowej portów morskich, liczby ofiar wypadków drogowych, a nade wszystko wskaźnik międzygałęziowej dostępności transportowej.

Rezultaty analizy wyżej wymienionych wskaźników rozwoju transportu pozwalają na sformułowanie kilku wniosków i spostrzeżeń. Po pierwsze, o ile infrastruktura drogowa w postaci autostrad i dróg ekspresowych widocznie polepszyła się od momentu wejścia Polski do UE (pomimo nadal licznych i pilnych potrzeb w tym zakresie), o tyle infrastruktura kolejowa wymaga jeszcze ogromnych nakładów – w szczególności w celu zwiększenia odcinków linii kolejowych pozwalających na ruch pociągów pasażerskich z prędkością powyżej 160 km/h. Po drugie, w ostatnich 10 latach dynamicznie rozwija się lotniczy transport pasażerski, a także wzrasta potencjał przeładunkowy portów morskich. Pozytywnych zmian trudno natomiast doszukiwać się w sferze komunikacji miejskiej – liczba przewozów pasażerskich w przeliczeniu na 1 mieszkańca obszarów miejskich systematycznie bowiem maleje. Jedyną przesłanką dla odwrócenia tej tendencji wydaje się być gwałtowny wzrost zatłoczenia w miastach, przy jednoczesnym oferowaniu biletów aglomeracyjnych przez przedsiębiorstwa komunikacji miejskiej. Po trzecie, pozytywnie należy ocenić spadek liczby śmiertelnych ofiar wypadków drogowych, w szczególności od 2009 r. oraz wzrost dostępności transportowej poszczególnych powiatów i ich atrakcyjności jako celów podróży.

⁸ Dotyczy to przede wszystkim ograniczenia przewożenia ładunków transportem samochodowym na rzecz przewozów kolejją, żegluga wodną śródlądową i morską oraz rozwiązań multimodalnych, a także zwiększenia znaczenia komunikacji zbiorowej, w tym wzrostu udziału pojazdów szynowych w przewozach pasażerów (Przybyłowski, 2012).

Podsumowując zagadnienia będące przedmiotem niniejszego artykułu, warto przytoczyć fragment *Długookresowej strategii rozwoju kraju*. W świetle zapisów ujętych w tej strategii

transport pasażerski musi sprostać przede wszystkim wymaganiom związanym z oszczędnością czasu, oferując coraz krótszy czas przejazdu i elastyczność przemieszczania się oraz możliwość wykorzystania czasu spędzonego w podróży, a także dostosować się do oczekiwań różnych grup zawodowych i wiekowych ludności. (2013, s. 115)

Z kolei pewność i niezawodność transportu towarowego będą odgrywały kluczową rolę dla sprawnej logistyki zaopatrzenia i dobrego planowania działalności gospodarczej.

Bibliografia

- Biała księga. Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu.* (2011). Bruksela: Komisja Europejska.
- Długookresowa strategia rozwoju kraju – Polska 2030.* (2013). Warszawa: Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji.
- Krajowa strategia rozwoju regionalnego 2010-2020. Regiony, miasta, obszary wiejskie.* (2010). Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Miłaszewicz, D., Ostapowicz, B. (2011). Warunki zrównoważonego rozwoju transportu w świetle dokumentów UE. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 24*, 103-118. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Opracowanie metodologii liczenia wskaźnika międzygałęzowej dostępności transportowej terytorium Polski oraz jego oszacowanie.* (2008). Warszawa: Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN.
- Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności. Długookresowa strategia rozwoju kraju.* (2013). Warszawa: Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji.
- Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2014-2020.* (2014). Warszawa: Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju.
- Przybyłowski, A. (2012). Rozwój transportu w polskich regionach w kontekście koncepcji zrównoważonego transportu UE. *Logistyka*, 2, 241-251.
- Sierpiński, G. (2010). Miary dostępności transportowej miast i regionów. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Seria Transport*, z. 66, 91-96.
- Strategia rozwoju kraju 2020.* (2012). Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Strategia rozwoju Polski Centralnej do 2020.* (2015). Warszawa: Rada Ministrów.
- Strategia rozwoju Polski Południowej 2020.* (2014). Warszawa: Rada Ministrów.
- Strategia rozwoju Polski Zachodniej do 2020.* (2014). Warszawa: Rada Ministrów.
- Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej do 2020.* (2013). Warszawa: Rada Ministrów.
- Strategia rozwoju transportu do 2020 roku (z perspektywą do 2030 roku).* (2013). Warszawa: Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej.
- Strategia rozwoju województwa – Podkarpackie 2020.* (2013). Rzeszów: Sejmik Województwa Podkarpackiego.
- Strategia rozwoju województwa dolnośląskiego 2020.* (2013). Wrocław: Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego.
- Strategia rozwoju województwa kujawsko-pomorskiego 2020+.* (2014). Toruń: Sejmik Województwa Kujawsko-Pomorskiego.
- Strategia rozwoju województwa łódzkiego 2020.* (2013). Łódź: Zarząd Województwa Łódzkiego.

- Strategia rozwoju województwa małopolskiego 2011-2020. Małopolska 2020. Nieograniczone możliwości.* (2011). Kraków: Sejmik Województwa Małopolskiego.
- Strategia rozwoju województwa opolskiego do 2020 roku.* (2012). Opole: Sejmik Województwa Opolskiego.
- Strategia rozwoju województwa śląskiego „Śląskie 2020+”.* (2013). Katowice: Sejmik Województwa Śląskiego.
- Strategia rozwoju województwa wielkopolskiego do 2020 roku. Wielkopolska 2020.* (2012). Poznań: Sejmik Województwa Wielkopolskiego.
- Strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego do roku 2020.* (2010). Szczecin: Sejmik Województwa Zachodniopomorskiego.
- Strategia zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa na lata 2012-2020.* (2012). Warszawa: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.
- System monitorowania rozwoju STRATEG. (2016). Pobrano z: <http://strateg.stat.gov.pl>
- Transport drogowy w Polsce w latach 2012 i 2013.* (2015). Warszawa: GUS, Urząd Statystyczny w Szczecinie.
- Ustawa o drogach publicznych. (1985, 21 marca). Dz.U. 2013 poz. 260 z późn. zm.

Zadłużenie zagraniczne Polski jako problem strukturalny polskiej gospodarki w latach 1970-2015

Zbigniew Klimiuk

Instytut Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie
zbigniew.klimiuk@yahoo.pl

Polish foreign debt as a structural problem of the Polish economy from 1970-2015

The common trait of Polish economy during the last 45 years (1970-2015) is its growing foreign debt. The process started at the beginning of the 1970s and it has continued up until now. Poland's debt in capitalistic countries determined our development for nearly 30 years, and the only solution (especially at the beginning of the 1990s) was the increase of export value to these states. Later on some other measures were taken and agreements with creditors were signed. Finally, the relation between foreign debt and GDP fell down from 66% in 1991 to 35% in 1996.

Keywords: foreign debt; debt crisis; debt trap; solvency; International Monetary Fund; balance of payments and trade; export; terms of trade; creditors; Paris Club; London Club

Wstęp

Wspólną cechą polskiej gospodarki w ciągu ostatnich 45 lat (lata 1970-2015) jest postępujące zadłużenie zagraniczne. Proces ten rozpoczął się na początku lat siedemdziesiątych XX w. i trwa w zasadzie do dzisiaj (Lubowski, 1981). Na koniec 2013 r. zadłużenie zagraniczne Polski wynosiło 365,2 mld dol., co stanowiło 72,6% PKB (PKB w 2013 r. wynosił 525,9 mld dol.) (Bilans płatniczy...,

2014, s. 37-44). Poczynając od 2009 r. relacja ta wykazywała trend wzrostowy i kształtowała się następująco: 2009 r. – 63,9%, 2010 r. – 66,7%, 2011 r. – 61,6%, 2012 r. – 73,8% (Ruta-Kujawa, 2010, s. 146). Polska znalazła się na 29 miejscu na świecie wśród najbardziej zadłużonych krajów. Wyprzedziły ją bezpośrednio następujące kraje: Korea Płd. (430,9 mld dol.) oraz Indie (412,2 mld dol.). Za Polską znalazła się natomiast Turcja (359,5 mld dol.) oraz Meksyk (354,9 mld dol.). Rekordzistami światowymi na koniec analizowanego okresu były: USA (15 680 mld dol.), Wielka Brytania (9577 mld dol.), Niemcy (5717 mld dol.) oraz Francja (5371 mld dol.).

Głównym wydarzeniem lat dziewięćdziesiątych w dziedzinie zadłużenia zagranicznego Polski było osiągnięcie porozumień z wierzycielami w sprawie redukcji i restrukturyzacji długu, który w 1990 r. wynosił 48,5 mld dol., a jego relacja do PKB zwiększyła się do ok. 78%. W końcu 1989 r. dług zagraniczny Polski osiągnął poziom 40,8 mld USD i stanowił 51% ówczesnego PKB (liczonego wg KGN). Porozumienie w sprawie pierwszego etapu redukcji długu wobec wierzycieli publicznych zrzeszonych w Klubie Paryskim zawarte zostało w kwietniu 1991 r. (Szkłarczyk, 1992, s. 1). Oznaczało ono, że obsługa polskiego zadłużenia przez trzy lata została ograniczona do 20% należności odsetkowych (pozostałe 80% oraz spłaty kapitałowe zostały umorzone). Drugi etap rozpoczął się w 1994 r. Stało się to możliwe dzięki spełnieniu przez Polskę kryteriów warunkujących jego uruchomienie. Między innymi w sierpniu 1994 r. zostało podpisane porozumienie z Klubem Londyńskim zrzeszającym wierzycieli prywatnych, tj. głównie banki komercyjne. Był to istotny warunek Klubu Paryskiego, który zobowiązał Polskę do porównywalnego traktowania pozostałych wierzycieli pod względem skali redukcji. W latach 1991-1996, w rezultacie wynegocjowania korzystnych warunków redukcji i restrukturyzacji zadłużenia zagranicznego Skarbu Państwa, najpierw z wierzycielami zrzeszonymi w tzw. Klubie Paryskim (1991 r.), a następnie z bankami komercyjnymi zrzeszonymi w tzw. Klubie Londyńskim (1994 r.), nastąpiło obniżenie relacji długu zagranicznego do PKB (liczonego już wg KGN) z 66% w 1991 r. do 35% w 1996 r. W międzyczasie zmiana uległa struktura własnościowa długu zagranicznego. O ile do 1989 r. całość zadłużenia zagranicznego Polski była bezpośrednim zobowiązaniem budżetu państwa, to począwszy od 1990 r. (a w większym stopniu od 1995 r.) z kredytów i pożyczek zagranicznych korzystał w coraz większym stopniu sektor prywatny. Jego udział w zadłużeniu zagranicznym zwiększył się z 1,3% w 1990 r. do ponad 22% w 1998 r. i około 58% w 2002 r. W przekroju sektorów instytucjonalnych gospodarki, w latach 1995-2002 w strukturze zadłużenia zagranicznego Polski wydatnie wzrósł udział zadłużenia pozarządowego i pozabankowego (z 11,1% w 1995 r. do 48,1% w 2002 r.) oraz sektora bankowego (odpowiednio z 3,5% do 8,8%); obniżył się natomiast udział zadłużenia sektora rządowego i samorządowego (z 85,0% do 43,0%), w tym długu Skarbu Państwa z 78% do 32,0%).

W końcu 2001 r. zadłużenie zagraniczne Polski (tj. zadłużenie sektora rządowego, bankowego, pozarządowego i pozabankowego oraz NBP) wynosiło łącznie 70,2 mld dol. W stosunku do PKB oznaczało to relację na poziomie 39% wobec 33% w 1996 r. Podczas gdy ogólne zadłużenie zagraniczne kraju wzrosło w latach 1997-2001 o 48%, zadłużenie przedsiębiorstw zwiększyło się prawie 4-krotnie (Czepiel, 2010). Równocześnie zmniejszyło się w tym okresie zadłużenie sektora rządowego i samorządowego (o prawie 20%). Można więc powiedzieć, że ciężar zadłużenia zaczął przesuwać się na przedsiębiorstwa. Było to główne zjawisko charakteryzujące zmiany w zadłużeniu zagranicznym Polski w tym okresie (Nakonieczna-Kisiel, 2007, s. 56).

Wykorzystanie kredytów zagranicznych przez Polskę do 1970 r.

W całym okresie powojennym Polska korzystała z kredytów zagranicznych otrzymywanych zarówno z krajów bloku socjalistycznego (RWPG), jak i z krajów kapitalistycznych. Kredyty te w dużym stopniu umożliwiły przyspieszenie procesu industrializacji kraju i w konsekwencji podniesienie (jak na ówczesne warunki) poziomu życia ludności (Beer, 1968). Były to głównie kredyty długoterminowe o charakterze inwestycyjnym. Dzięki zrealizowanym przez nie inwestycjom można było powiększyć dochód narodowy, oczywiście przy spełnieniu warunku w postaci osiągnięcia mnożnika inwestycyjnego na poziomie większym od 1. Z powiększonego dochodu narodowego spłacano raty i odsetki, które dzięki rozłożeniu spłaty na szereg lat nie stanowiły istotnego obciążenia dla gospodarki. Polska zaciągała również pewne sumy kredytów średnio- i długoterminowych na zakup zboża, głównie w ZSRR, USA i w Kanadzie. Oprócz kredytów długo- i średnioterminowych kraj nasz korzystał stale z kredytów krótkoterminowych, a w pewnych wypadkach również sam udzielał kredytów. Długoterminowe kredyty były udzielane przez Polskę głównie krajom socjalistycznym i rozwijającym się. W stosunkach Polski z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi występowały długoterminowe kredyty rządowe oraz długo- i średnioterminowe kredyty bankowe i handlowe.

Do 1970 r. Polska korzystała z zagranicznych kredytów w krajów kapitalistycznych w ograniczonym zakresie. W tym czasie największe długoterminowe kredyty rządowe Polska otrzymała od Stanów Zjednoczonych. W 1946 r. otrzymaliśmy kredyt na sumę 77 mln dol. na zakup środków transportu i niektórych maszyn, a w latach 1957-1959 kredyt od państwowego Export-Import Banku o wartości 61 mln dol. na zakup urządzeń przemysłowych. Poza tym Polska otrzymała od rządu USA szereg kredytów na zakup nadwyżek rolnych o łącznej wartości ponad 500 mln dol. Kredyty te zostały zaciągnięte na korzystnych warunkach, miały długi termin płatności, spłacane były częściowo w złotych, a przeznaczono je na cele uzgodnione w umowie kredytowej oraz na finansowanie polsko-amerykańskiej współpracy naukowej.

W latach sześćdziesiątych uzyskaliśmy pewne kredyty w Wielkiej Brytanii, Francji i Włoszech od tamtejszych banków i konsorcjów bankowych. Były to kredyty towarowe przeznaczone na import maszyn i urządzeń. Terminy ich spłat były rozciągnięte na okres do 8 lat, a oprocentowanie kształtowało się na poziomie 6%. Kredyt brytyjski był przeznaczony na urządzenia dla fabryki nawozów sztucznych w Puławach, kredyt włoski z 1966 r. na zakup licencji, dokumentacji technicznej i urządzeń do produkcji samochodów marki Fiat 125p, a francuski na zakup urządzeń dla fabryki nawozów sztucznych we Włocławku. W latach sześćdziesiątych uzyskaliśmy ponadto szereg kredytów średnioterminowych na zakup zboża od banków kanadyjskich.

W latach 1945-1970 zagraniczna polityka kredytowa Polski charakteryzowała się dużą ostrożnością w stosunkach z krajami kapitalistycznymi. Szczególnie wiele uwagi zwracano na spłatę zaciągniętych kredytów, gdyż niespłacone kredyty mogłyby stać się pretekstem do wywierania presji ekonomicznej na dłużnika (*Zagraniczna polityka...*, 1981). Reasumując, należy stwierdzić, że do końca 1970 r. Polska w niewielkim stopniu korzystała z tej możliwości wzrostu gospodarczego, jaką dawał kredytowany import nowoczesnych technologii oraz inwestycji z krajów kapitalistycznych. W 1970 r. wielkość kredytów wieloletnich równała się połowie wartości rocznego eksportu, a udział obsługi zadłużenia w stosunku do wpływów z eksportu wahał się w przedziale między 10 a 12% (Kisiel, 1971). Na koniec 1970 r. długoterminowe zadłużenie Polski wynosiło ok. 0,6 mld dol. (Kuczyński, 1981, s. 103). Oczywiście od tego czasu dolar dużo stracił na wartości, ale nawet uwzględniając tę okoliczność, a także mniejszy wówczas potencjał gospodarczy Polski, było to bardzo mało.

Kredyty zagraniczne w strategii gospodarczej na początku lat siedemdziesiątych

W latach sześćdziesiątych, a zwłaszcza w ich II połowie pojawiła się w polskiej gospodarce efektywnościowa bariera wzrostu gospodarczego. W latach 1966-1970 nastąpił dalszy spadek tempa wzrostu społecznej wydajności pracy, natomiast produktywność środków trwałych nie wykazywała żadnego przyrostu (Rydygier, 1973). Wzrost dochodu narodowego i konsumpcji na jednego mieszkańca został osiągnięty dzięki wzrostowi zatrudnienia, które było w tym okresie szybsze niż wzrost liczby ludności. W toku dyskusji nad przełamaniem tej bariery powstała strategia rozwoju gospodarczego na lata siedemdziesiąte, określana jako strategia selektywnego i intensywnego rozwoju. Strategia ta miała polegać na skoncentrowaniu sił i środków na rozwoju produkcji wybranych wyrobów i branż, które miały stać się nośnikami postępu ekonomicznego w całej gospodarce. Jednocześnie działania te umożliwiłyby pełniejsze zaspokojenie wewnętrznych potrzeb kraju, a także pozwoliłyby na trafniejsze ustalenie specjalizacji Polski w międzynarodowym podziale pracy.

Po zmianie kierownictwa politycznego w grudniu 1970 r. strategia ta została skrytykowana i przeciwstawiona strategii harmonijnego wzrostu gospodarczego. Zdaniem krytyków strategia selektywnego rozwoju stwarzała szanse postępu tylko w pewnych dziedzinach i w rezultacie prowadziłyby do woluntarystycznych wypa-
czeń. Przeciwstawna strategia harmonijnego rozwoju powstała w 1971 r. W referacie Edwarda Gierka na VIII Plenum w 1971 r. znalazł się rozdział zatytułowany *Musimy wypracować strategię dalszego rozwoju*. W referacie tym autor stwierdził m.in., że

generalnym kierunkiem długofalowej strategii musi być modernizacja naszej gospodarki, techniczna rekonstrukcja szeregu gałęzi przemysłu [...], podjęcie w przemyśle działań modernizacyjnych, zdecydowana poprawa transportu towarowego i osobowego [...], przyspieszenie powszechnej motoryzacji [...], budowa autostrad [...], rozbudowa systemu dróg i zaplecza usługowego [...], bardziej dynamiczny rozwój systemu telekomunikacyjnego [...], opracowanie planów rozwoju linii Wisły, Odry, Nysy i innych [...], zaplanowanie kompleksów urbanistycznych, rejonów rekreacyjno- turystycznych. (Gierek, 1971, s. 26-33)

Tabela 1

Dynamika i saldo obrotów towarowych Polski w handlu zagranicznym w okresie 1966-70 oraz 1971-75 (na podstawie: Raport roczny o stosunkach gospodarczych PRL..., 1976)

Wyszczególnienie	Realizacja 1966-1970 (w %, ceny stałe)	Plan 1971-1975 (w %, ceny stałe)
Eksport ogółem	9,4	9,2
Do krajów socjalistycznych	9,9	8,7
Do krajów kapitalistycznych	8,9	10,0
Import ogółem	8,9	9,7
Z krajów socjalistycznych	10,3	7,5
Z krajów kapitalistycznych	6,2	13,9
Saldo obrotów	W mld zł dewizowych, ceny bieżące	
Z krajami socjalistycznymi	-2182,5	-4652,0
Z krajami kapitalistycznymi	+328,0	-2476,0

Tak rozległe cele rozwoju mogły być realizowane tylko przez wzrost akumulacji (inwestycji). Akumulację można było zwiększyć albo przez zmniejszenie spożycia albo przez zaciągnięcie kredytów za granicą. Dlatego dla zrealizowania powyższych celów sięgnięto po kredyty zagraniczne. Jednak w założeniach polityki gospodarczej lat siedemdziesiątych popełniono błąd, gdyż postanowiono zwiększać jednocześnie i akumulację, i konsumpcję. Forsowanie obu tych wielkości w tym samym czasie było wewnętrznie sprzeczne, a konsekwencją tego mogło stać się zadłużenie zagraniczne kraju. W nowej strategii rozwoju na lata siedemdziesiąte zakładano z góry duży udział inwestycji w przemyśle wydobywczym i hutnictwie (te działy gospodarki charakteryzowały się wysoką kapitałochłonnością). Wzrost tych inwestycji miał się dokonać przez budowę nowych obiektów, nie zaś przez modernizację i rekonstrukcję

istniejących już zakładów produkcyjnych. Tak więc poniesione nakłady miały być wysokie, a okres ich zwrotu bardzo długi. Nowa strategia miała odzwierciedlenie m.in. w planie handlu zagranicznego na lata 1971-1975 (tabela 1).

Z danych tych wynika, że w latach 1971-1975 planowano wzrost tempa wymiany handlowej z krajami kapitalistycznymi i spadek tempa z krajami RWPG. Jeżeli chodzi o eksport, planowano wzrost do krajów kapitalistycznych o 11% i spadek do krajów socjalistycznych o 1,2% w stosunku do pięciolecia 1966-1970, w imporcie natomiast planowano obniżenie tempa wzrostu wymiany z krajami socjalistycznymi o 2,8%, natomiast z krajami kapitalistycznymi podniesienie tempa wzrostu o 7,7% (Długosz, 1973). W rezultacie przewidywano ponad 2-krotne zwiększenie deficytu w obrotach towarowych z krajami socjalistycznymi i ponad 8,5-krotne zwiększenie deficytu w wymianie z krajami kapitalistycznymi. Trzeba jednak podkreślić, że deficyt obrotów z krajami socjalistycznymi miał być prawie dwukrotnie większy niż z krajami kapitalistycznymi. W rzeczywistości w latach 1971-1975 znacznie przekroczone wzrost importu, a zwłaszcza importu z krajów kapitalistycznych, przy jednoczesnym niezrealizowaniu planowanego tempa przyrostu eksportu do tych krajów. Związane to było ze wzrostem zagranicznych kredytów na finansowanie rozwoju społeczno-gospodarczego przewidywanego w nowej strategii. W pierwszej połowie lat siedemdziesiątych podjęto bowiem szereg decyzji o dalszym zwiększaniu nakładów i rozszerzeniu frontu inwestycyjnego. Decyzje te podjęto na podstawie korzystnych wyników gospodarczych, jakie uzyskano w tym czasie. Należy tu jednak zwrócić uwagę, że wyniki te osiągnięto głównie dzięki sprzyjającemu układowi warunków obiektywnych: dobrym warunkom atmosferycznym (umożliwiły wzrost produkcji roślinnej) oraz korzystnym cenom w handlu zagranicznym. Innym czynnikiem, który miał wpływ na podjęcie decyzji o wzroście roli kredytów w finansowaniu rozwoju gospodarczego w Polsce było zjawisko inflacji, które w gospodarkach krajów kapitalistycznych stało się w tym czasie zjawiskiem trwałym i wzrastało z roku na rok (stagflacja i stumpflacja). Tym samym przyjęto w kołach rządowych tezę, że inflacja będzie prowadzić do obniżenia kosztów kredytów zagranicznych. Była to teza nieprawdziwa, wywodząca się z warunków gospodarki „zamkniętej” i stosowana do kredytów wewnętrznych. Zagraniczni kredytodawcy zastosowali zmienną stopę oprocentowania kredytów 3- i 6-miesięcznych w zależności od zasady spłaty kredytów. Tym samym polski kredytobiorca ponosił koszty ryzyka ewentualnego wzrostu inflacji w krajach kapitalistycznych. Osobny wpływ na zwiększenie roli kredytów w rozwoju gospodarczym Polski miała korzystna koniunktura na światowych rynkach kredytowych, jak również ogólna atmosfera międzynarodowa.

Dopytywanie kredytów zagranicznych do Polski w latach siedemdziesiątych

Wykorzystanie kredytów zagranicznych w latach siedemdziesiątych nie było nowym zjawiskiem w stosunkach z krajami kapitalistycznymi. Jeszcze w trakcie prowadzonych w końcu lat sześćdziesiątych prac nad planem pięcioletniego 1971-1975 założono stworzenie tzw. kompleksów gospodarczych, które miały być finansowane z kredytów zagranicznych (Rydygier, 1985, s. 230-243). Ponadto w końcu lat sześćdziesiątych zawarto porozumienia kredytowe z RFN, Japonią, Francją oraz Włochami w celu finansowania rozwoju wybranych branż traktowanych jako kompleksy gospodarcze z uwzględnieniem rozwoju niezbędnej dla nich produkcji kooperacyjnej. We wspomnianej wyżej wersji planu zakładano wykorzystanie kredytów zagranicznych w wysokości 5 mld zł dewizowych (przy ówczesnym kursie złotego dewizowego oznaczało to kwotę w wysokości ok. 1,25 mld dol.). Biorąc pod uwagę zadłużenie Polski w krajach kapitalistycznych z tytułu kredytów długo- i średniookresowych, był to poważny wzrost.

Z rachunku symulacyjnego, przeprowadzonego przez Wiesława Rydygiera (Rydygier, 1985, s. 248-250), w którym autor przyjął przeciętne warunki, na jakich zaciąga się kredyt (kredyt 5-letni, płatny w równych ratach, bez karencji i zaliczki, o stałej stopie oprocentowania), wynikało kilka istotnych wniosków:

- a) aby zapewnić dopytywanie kredytu w wysokości 1 mld dol. Rocznie, należało w ciągu 5 lat zaciągnąć 2-krotnie więcej kredytu brutto;
- b) aby sytuacja płatnicza kraju nie budziła zastrzeżeń, należało uzyskać tempo wzrostu eksportu powyżej 20% rocznie od czwartego roku. Innymi słowy, tempo wzrostu zadłużenia zależało w znacznym stopniu od tworzenia zdolności eksportowych kraju;
- c) po 3 latach koszty obsługi kredytów przewyższały dopytywanie środków finansowych netto.

Porównując drugi wniosek z danymi zawartymi w tabeli, można stwierdzić, że tempo wzrostu eksportu do krajów kapitalistycznych powinno być znacznie wyższe niż w poprzedniej pięcioletniej. Po 1970 r. opracowano i przyjęto dwa warianty w zagranicznej polityce kredytowej;

- a) umiarkowany wzrost kredytów ściśle skorelowany ze wzrostem eksportu, pozwalający na stały dopytywanie kredytów;
- b) gwałtowny wzrost wykorzystania kredytów, prowadzący do szybkiego wyczerpania tego źródła finansowania rozwoju oraz konieczność „oddłużenia się”, co znajdowało wyraz w szybkim wzroście dochodu do podziału.

Zdecydowano się przyjąć drugi z wymienionych wyżej wariantów. W końcu 1970 r. zadłużenie Polski w krajach kapitalistycznych z tytułu wszystkich kredytów

wynosiło 4,5 mld zł dewizowych (ok. 1,125 mld dol.). W końcu 1980 r. wynosiło już 76,6 mld zł dewizowych (ok. 24,1 mld dol.), w więc zwiększyło się w złotych dewizowych 18,7-krotnie, a w dolarach 23,5-krotnie (Rydygier, 1985, s. 253). Aby więc zrealizować wariant szybkiego zadłużenia się, należało od początku uzyskać bardzo szybki wzrost eksportu, aby pokryć koszty obsługi kredytów. Według podobnego rachunku symulacyjnego niezbędny był wzrost eksportu: w latach 1971-1973 o 20%, w 1974 r. o 35%, a od 1975 r. o ok. 40%, co było nie do osiągnięcia przez jakąkolwiek gospodarkę na świecie, mimo wyraźnego przyspieszenia wzrostu cen w obrotach międzynarodowych (tabela 2).

Tabela 2

Dynamika eksportu Polski do krajów kapitalistycznych w latach 1971-1980 (rok poprzedni = 100) (na podstawie: Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 1981, 1982)

Lata	Ceny bieżące	Ceny stałe
1971	111,6	104,9
1972	115,5	114,8
1973	127,1	110,9
1974	145,1	105,9
1975	111,9	105,8
1976	107,7	112,3
1977	109,8	104,0
1978	107,3	102,9
1979	112,9	102,1
1980	116,7	105,0

Z danych wynika, że szybki wzrost eksportu miał miejsce w cenach bieżących, zwłaszcza w latach 1973-1974. Wiązał się on nie ze wzrostem wolumenu eksportu, a więc ze wzrostem w cenach stałych, lecz wynikał z przyspieszenia wzrostu cen w obrotach międzynarodowych, które przekładały się na szybki wzrost cen towarów eksportowanych przez Polskę. Natomiast z bardzo wysokim tempem wzrostu wolumenu eksportu, ale mniejszym od założonego w rachunku symulacyjnym, mieliśmy do czynienia tylko w 1972 i 1976 r.

Tabela 3

Kształtowanie się wskaźnika terms of trade w latach 1971-1979 (na podstawie roczników statystycznych z lat 1974-1980)

Lata	Wskaźnik <i>terms of trade</i>
1971	104,3
1972	101,8
1973	97,1
1974	99,5
1975	103,2

1976	102,0
1977	97,7
1978	100,0
1979	97,5

Korzystne kształtowanie się tego wskaźnika w pierwszych dwóch latach dekady lat siedemdziesiątych zostało odczytane w pewnych kręgach władzy jako potwierdzenie słuszności dotychczasowej polityki kredytowej (tabela 3).

W latach 1971-1975 miały miejsce również inne niepokojące zjawiska, które nakazywały nierealizowanie owej polityki. Po pierwsze, słabe wyniki eksportu związane m.in. z barierą technologiczną, która istniała w Polsce w latach siedemdziesiątych i która nie została przewyżczona przez zakupy inwestycyjne w krajach kapitalistycznych. Podnosiły one, co prawda, poziom techniczny nowego przemysłu, ale produkowane na ich bazie wyroby gotowe z trudem konkurowały lub też nie były w stanie konkurować z podobnymi wyrobami produkowanymi w krajach kapitalistycznych. Po drugie, od 1973 r. następowały negatywne zjawiska w zakresie realizacji polityki kredytowej w krajach kapitalistycznych (Jędrzychowski, 1982, s. 35-36). W I kwartale 1973 r. zbyt pośpiesznie zawierano kontrakty zagraniczne, gdyż odpowiednie resorty otrzymały mobilizujące dyrektywy planu importu maszyn i urządzeń. Konsekwencją były gorsze warunki cenowe i kredytowe. Po trzecie, miernik granicy bezpiecznego zadłużenia wykazywał pod koniec pięciolatki niepokojące tendencje. W 1973 r. obciążenie rocznego eksportu obsługą zadłużenia wynosiło 17%, w 1974 r. – 24%, a w 1975 r. – 32%. Były to dane bardzo niepokojące, gdyż za bezpieczną granicę zadłużenia uważa się ok. 25% obciążenia rocznego eksportu. Ponadto w 1974 r. miało miejsce inne niepokojące zjawisko. W tym właśnie roku Polska osiągnęła pułap swoich możliwości absorpcyjnych, co oznaczało, że dalsze zadłużanie groziło utratą zdolności płatniczej kraju (*Zagraniczna polityka...*, 1981, s. 48). Nie spełnił swego zadania zespół do spraw bilansu płatniczego powołany na przełomie lat 1972/1973 przez Biuro Polityczne KC PZPR, który miał co kwartał analizować sytuację płatniczą. Gremium to nie podjęło żadnej istotnej decyzji.

Mimo niepokojących wyników pięciolecia 1971-1975, konstrukcja planu społeczno- gospodarczego na lata 1976-1980 została oparta na założeniu dalszego wykorzystania kredytów zagranicznych. Spowodowane to było przyspieszeniem tempa wykorzystania tych kredytów w I połowie lat siedemdziesiątych, a zwłaszcza wydatkowania ich na inwestycje o wysokim współczynniku zamrożenia środków oraz nieuwzględnienia wydatków na modernizację już istniejących obiektów. Na skutek dysproporcji powstałych w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych między potrzebami wywołanymi przyspieszeniem inwestycyjnym a produkcją, która za nimi nie nadążała, postanowiono w dalszym ciągu wykorzystywać kredyty zagraniczne, chociaż w nieco mniejszym stopniu (Dorosz,

1977). Kontynuowanie tej polityki doprowadziło w rezultacie do sytuacji, gdzie na obsługę długu trzeba było zaciągać nowe kredyty, gdyż wpływy z eksportu były niewystarczające. Czynnikiem, który niekorzystnie oddziaływał na sytuację płatniczą kraju była niepomyślna od połowy 1974 r. koniunktura w handlu z krajami kapitalistycznymi spowodowana zjawiskami kryzysowymi. Na międzynarodowym rynku kredytowym wprowadzono zmienną stopę oprocentowania uzależnioną od tzw. stopy bazowej ustalonej przez duże banki (głównie w zależności od poziomu inflacji). Stopa procentowa, która w latach 1971-1973 wynosiła 4-5%, wzrosła do ok. 12%. Poza tym, w przypadku Polski nie mogło być mowy w tym czasie o swobodzie wyboru kredytodawców. Kształtowanie się struktury zadłużenia Polski w krajach kapitalistycznych w latach siedemdziesiątych prezentuje tabela 4.

Tabela 4

Struktura zadłużenia Polski w krajach kapitalistycznych w latach 1971-80 (w %)
(na podstawie: Rydygier, 1985, s. 259)

Lata	Kredyty długoterminowe	Kredyty średnioterminowe	Kredyty krótkoterminowe
1971	64,7	34,6	0,7
1972	65,1	34,7	0,2
1973	62,5	35,2	2,3
1974	55,8	28,4	15,8
1975	56,2	25,8	18,0
1976	54,5	29,2	16,3
1977	49,8	37,0	13,2
1978	44,1	41,8	14,1
1979	41,3	46,6	12,1
1980	39,8	51,8	8,4

W miarę upływu czasu udział kredytów długoterminowych, których warunki zaciągania były korzystniejsze, zmniejszał się na rzecz kredytów średnio- i krótkoterminowych wyżej oprocentowanych. Innym odzwierciedleniem bardzo trudnej sytuacji płatniczej Polski była struktura zadłużenia z punktu widzenia źródeł pochodzenia kredytów (tabela 5).

Tabela 5

Struktura zadłużenia Polski w krajach kapitalistycznych z punktu widzenia źródeł pochodzenia kredytów (w %) (na podstawie: Rydygier, 1985, s. 260)

Lata	Kredyty państwowe	Kredyty handlowe	
		Ogółem	Zobowiązania wobec banków
1971	63,1	36,9	26,8
1972	45,3	54,7	41,0
1973	30,2	69,8	54,9

1974	22,8	77,2	62,4
1975	18,3	81,7	65,3
1976	20,2	79,8	67,0
1977	25,6	74,4	63,7
1978	24,7	75,3	67,0
1979	24,2	75,8	71,6

Z danych zawartych w tabeli wynika, że udział kredytów państwowych obniżał się w miarę pogarszania się sytuacji płatniczej Polski. Kredyty państwowe były zaciągane na korzystniejszych warunkach niż kredyty handlowe. Dotyczyło to stopy procentowej, okresu kredytowania, wielkości zaliczki, okresu karencji itd. Wiązało się natomiast ze zobowiązaniem kredytobiorcy do zakupu towarów eksportowanych przez kraj kredytodawcy. W drugiej połowie lat siedemdziesiątych, na skutek napięć w zaopatrzeniu produkcji, rynku, a także w związku z trudnościami spłat rat i odsetek kredytów, Polska zaciągnęła kredyty finansowe. Kredyty te nie były związane z zakupem konkretnych towarów i kredytobiorca mógł nimi dowolnie dysponować. Jednak kredyty te były udzielane bardzo rzadko i na bardzo trudnych warunkach. O ile kredyty inwestycyjne spowodowały trudną sytuację płatniczą i pewne uzależnienie od importu zaopatrzeniowego z krajów kapitalistycznych, o tyle kredyty finansowe – zaciągane na bardzo niekorzystnych warunkach na zakup zbóż, pasz i import zaopatrzeniowy, oraz na obsługę zadłużenia – spowodowały, że w 1980 r. z kwotą 76 mld zł dewizowych (tj. 24,1 mld dol.) długów Polska znalazła się w pułapce zadłużenia.

Pułapka zadłużenia

Analizując zjawisko „pułapki zadłużenia” w krajach rozwijających się, można wyróżnić trzy przyczyny wewnętrzne (Kamiński, 1979, s. 1374):

- a) błędy w polityce gospodarczej polegające na braku systemu centralnej weryfikacji zaciąganych kredytów oraz ograniczenie nadzoru do analizy mikroekonomicznego rachunku opłacalności poszczególnych przedsięwzięć;
- b) fluktuacja eksportu;
- c) źle skalkulowana zdolność absorpcyjna, powstała na skutek rozbieżności makroekonomicznych i mikroekonomicznych efektywności realizowanych na tej podstawie projektów inwestycyjnych.

Dodatkowymi przyczynami mogły być strukturalne cechy gospodarek krajów rozwijających się, np. niska elastyczność podaży eksportowanych towarów, niska cenowa i dochodowa elastyczność popytu na nie ze strony odbiorców, a także niska jakość wyprodukowanych wyrobów przemysłowych. Ponadto w gospodarkach tych krajów efekty zewnętrzne występowały ze szczególnym nasileniem (np. inwestycja zmieniała otoczenie, w jakim funkcjonowały inne przedsiębiorstwa).

Dlatego, wskutek opisanego splotu czynników, rozwój gospodarczy tych krajów mógł zostać przerwany, a gospodarki zostały zorientowane na zadania związane z likwidacją zaległego zadłużenia, ze szkodą dla programów rozwoju społeczno-gospodarczego. Bardzo istotne znaczenie miały kompetencje osób odpowiedzialnych za politykę gospodarczą, a zwłaszcza za wybór i realizację inwestycji finansowanych za pomocą kredytów zagranicznych (Dorosz i Królak, 1981, s. 12-15). Wybór złej strategii mógł spowodować, że kraj znalazł się na długie lata w stanie głębokiego kryzysu, a długookresowe możliwości wzrostu zostały przekreślone. W pierwszych latach dekady lat siedemdziesiątych przyjęto w Polsce ambitny program rozwoju gospodarczego opartego na kredytach pochodzących z krajów kapitalistycznych. W programie tym założono wzrost udziału akumulacji, a zwłaszcza nakładów inwestycyjnych netto na środki trwałe (tabela 6).

Tabela 6

Udział nakładów inwestycyjnych na środki trwałe w stosunku do dochodu narodowego podzielonego w latach 1971-77 (w %, ceny stałe z 1971 r.) (na podstawie roczników statystycznych z lat 1972-1978)

Lata	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Stopa nakładów inwestycyjnych	21,9	24,8	27,3	29,6	31,7	27,7	27,2

O ile jeszcze w 1971 r. stopa nakładów inwestycyjnych wynosiła 21,9%, to już w latach następnych przekroczyła 24%, a w 1975 r. osiągnęła nawet 31,7%. Tak wysoką stopę nakładów inwestycyjnych można było zrealizować tylko poprzez zagraniczne kredyty. Na początku lat siedemdziesiątych polska gospodarka była zdominowana przez rynek producenta, a więc występowała nadwyżka popytu nad podażą w zakresie środków produkcji, jak i środków konsumpcji. Tego typu gospodarka nie posiadając rezerw w mocach wytwórczych, słabo reagowała na przyspieszenie nakładów inwestycyjnych, i to na taką skalę. Ponieważ przyspieszenie rozwoju w sposób gwałtowny potęgowało braki w wielu dziedzinach, przeto zlikwidowanie tych braków było możliwe dzięki importowi.

Z drugiej strony, mimo realizowania tak wysokiej stopy akumulacji, rozszerzono również sferę konsumpcji. Pierwszym posunięciem nowej ekipy było przyznanie w 1971 r. wysokich podwyżek płac, które miały posłużyć za bodziec do zwiększenia wydajności pracy. Innym przejawem zwiększenia konsumpcji było przeznaczenie części zagranicznych kredytów na zakup artykułów konsumpcyjnych.

Tę wewnętrzną sprzeczność jednoczesnego forsowania konsumpcji i akumulacji miały rozwiązać kredyty zagraniczne. Spłata kredytów wydatkowanych na cele inwestycyjne miała być regulowana za pomocą mechanizmu zwanego „samospłatą”. W mechanizmie tym zakładano, że w okresie eksploatacji dana inwestycja zdoła wytworzyć taką ilość produkcji na eksport, że eksport ten zdoła

pokryć obsługę długu. Ponieważ okresy realizacji inwestycji wydłużały się, a produkcja eksportowa z trudem konkurowała na rynkach zachodnich z innymi krajami, postanowiono znaczną część inwestycji zwolnić z obowiązku samospłaty (Bożyk, 1972, s. 281-284). Tym samym został naruszony podstawowy warunek względnej równowagi płatniczej. Właściwie tylko niewielka część inwestycji realizowanych w warunkach samospłaty mogła wykazać się dotrzymaniem tych warunków. Należały do nich m.in. inwestycje związane z budową hoteli obsługujących turystów zagranicznych oraz fabryki samochodów małolitrażowych. Obowiązek obsługi długów spadł zatem na Bank Handlowy jako na podstawowego kontrahenta w stosunkach kredytowych z zagranicą. Tak więc wykorzystanie kredytów zagranicznych na inwestycje nie było skoordynowane ani z dążeniem do zapewnienia ich rentowności, ani z rosnącymi w związku z tym potrzebami importowymi.

Innym błędem było opracowanie planu rozwoju bez sporządzenia wieloletniego i globalnego rachunku ekonomicznego, który wyznaczałby dopuszczalne granice inwestowania i importu. Dyscyplina planu centralnego była często naruszana przez złe interpretowanie zasady „planu otwartego”. Doprowadziło to do zrealizowania zbyt wielu inwestycji, które ponadto zostały źle skalkulowane. W wyniku takiej procedury cały rachunek ekonomiczny okazywał się nieściśły, a wszelkie dodatkowe potrzeby były rozwiązywane przez kredyty zagraniczne. Nieprawidłowo sporządzono też długookresowe plany importu i eksportu. W latach 1971-1980 różnice między planowanymi a rzeczywistymi wpływami dewizowymi wynosiły łącznie 10 mld dol. (eksport okazał się o 4 mld dol. za mały, a import o 6 mld dol. za duży w stosunku do planu) (Baczyński, Mojkowski, 1986, s. 4).

Przy takim sposobie wykorzystania kredytów zagranicznych na finansowanie inwestycji oraz przy bardzo szybkim wzroście inwestycji coraz większą część nowych kredytów trzeba było przeznaczać na finansowanie importu zaopatrzeniowego. W rezultacie gospodarka stawała się coraz bardziej importochłonna (Wojciechowski, 1979, s. 8-9). Podnoszenie pułapu zadłużenia było niebezpieczne, gdyż już w 1974 r. polska gospodarka przekroczyła granicę zdolności absorpcyjnej. Zdaniem ekspertów opracowujących raport *Zadłużenie Polski i drogi jego przezwyciężenia* zasadniczym czynnikiem, który pogłębił naszą niekorzystną sytuację płatniczą był brak reformy mechanizmu gospodarczego, który doprowadził do takiej sytuacji, że decyzje inwestycyjne i produkcyjne były podejmowane nie na podstawie rachunku ekonomicznego, ale na podstawie kryteriów politycznych.

Dodatkowym czynnikiem powodującym wzrost zadłużenia był spadek produkcji rolnej, który miał miejsce w latach 1975-1976, co spowodowało wzrost importu zbóż i pasz (*Raport roczny...*, 1976). Nieudana próba zahamowania tej tendencji przez podwyżkę cen mięsa w 1976 r. oraz gorsze warunki atmosferyczne w drugiej połowie lat siedemdziesiątych wpłynęły na dalszy wzrost kredytów przeznaczonych na finansowanie importu zbóż i pasz. Ponadto spłata 3-letnich kredytów

zbożowych przypadła na okres, w którym należało spłacić kredyty inwestycyjne zaciągnięte w latach poprzednich. W drugiej połowie lat siedemdziesiątych gwałtownie obniżyła się stopa wzrostu eksportu do krajów kapitalistycznych (tabela 7).

Tabela 7

Stopa wzrostu eksportu Polski do krajów kapitalistycznych w latach 1971-80 (w %, ceny stałe) (na podstawie: *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 1981, 1982*)

Lata	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Stopa wzrostu eksportu	4,9	14,8	10,9	5,9	5,8	12,3	4,0	2,9	2,1	5,0

W dążeniu do eksportu za wszelką cenę dochodziło często do zjawiska tzw. eksportu nieopłacalnego, którego koszt dewizowy (import na potrzeby produkcji eksportowej) był wyższy lub równy przychodowi dewizowemu. W rezultacie eksport ten zwiększał zadłużenie kraju i powinien być być wstrzymany. Niepowodzenie w produkcji eksportowej, jak również wzrost importu zbóż doprowadziły do istotnego zmniejszenia importu zaopatrzeniowego, co z kolei doprowadziło do dalszego obniżenia eksportu. Jednocześnie występował stopniowy wzrost zadłużenia, przekraczając jego bezpieczną granicę. Umownie przyjmowano wówczas, że granica bezpiecznego zadłużenia została przekroczona wówczas, gdy stopień obciążenia eksportu obsługą długów był większy niż 25%. Granica ta została już przekroczona w 1975 r.

Tabela 8

Stopa obciążenia eksportu towarów i usług obsługą zadłużenia zagranicznego w latach 1971-80 (w %) (na podstawie: Jędrychowski, 1982, s. 153)

Lata	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Stopa obciążenia eksportu obsługą długu	20	18	17	24	32	41	55	76	94	101

Z danych zawartych w tabeli 8 wynika, że w 1980 r. stopień obciążenia eksportu obsługą kredytów zagranicznych wynosił 101%, tzn. na obsługę były zaciągane nowe kredyty. Pogorszenie się w 1976 r. warunków ich zaciągania doprowadzić miało do całkowitej likwidacji importu, gdyż bieżące wpływy eksportowe przekazywane były w całości na spłatę zadłużenia. Innym wskaźnikiem określającym granicę bezpiecznego zadłużenia był stosunek zadłużenia do wartości eksportu. Aby jej nie przekroczyć, wielkość zadłużenia nie mogła być większa od wielkości eksportu (tabela 9).

Tabela 9

Kształtowanie się wielkości długu do wielkości eksportu w latach 1971-80 (w %)
(na podstawie: Rydygier, 1985, s. 252)

Lata	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Wskaźnik	67	70	104	135	190	268	294	326	351	315

Do 1981 r. usiłowano przełamać barierę kredytową przez refinansowanie, tj. zaciąganie nowych kredytów na pokrycie obsługi zadłużenia. Przy tak wysokim poziomie zadłużenia oraz rosnących kosztach obsługi można było zastosować refinansowanie bezpośrednie, tj. refinansowanie długu u tego samego wierzyciela na analogicznych lub gorszych warunkach, lub refinansowanie pośrednie, tj. zaciągnięcie nowych kredytów u różnych wierzycieli. W ten sposób doszło do sytuacji, w której dłużnik zmuszony został do refinansowania długów, jak również zaciągania nowych kredytów na dużo gorszych warunkach (krótkie terminy płatności, wysokie oprocentowanie). Poza tym w przypadku Polski gospodarka była uzależniona w dużym stopniu od importu zaopatrzeniowego, tak więc ograniczenie czy wręcz zlikwidowanie importu mogło doprowadzić do dalszego obniżenia dochodu narodowego, eksportu i groziło dekapitalizacją majątku trwałego (Tekielski, 1983, s. 8).

Z analizy kształtowania się wielkości dochodu narodowego podzielonego i wytworzonego wynika, że w całej dekadzie lat siedemdziesiątych dochód narodowy podzielony był większy od wytworzonego, co w konsekwencji doprowadziło kraj do pułapki zadłużenia. Dodatkową przyczyną naszego zadłużenia było błędne traktowanie zjawiska deprecjacji walut krajów kapitalistycznych, które miało spowodować zmniejszenie kosztów obsługi zadłużenia (*Zadłużenie Polski i drogi...*, 1986, s. 56). Traktowanie tego w podobny sposób powodowało, że wśród części polityków nie było żadnych obaw związanych z wywiązaniem się z zobowiązań płatniczych.

Pewien wpływ na wielkość naszego zadłużenia miała również niekorzystna sytuacja w gospodarce światowej. Niekorzystne zmiany w tej dziedzinie dotyczyły m.in. wzrostu cen wielu importowanych towarów (m.in. ropy naftowej, zbóż i pasz). Kwestia wysokich cen na zboże i pasze miała tym bardziej niekorzystny wpływ, gdyż w latach 1975-1976 nastąpił spadek produkcji rolnej i trzeba było przeznaczyć część kredytów na import tych właśnie towarów. Ujemny wpływ czynników zewnętrznych przejawiał się również w coraz ostrzejszej konkurencji na rynkach zachodnich, która eliminowała część polskich towarów. Narastające pod wpływem rosnącego bezrobocia tendencje protekcyjnistyczne w krajach kapitalistycznych pogłębiły te niekorzystne zjawiska. Z drugiej strony producenci w kraju mieli zapewniony zbyt na rynku wewnętrznym lub w krajach RWPG, więc nie starali się o trudniejsze i silniej chronione rynki krajów zachodnich.

Kwestia protekcjonizmu w stosunku do polskiego eksportu, który miał miejsce w latach siedemdziesiątych nie była jednak traktowana przez wszystkich jako zjawisko groźne. Paweł Bożyk, szef zespołu doradców ekonomicznych I sekretarza KC PZPR, stwierdził w 1979 r., że „tempo wzrostu eksportu może być większe. W ubiegłym roku światowy eksport powiększył się o 14%, a więc rósł znacznie szybciej niż nasz. W tych warunkach upatrywanie źródeł naszych niepowodzeń głównie w ograniczeniach zewnętrznych jest dużą przesadą” (Eksport – być..., 1979, s. 17). Recesja w krajach zachodnich była oceniana w niektórych kręgach władzy jako zjawisko przejściowe i krótkotrwałe, także jej ujemne znaczenie dla koniunktury było nieznaczne. Ówczesny minister handlu zagranicznego Jerzy Olszewski tak określał sytuację gospodarczą w krajach zachodnich: „[...] jeśli chodzi o kraje kapitalistyczne, to tam ma miejsce dekonunktura, ja słowa kryzys nie używam” (Eksport – działanie..., 1977, s. 17). Reasumując powyższe opinie, można stwierdzić, że czynniki zewnętrzne miały pewien wpływ, chociaż niewielki, na pozycję polskiego eksportu na rynku światowym. Do tych samych wniosków prowadzić może analiza kształtowania się wskaźnika *terms of trade*, który w latach 1971-1980 kształtował się raczej korzystnie. Recesja w krajach zachodnich oddziaływała również pozytywnie na naszą gospodarkę – pobudzała popyt na niektóre towary kluczowe dla naszego eksportu (głównie na węgiel). Ponadto na międzynarodowym rynku kredytowym wzrosła ilość wolnych środków, z których mogła korzystać m.in. Polska. Z powyższych stwierdzeń wynika, że czynniki zewnętrzne nie miały jednoznacznie negatywnego wpływu na wielkość naszego zadłużenia (Bartoszewicz, Monkiewicz, 1980, s. 107).

W 1981 r., wobec rekordowego spadku produkcji rolnej, wprowadzono znaczne ograniczenia w imporcie zaopatrzeniowym, starając się chronić jedynie rynek dóbr konsumpcyjnych. Ponieważ w latach poprzednich import zagraniczny był dość duży i wzrastał, działania te spowodowały dalszy spadek eksportu, opartego głównie na imporcie zaopatrzeniowym (Jung, 1981, s. 9-12). Wprowadzone ograniczenia importowe nie zdołały poprawić stanu naszego bilansu płatniczego, a pojawiające się trudności w uzyskaniu kredytów długo- i średnioterminowych były sygnałem, że Polska traci wiarygodność kredytową na Zachodzie. Ponadto na lata 1981-1983 przypadały spłaty ok. 72% całego zadłużenia (18 mld dol., z tego aż 8,7 mld dol. odsetek w 1981 r.) według obowiązujących terminów płatności (Huebner, Rosati, 1983, s. 13). Wobec praktycznej niemożliwości wywiązania się z terminowych zobowiązań płatniczych, Polska zmuszona została do zawarcia porozumienia w sprawie restrukturyzacji całego zadłużenia. Restrukturyzacja zadłużenia miała bardzo duże znaczenie, nawet jeśli dotyczyłaby tylko obsługi części zadłużenia. Jeśli została zawarta na dłuższy okres niż kilka lat i dotyczyła całości zadłużenia, umożliwiła wówczas pełne wykorzystanie wpływów dewizowych z eksportu na wewnętrzne potrzeby zadłużonego kraju.

Problem refinansowania zadłużenia

Restrukturyzacja zadłużenia była dla kraju zadłużonego alternatywą wobec programu dotyczącego ograniczenia inwestycji i importu. „Restrukturyzacja zadłużenia polega na zmianie kalendarza spłat i ewentualnie innych warunków płatności istniejących długów zagranicznych, w celu ulżenia trudnej sytuacji płatniczej kraju dłużniczego. Przybiera ona dwie formy: konwersji zadłużenia (*debt rescheduling*) i refinansowania zadłużenia (*debt refinancing*)” (Rączkowski, 1984, s. 337). Ponadto wśród rozwiązań stosowanych w praktyce wyróżniał się w tym czasie *roll-over*. Pierwsza forma zwana konwersją polegała na zawarciu umowy między wierzycielem (wierzycielami) a krajem dłużniczym, w której dłużnik zobowiązany był spłacić dotychczasowe zadłużenie, ale na dogodniejszych dla niego warunkach. W praktyce polegało to na rozłożeniu zadłużenia na dłuższy okres (z uwzględnieniem kilkuletniej karencji) oraz w pewnych wypadkach na zmniejszeniu oprocentowania. Jednak dłużnik był zobowiązany na bieżąco regulować odsetki, z reguły według zmiennej rynkowej stopy procentowej. Konwersja była korzystna dla dłużnika w krótkim czasie, gdy nie był on zmuszony do terminowych spłat. Jednak w dłuższym okresie koszty obsługi długu zwiększały się.

Korzystniejszą formą restrukturyzacji był tzw. *debt refinancing*. Polegał na udzieleniu krajowi zadłużonemu nowego kredytu, przeznaczonego na spłatę starych kredytów. Kredyty były przyznawane z reguły na korzystniejszych dla dłużnika warunkach. Obie formy (konwersję i refinansowanie) można było przeprowadzić jednocześnie dla tego samego kraju dłużniczego, przy czym część zadłużenia mogła być zrefinansowana z różnych źródeł.

W stosunkach finansowych istniała również forma zwana *roll-over*. Różnica między tą formą a refinansowaniem polegała na tym, że „w pierwszym przypadku kredyty [były – Z.K.] zaciągane formalnie, bez żadnego związku z dotychczasowym zadłużeniem” (Kamiński, 1979, s. 1380). Kraj dłużniczy mógł w ostateczności zawiesić jednostronnie spłatę zadłużenia, co oznaczało tzw. repudiację. Rozwiązanie to było rzadko stosowane, gdyż kraj zawieszający jednostronnie spłatę odsetek i rat kapitałowych zostałby odcięty od międzynarodowych rynków finansowych i straciłby możliwość dalszego zaciągania jakichkolwiek kredytów.

Restrukturyzacja zadłużenia była organizowana dla kilku zadłużonych krajów Trzeciego Świata pod koniec lat pięćdziesiątych i w latach sześćdziesiątych. Jednak w następnych latach liczba krajów, które z niej korzystały stopniowo wzrastała i pod koniec lat siedemdziesiątych była bardzo duża, a od 1981 r. dołączyły do niej również dwa państwa bloku komunistycznego: Polska i Rumunia. W marcu 1979 r. Polska otrzymała od Francji 8-letni kredyt w wysokości 1250 mln franków, przyznany na pokrycie przypadających na 1980 r. spłat z tytułu udzielonych Polsce przez Francję kredytów. Kredyt ten został przyznany na warunkach

handlowych, a jego oprocentowanie było wyższe w stosunku do kredytów przyznanych poprzednio. Ponieważ Francję obowiązywała umowa zawarta przez kraje zachodnie, zabraniająca stosowania minimalnych stawek oprocentowania i maksymalnych okresów spłat, więc odroczenie naszych spłat nastąpiło kosztem zwiększenia obciążenia płatnościami podwyższonych odsetek.

W tym samym roku uzyskano pierwszy duży kredyt od banków prywatnych w wysokości 550 mln dol. pozwalający refinansować sporą część spłat. Przyjęto wówczas wspólnie z wierzycielami, że ta operacja będzie kilkakrotnie powtórzona dla rozładowania „garbu” płatności w latach 1981-1983. W 1980 r. Polska zwróciła się do banków zachodnich o kolejny kredyt, jednak przedstawiciele tych banków zażądali bardziej wiarygodnych dowodów na to, że nasz kraj może osiągnąć równowagę w bilansie handlowym z krajami kapitalistycznymi. W odpowiedzi Bank Handlowy poinformował banki zachodnie o „nowych zasadach kontroli bankowej nad systemem płac i zmianach w strukturze cen detalicznych” (Portes, 1981, s. 15). Uzyskano pożyczkę, ale w wysokości ok. 325 mln dol. (zwrócono się o 500 mln dol.). Ponadto w lipcu 1980 r. konsorcjum banków zachodnioniemieckich przyznało Polsce pożyczkę w wysokości 1,2 mld DM, z której 1/3 miała gwarancje rządowe.

Jednak w miarę upływu czasu zwiększały się zaległości w spłacie długów, przy czym dodatkowym problemem było udzielenie dokładnych informacji przedstawicielom zachodnich rządów, bankom i instytucjom finansowym. W społecznej dyskusji nad sytuacją finansową państwa można było wyróżnić dwie opinie: zwolenników moratorium i jego przeciwników. Zwolennicy ogłoszenia moratorium sądzili, że ułatwiłoby to finansowanie naszego obrotu z zagranicą i dało gospodarce niezbędny oddech do wyjścia z kryzysu. Przeciwnicy zdecydowanie odrzucali jednostronne moratorium, gdyż to właśnie oznaczałoby rezygnację z wymiany z zagranicą. Ponadto w tym ostatnim przypadku nasze aktywa za granicą zostałyby zajęte przez wierzycieli. Tak więc w grę wchodziło tylko refinansowanie naszego zadłużenia uzyskane w wyniku prowadzenia negocjacji z zachodnimi wierzycielami. Negocjacje te były prowadzone zarówno z przedstawicielami rządów, które udzieliły Polsce kredytów lub je gwarantowały, jak również z prywatnymi bankami komercyjnymi.

W końcu grudnia 1980 r. rozpoczęto rozmowy z rządami 17 krajów zachodnich w sprawie refinansowania zadłużenia, którego suma wynosiła ok. 10 mld dol. Rozmowy te były prowadzone w Paryżu w ramach Klubu Paryskiego. Porozumienie z tymi krajami, które podpisano w dniu 27 kwietnia 1981 r., przewidywało odroczenie płatności 1,8 mld dol. rat kapitałowych i odsetek na okres 6 lat. Po wprowadzeniu stanu wojennego w Polsce kraje wierzycielskie przerwały negocjacje i ogłosiły restrykcje ekonomiczne w stosunku do Polski. Wobec tej sytuacji Polska przerwała spłaty wszelkich wierzycielności rządowych bądź też gwarantowanych

przez rządy Klubu Paryskiego. Negocjacje te zostały wznowione dopiero w 1984 r. i w ich wyniku 15 lipca 1985 r. podpisano wstępne porozumienie przewidujące odroczenie spłat kredytów i odsetek (przypadających na okres 1982-1984) wynoszących 11,7 mld dol. na okres 10,5 lat (w tym 5 lat karencji). Kolejne porozumienie z Klubem Paryskim podpisano 19 listopada 1985 r. Przewidywało ono odroczenie spłaty zadłużenia z 1985 r. na okres 10 lat (przy 5-letniej karencji). Czwarte porozumienie, jakie wynegocjowano z krajami Klubu Paryskiego, podpisano 7 marca 1986 r. i dotyczyło ono odroczenia spłaty 0,9 mld dol. Łączna kwota zobowiązań wobec 17 krajów wynosiła 16 mld dol., z czego 1,8 mld dol. powinna być zostać spłacona w latach 1986-1989, a 14,2 mld dol. w latach 1990-1996 (*Zadłużenie Polski i drogi...*, 1986, s. 6). Rzeczywiste zobowiązania Polski były jednak większe, gdyż w okresie karencji i w czasie spłaty zaległego zadłużenia Polska zobowiązana była zapłacić bieżące odsetki od kwot odroczonej. W okresie 1986-1989 odroczone spłaty z tytułu kredytów rządowych i gwarantowanych obciążały Polskę kwotą ok. 2 mld dol. rocznie. Autorzy raportu *Zadłużenie Polski i drogi jego przezwyciężenia* twierdzili, że w ówczesnej sytuacji Polska nie była w stanie wywiązać się z tak ogromnych zobowiązań bez uzyskania nowych kredytów przeznaczonych głównie na powiększenie potencjału eksportowego (*Zadłużenie Polski i drogi...*, 1986, s. 5-6).

Równoległe z negocjacjami z Klubem Paryskim prowadzono rozmowy z bankami prywatnymi w sprawie refinansowania spłaty udzielonych przez nie kredytów niegwarantowanych. Pierwsze rozmowy odbyły się w Londynie w kwietniu 1981 r. W ich wyniku banki wyłoniły przedstawicieli do wspólnego komitetu koordynacyjnego. 16 września 1981 r. oficjalna delegacja Polski złożona z przedstawicieli Banku Handlowego i Ministerstwa Finansów oraz grupa koordynacyjna reprezentująca 460 banków uzgodniły w Wiedniu warunki refinansowania zadłużenia Polski przypadającego do spłaty w okresie od 26 marca do 21 grudnia 1981 r. Refinansowaniem objęto 95% zobowiązań wynikających z tytułu przypadających spłat rat kapitałowych przy oprocentowaniu 1,75% rocznie ponad stawkę LIBOR (*London Interbank Offered Rate*). Jednak odsetki miały być zapłacone w całości i od tego uzależniono przestrzeganie przez banki porozumienia. Zapłata ich przeciągała się i ostatecznie porozumienie podpisano 9 kwietnia 1982 r.

W listopadzie 1982 r. zawarto porozumienie z bankami zachodnimi dotyczące spłat kredytów przypadających na 1982 r. W wyniku tego porozumienia banki zgodziły się refinansować 95% spłat, ale bez odsetek. Jednocześnie banki zachodnie udzieliły Bankowi Handlowemu nowych kredytów średniookresowych do równowartości 50% zapłaconych odsetek. W wyniku dalszych negocjacji z przedstawicielami banków prywatnych odroczone 92% całego zadłużenia Polski do 1987 r. Łączna suma odroczonej spłaty wynosiła 16,8 mld dol. (*Zadłużenie Polski i drogi...*, 1986, s. 5-6). Należy podkreślić, że banki prywatne w odróżnieniu od instytucji

rządowych przyznały Bankowi Handlowemu 6-miesięczne kredyty, co w pewnej mierze przyczyniło się do poprawy ogólnej sytuacji płatniczej Polski. Ze swej strony Polska dotrzymała umowy z bankami, która przewidywała bieżącą spłatę odsetek od adresowych spłat kapitału.

Porozumienie zawarte zarówno z Klubem Paryskim, jak i z bankami prywatnymi odsuwało w przyszłość problem spłaty naszego zadłużenia, dając tylko doraźną ulgę. Polska musiała uzyskać w kolejnych latach dość znaczny przyrost eksportu, aby spłacić zrefinansowane nawet zadłużenie. Sytuacja płatnicza determinowała rozwój gospodarczy w najbliższych latach i określała kierunki tego rozwoju. Należało doprowadzić do sytuacji, w której tempo wzrostu eksportu do drugiego obszaru płatniczego będzie na tyle większe od importu, że pozwoli na bieżącą obsługę długów bez konieczności refinansowania. Lata siedemdziesiąte miały doprowadzić do powstania w Polsce proeksportowej struktury gospodarki. Wsparciem dla tego miały być kredyty ułatwiające unowocześnienie niektórych gałęzi produkcji i restrukturyzację gospodarki. Niestety, szansa ta nie została wykorzystana, a tworzenie proeksportowej struktury gospodarki pozostało w dalszym ciągu niezrealizowanym celem.

Sytuacja płatnicza Polski po 1981 r.

13 grudnia 1981 r. został wprowadzony w Polsce stan wojenny. Reakcją państw zachodnich na to wydarzenie było wprowadzenie sankcji ekonomicznych (Kosmala, 1983, s. 8). Polityka restrykcji i sankcji ekonomicznych była inspirowana głównie przez Stany Zjednoczone. Ich konkretnymi przejawami było:

- 1) wstrzymanie udzielenia Polsce kredytów i gwarancji rządowych (blokada kredytowa);
- 2) zawieszenie przez USA prawa do połowy w ich strefach rybołówczych, przerwanie komunikacji lotniczej oraz blokada transportu polskich ładunków przez porty amerykańskie;
- 3) zawieszenie przez prezydenta USA w październiku 1982 r. KNU (klauzuli największego uprzywilejowania) wobec polskiego eksportu. Klauzula ta zapewniała eksport polskich towarów na rynek amerykański na takich samych warunkach, jak eksport towarów z innych krajów. Zniesienie KNU oznaczało znaczny spadek wpływów z eksportu do USA na skutek podwyżki stawek celnych;
- 4) wiele umów gospodarczych zawartych z Polską przed 13 grudnia 1981 r. zostało z dnia na dzień bezprawnie zerwane;
- 5) jednocześnie zamknięto Polsce dostęp do kredytów, co uniemożliwiło poprawę naszego bilansu płatniczego i zmusiło do gotówkowego pokrycia wszelkich zakupów importowych. Jedynym źródłem finansowania importu stały się wpływy eksportowe.

Wprowadzenie tak dotkliwych restrykcji gospodarczych spowodowało, że Polska poniosła ogromne straty. Według obliczeń Instytutu Gospodarki Narodowej straty, jakie poniosła Polska w wyniku zastosowania przez Zachód restrykcji w latach 1982-86 można oszacować na ok. 15 mld dol., tj. na połowę naszego zadłużenia. Rok 1982 był przełomowym, jeśli chodzi o relację importu do eksportu. „W porównaniu do roku 1980, kiedy to odnotowano najwyższy poziom obrotów w handlu zagranicznym, w roku 1982 import z krajów kapitalistycznych (w cenach bieżących) spadł aż o 47,9%” (Gruzewski, 1985, s. 18). Po raz pierwszy użytkano też nadwyżkę eksportu nad importem w obrotach z krajami kapitalistycznymi w wysokości 358 mln dol. Mimo istniejących restrykcji ekonomicznych korzystne relacje w handlu zagranicznym utrzymywały się w latach następnych. Nadwyżka eksportu nad importem wynosiła w 1983 r. – 1,085 mld dol.; w 1984 r. – 1,456 mld dol.; w 1986 r. – 1,174 mld dol. Nadwyżki eksportowe w znacznej części zostały przeznaczone na obsługę zadłużenia. Relacja obsługi zadłużenia do wielkości eksportu kształtowała się w latach 1981-1985 następująco: 1981 r. – 63%, 1982 r. – 43%, 1984 r. – 27%, 1985 r. – 44%. Nic więc dziwnego, że w tym okresie zmieniły się również proporcje dochodu narodowego podzielonego i wytworzonego. Spłaty zadłużenia w latach osiemdziesiątych obniżyły dochód narodowy podzielony o ok. 3%, przy 7% wzroście tego dochodu w latach siedemdziesiątych.

Pomimo zrealizowania w okresie planu trzyletniego tak znacznych nadwyżek w bilansie handlowym nie udało się w pełni odbudować eksportu do krajów drugiego obszaru płatniczego założonego w tym planie. W naszym eksporcie dominowały głównie surowce oraz towary niskoprzetworzone (paliwa – głównie węgiel, miedź, towary rolno-spożywcze). Natomiast coraz mniej eksportowano wyrobów przemysłowych, głównie przemysłu elektromaszynowego. „Wskutek trwającego od 4 lat regresu w eksporcie wyrobów przemysłu elektromaszynowego do krajów kapitalistycznych, nie udało się wykonać zadań przewidzianych w Centralnym Planie Rocznym” (Gruzewski, 1985, s. 18). W planach zakładano stosunkowo duży wzrost udziału wyrobów tego przemysłu w eksporcie do drugiego obszaru płatniczego. W rzeczywistości udział ten nieprzerwanie spadał z 24% w 1983 r. do 20% w 1984 r. i ok. 19% w 1985 r. (dla porównania w 1980 r. udział ten wynosił 26%). Na ten stan rzeczy złożyło się kilka czynników. Pierwszym był fakt, że eksport przemysłu maszynowego wykazywał niską konkurencyjność na rynkach zachodnich. Około połowa całego eksportu maszyn kierowana była głównie na podstawie umów clearingowych do krajów rozwijających się, a niewiele więcej niż 10% eksportu maszyn dokonywane było w warunkach normalnej konkurencji (Monkiewicz, 1980).

Drugim czynnikiem była niska podaż artykułów przemysłu maszynowego na rynkach zachodnich. Polskie przedsiębiorstwa przemysłowe były raczej skłonne sprzedawać w kraju, gdzie przy stałe niezrównoważonym rynku mogły

realizować wysokie zyski. Eksport natomiast wiązał się z pewnym ryzykiem, znacznym wysiłkiem, aby sprostać konkurencji, oraz przede wszystkim z mniejszym zyskiem (przy obowiązujących wówczas urzędowych kursach dewizowych).

Trzecim czynnikiem była dyskryminacja Polski jako partnera gospodarczego. Problem ten istniał praktycznie do momentu zniesienia ostatnich sankcji gospodarczych i oznaczał brak normalizacji w stosunkach handlowych i kredytowych z zagranicą.

Sytuacja w naszym eksporcie została „podreperowana” przez względnie dobre wyniki w innych dziedzinach, zwłaszcza w eksporcie węgla, miedzi, srebra oraz towarów rolno-spożywczych. Rok 1984 był rekordowy, jeśli chodzi o eksport węgla (42 mln ton), jednak dalsze forsowanie eksportu tego surowca było niemożliwe ze względu na graniczne możliwości wzrostu wydobycia, jak również potrzeby wewnętrzne. Ponadto spadek cen światowych na surowce, m.in. na węgiel, powodował, że możliwości wartościowego wzrostu eksportu zostały ograniczone. Plan na lata 1983-1985 zakładał szybszy wzrost eksportu (o 22,8%) niż importu (o 12,8%). Planowany eksport został co prawda wykonany, ale głównie dzięki szybszemu (w porównaniu z planem) wzrostowi eksportu do krajów pierwszego obszaru płatniczego (przekroczenie planu o 14%), natomiast eksport do krajów kapitalistycznych był o ok. 10% mniejszy od planowanego (Misiak, 1986, s. 62). Wzrost eksportu był dla gospodarki niezbędny ze względu na konieczność spłaty zadłużenia, jak również ze względu na potrzeby importowe (Grużewski, 1982, s. 5).

W latach 1982-1985 zupełnie odmiennie niż w poprzednim okresie kształtowało się saldo kredytów udzielonych i otrzymanych w Polsce. Z uwagi na blokadę kredytową stosowaną przez rządy zachodnie (głównie USA), Polska otrzymała w tym okresie zaledwie 2,5 mld kredytów długo- i średnioterminowych, co było kwotą niewielką w porównaniu z 44,4 mld dol. otrzymanymi w latach 1971-1980. Kredytodawcami były głównie banki komercyjne, które utrzymywały z Polską ciągłe kontakty kredytowe. Ponadto w ciągu ostatnich 5 lat Polska zmniejszyła znacznie swoje zadłużenie wobec tych banków. Ze strony większości rządów zachodnich nie otrzymaliśmy w tym czasie żadnych kredytów, natomiast rządy Austrii i RFN zaoferowały symboliczną pomoc kredytową. W 1985 r. Austria przyznała Polsce kredyt w wysokości 40 mln dol. przeznaczony na finansowanie polskiego importu, natomiast w marcu 1986 r. otrzymaliśmy kredyt z RFN w wysokości 100 mln marek, z którego wykorzystano tylko część z powodu niewywiązania się Polski z zobowiązań związanych z obsługą dotychczasowego zadłużenia.

Rządy krajów zachodnich w miarę upływu czasu odchodziły od polityki sankcji wobec Polski, lecz były bardzo powściągliwe w kwestii udzielenia bądź gwarantowania kredytów długoterminowych. W lutym 1987 r. Stany Zjednoczone przywróciły Polsce KNU i zniósły blokadę kredytową. Ponieważ nie były

jednak skłonne udzielać Polsce dalszych kredytów, sam fakt zniesienia wszelkich sankcji miał więc charakter bardziej symboliczny i nie był zasadniczym przełomem w stosunkach gospodarczych Polski z krajami kapitalistycznymi. Mimo faktycznej blokady kredytowej Polska w latach 1982-1985 spłaciła 7,8 mld dol. zadłużenia (tj. 1,3 mld rat i 6,5 mld odsetek). W latach 1971-1985 spłaciliśmy ogółem 38,0 mld dol. (w tym 21,3 mld dol. rat i 16,7 mld dol. odsetek). Tak znaczne obciążenie dla naszej gospodarki z tytułu obsługi zadłużenia nie zahamowało jednak jego wzrostu. Tabela 10 pokazuje narastanie zadłużenia w latach osiemdziesiątych.

Tabela 10

Wzrost zadłużenia Polski w walutach wymiennalnych i niewymiennalnych w latach 1980-1990 (na podstawie: Antonowska-Bartosiewicz, Małecki, 1992, s. 8, 12, 22)

Lata	Wielkość zadłużenia		Obsługa długu w walutach wymiennalnych (w mld dol.)	
	Zadłużenie w walutach wymiennalnych (mld. dol.)	Zadłużenie w walutach niewymiennalnych (w mld RBT)	Płatności należne	Płatności dokonane
1980	24,13	1,45	8,07	8,07
1981	25,95	3,13	9,36	3,64
1982	26,44	3,75	9,73	2,20
1983	26,40	3,84	7,13	2,10
1984	26,80	4,83	5,45	1,61
1985	29,30	5,63	5,03	2,0
1986	33,53	6,48	6,20	1,87
1987	39,21	6,58	6,25	1,57
1988	39,17	6,47	6,80	1,59
1989	41,40	5,82	6,57	1,57
1990	48,50	5,08	8,54	0,74

Wysokie zadłużenie oraz jego ciągły wzrost spowodowane zostały zarówno czynnikami wewnętrznymi, jak i zewnętrznymi, niezależnymi od sytuacji gospodarczej Polski. Jednym z tych ostatnich był zmienny kurs walutowy dolara w stosunku do innych walut. Zadłużenie Polski wyrażone było w większości (ok. 55%) w innych walutach niż dolar. Dlatego trwający od połowy lat osiemdziesiątych ciągły spadek kursu dolara był dla Polski niekorzystny, gdyż zwiększał poziom zadłużenia. Podobne znaczenie miał inny czynnik zewnętrzny w postaci stopy procentowej. Jej wysokość była zmienna, na początku tej dekady kształtowała się względnie wysoko, później uległa niewielkiemu obniżeniu. Ponieważ większość kredytów została zaciągnięta przy zmiennym oprocentowaniu, każdy spadek przeciętnej stopy procentowej mógł przynieść oszczędności w obsłudze zadłużenia. Jednak wzrost stopy procentowej był dla kraju zadłużonego dodatkowym obciążeniem nieprzynoszącym żadnych korzyści. Zdaniem wielu ekonomistów przyczyną wzrostu zadłużenia była właśnie wysoka stopa procentowa uniemożliwiająca

terminową spłatę odsetek (Mościcki, 1985). Niespłacone odsetki jeszcze bardziej pogarszały sytuację dłużnika, gdyż były kapitalizowane i w następnym okresie od nich były naliczane kolejne odsetki.

Pośrednie znaczenie miał inny czynnik, jakim było tempo wzrostu gospodarczego na świecie, a zwłaszcza w krajach kapitalistycznych. Przyspieszenie tempa tego wzrostu powodowało zwiększenie popytu na import, w tym również na import z Polski. Jednak sama zmiana koniunktury nie wpływała samoistnie na wzrost polskiego eksportu, który w wielu przypadkach miał charakter marginesowy na rynkach zachodnich i wiązał się bardziej ze słabą podażą eksportową niż ze zmianą globalnego popytu. Zdaniem Kameckiego polski eksport był „w dalszym ciągu niewykorzystaną szansą i w wielu przypadkach mógłby on ulec pewnemu zwiększeniu bez tworzenia groźby spowodowania posunięć protekcyjnych wobec Polski jako eksportera” (Kamecki, 1986, s. 273).

Osobnym czynnikiem zewnętrznym pogarszającym nasze zadłużenie była polityka sankcji gospodarczych przejawiająca się również w zakresie eksportu określonych towarów, technologii do krajów socjalistycznych, która pogłębiała lukę technologiczną i pogarszała tym samym możliwości wzrostu eksportu krajów bloku komunistycznego.

Poza tym w sferze stosunków finansowych polskie banki natrafiały na rozmaite przeszkody, które w konsekwencji powodowały wzrost kosztów działalności tych banków. Przejawem tego były niedogodne formy transakcji zmuszające Bank Handlowy do pokrycia niewielkich należności gotówką, żądania gwarancji, które w praktyce wiązały się z częściowym pokryciem w gotówce, jak również przez wycofanie praktycznie wszystkich depozytów z Banku Handlowego. Utrudnienia te zmuszały w praktyce Bank Handlowy do utrzymywania znacznych środków w swoich oddziałach zagranicznych. Największym utrudnieniem dla polskiej gospodarki było wstrzymanie kredytów udzielonych lub gwarantowanych przez zachodnie instytucje rządowe oraz znaczne ich ograniczenie przez banki komercyjne. „W 1985 roku udział płatności gotówkowych w imporcie wyniósł 65%, podczas gdy w 1979 r. – nie więcej niż 36%” (Sala, 1986, s. 10). Znaczny był również zakres finansowania importu kredytami krótkoterminowymi, natomiast udział kredytów długo- i średnioterminowych w finansowaniu importu był w 1985 r. mniejszy niż 5% wartości importu (dla porównania w 1979 r. wynosił ponad 63%). Jednak ta forma kredytowania była dla Polski niewygodna ze względu na krótki termin i wysoki koszt i nie powinna być pozostać głównym źródłem finansowania importu.

Pewne znaczenie dla wielkości naszego zadłużenia miało kształtowanie się *terms of trade*. W 1982 r. wykazywał on niewielką poprawę (101,1%) (Baczyński, Mojkowski, 1986, s. 4), lecz w późniejszym okresie kształtował się niekorzystnie, co było przejawem niskich cen, jakie uzyskiwały nasze towary eksportowe na rynkach zachodnich (z wyjątkiem węgla).

Zadłużenie Polski od początku lat osiemdziesiątych było refinansowane. Była to operacja bardzo kosztowna, gdyż zwiększała wielkość tego zadłużenia, ale konieczna, bo gospodarka była w dużym stopniu uzależniona od importu. Aby wywiązać się z podpisanych umów Polska musiała zapłacić w 1990 r. 3,7 mld dol., w roku następnym 4,1 mld dol., a do 1996 r. ponad 20 mld dol. Obciążenie dla gospodarki było bardzo duże i wymagało dalszego refinansowania (Baczyński, 1987, s. 19).

Perspektywy wyjścia Polski z pułapki zadłużenia

Wobec ogromnych trudności z uzyskaniem nowych kredytów długoterminowych w krajach kapitalistycznych oraz rosnącego zadłużenia, Polska starała się poprawić swoją wiarygodność finansową na międzynarodowym rynku finansowym. Wiarygodność tę zwiększało przyjęcie Polski do Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW). W listopadzie 1981 r. Polska przedłożyła wniosek o akcesję do MFW, lecz na skutek sprzeciwu Stanów Zjednoczonych dysponujących 80% głosów procedura akcesji została zablokowana. Dopiero pod koniec 1984 r. stanowisko administracji amerykańskiej uległo zmianie i do Polski zaczęły przyjeżdżać misje MFW w celu opracowania niezbędnych informacji o stanie polskiej gospodarki. Ostatecznie kraj nasz został ponownie członkiem MFW pod koniec maja 1986 r. Ponadto Polska jako nowy członek funduszu musiała wpłacić 680 mln SDR (*special drawing rights*) (w tym 22,7% w walutach wymiennalnych i 77,3% w walucie krajowej), co stanowiło 0,8% udziału w ogólnej sumie kwot (Wójtowicz, 1986, s. 2).

Jednocześnie Polska przystąpiła do Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju (MBOiR), którego członkiem mógł być kraj należący do MFW. Uczestnictwo w tych organizacjach dawało teoretycznie pewne korzyści. Przede wszystkim Polska jako członek MBOiR mogła otrzymać długoterminowe kredyty inwestycyjne (np. na proeksportowe ukierunkowanie niektórych branż przemysłowych). Członkostwo w MBOiR oznaczało również możliwość uczestnictwa w przetargach organizowanych w krajach członkowskich na inwestycje realizowane przy udziale kredytów pochodzących z MBOiR. Obie te formy pomocy mogły sprzyjać rozwojowi polskiego eksportu do krajów rozwijających się. Ponadto przynależność do MFW dawała możliwość zaciągnięcia kredytów w różnych formach (transza rezerwowa, kredytowa, kredyt kompensacyjny, inwestycyjny). Teoretycznie kraj członkowski mógł uzyskać z MFW kredyt w wysokości 600% kwoty wpłaconej, przy czym stopa procentowa w przypadku większości kredytów była niższa od rynkowej i wynosiła 7,5% (w tym 0,5% – jednorazowa prowizja dla MFW) w 1980 r. (Płowiec, 1986, s. 25).

Ponadto członkostwo MFW poprawiało w pewnym stopniu wiarygodność kredytową kraju zadłużonego i mogło ułatwić dalsze ewentualne negocjacje

z wierzycielami. W przypadku Polski przyszłe negocjacje były poważnie brane pod uwagę, gdyż aby spłacić długi, nie ograniczać spożycia i zaspokoić najpilniejsze potrzeby inwestycyjne dochód narodowy musiał w latach 1986-1990 wzrastać w tempie ok. 3,5% rocznie, a eksport do drugiego obszaru płatniczego w tempie 4-5%. W negocjacjach Polska starała się zarówno o poprawę warunków spłaty kredytów (zwłaszcza obniżenie oprocentowania), jak również o nowe kredyty. To pierwsze rozwiązanie nie powodowało drastycznego wzrostu zadłużenia (o skompleksowanie i odsetki), drugie zaś pozwalało skoncentrować się na produkcji eksportowej.

Wszyscy przedstawiciele ośrodków opiniotwórczych w Polsce zajmujący się problemami gospodarki Polski i jej zadłużenia (poczynając od ekspertów rządowych, a kończąc na przedstawicielach misji Banku Światowego) twierdzili, że klucz do rozwiązania problemu polskich długów tkwił w zdecydowanej poprawie polskiego eksportu. Słaby poziom eksportu był, jak wiadomo, jedną z przyczyn polskiego zadłużenia, a w latach osiemdziesiątych stał się kluczowym problemem naszej gospodarki. Reforma gospodarcza wprowadzona w 1982 r. objęła również resort handlu zagranicznego. Jednak wobec słabych wyników polskiego eksportu władze gospodarcze wprowadziły nowe rozwiązania systemowe. W 1982 r. zostały wprowadzone rachunki odpisów dewizowych (ROD-y), jako forma pobudzenia przedsiębiorstw do produkcji eksportowej. Jednak mimo wprowadzenia kilku form tych rachunków (również form terminowych) przestały odgrywać rolę stimulatora eksportu. Głównym powodem była ograniczona możliwość dysponowania zgromadzonymi przez przedsiębiorstwa środkami, a także uznaniowy charakter wysokości stawek odpisu. Dlatego pod koniec 1986 r. zdecydowano się wprowadzić istotne zmiany w istniejącym do tej pory systemie ROD-ów. Uchwała nr 193 Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad tworzenia i wykorzystania odpisów dewizowych od wpływów w walutach wymienialnych i w clearingu w drugim obszarze płatniczym (1986) przewidywała m.in., że przedsiębiorstwa będą mogły otwierać w polskim banku dewizowym konta majątkowe, których środki mogą przeznaczyć na import zaopatrzeniowy i inwestycyjny (maszyny i urządzenia) i w ograniczonym zakresie na towary (towary objęte systemem centralnego finansowania) bez pośrednictwa jednostek handlu zagranicznego. Ponadto właściciele tych rachunków majątkowych mogli przekazywać część środków dewizowych na rzecz kooperantów (na podstawie zawartych z nimi porozumień), na rozwijanie krajowej sieci kooperacyjnej oraz na zakup licencji i osiągnięć naukowych tematycznie związanych z ich profilem produkcji.

Uchwała nr 193 (1986) przewidywała również możliwość przekazania środków dewizowych przez przedsiębiorstwo na zakup licencji fachowej oraz na towary z importu na cele socjalne załogi, ale w wysokości 1% stanu rachunku na pierwszy dzień roku. Zwiększenie uprawnień przedsiębiorstw w dysponowaniu rachunkami odpisów dewizowych znacznie zwiększało atrakcyjność tej formy

oddziaływania państwa, zwłaszcza że pozostałe (przetargi walutowe i kredyty dewizowe) istniały od dawna i ich rola była marginalna. Wymieniona Uchwała Rady Ministrów konkretyzowała wytyczne narodowego planu społeczno-gospodarczego na lata 1986-1990 w kwestii zmiany struktury gospodarki na proeksportową. W planie tym przewidziano również zwiększenie roli kursu walutowego na rachunku eksportowym, podwyższenie stawek dla przedsiębiorstw za szczególnie szybką poprawę efektywności eksportu, jak również stosowanie innych priorytetów dla eksportu (preferencje płacowe, ulgi w podatku dochodowym) (Uchwała Sejmu..., 1986). W nadchodzącym planie pięcioletnim założono stopniową przebudowę struktury gospodarczej kraju w kierunku nadania jej proeksportowego charakteru. Zmiana struktury gospodarki powinna być zakładać zwiększenie liczby przedsiębiorstw produkujących na eksport, jak również ich podmiotową koncentrację, gdyż dotychczas „50% naszego całkowitego eksportu (w ujęciu wartościowym) pochodzi z zaledwie 1,5% ogólnej liczby około 6000 przedsiębiorstw produkcyjnych, a 70% eksportu z 35% ogółu przedsiębiorstw” (Czepurko, 1986, s. 4). Tradycyjne dziedziny polskiego eksportu (surowce, paliwa, produkty rolno-spożywcze) miały ograniczone możliwości wzrostu, główny nacisk kładziono więc na przemysł, który charakteryzował się wysoką kapitałochłonnością inwestowania, jak również wysoką materiało- i energochłonnością produkcji bieżącej. Ponadto struktura polskiego eksportu powinna być nadążać za zmianami zachodzącymi w gospodarce światowej, w której pojawiały się nowe dziedziny rozwoju gospodarczego (biotechnologie, inżynieria genetyczna, elektronika, automatyzacja procesów wytwórczych, przemysł komputerowy).

Restrukturyzacja gospodarki w celu nadania jej proeksportowego charakteru była trudna do przeprowadzenia bez dopływu kapitału. Dodatkowym problemem był majątek trwały, w dużym stopniu zdekapitalizowany. Ponieważ dopływ kredytów z zagranicy był niewielki – chcąc przyciągnąć kapitał zagraniczny – wydano w Polsce zezwolenia na tworzenie przedsiębiorstw mieszanych (z udziałem kapitału zagranicznego) typu *joint ventures*. 16 stycznia 1987 r. powstała pierwsza polska spółka z kapitałem zagranicznym o nazwie LIM Joint Venture Ltd., której zadaniem było dokończenie budowy Centrum Obsługi Lotów. Z uwagi na specyficzny charakter działalności tej spółki, powstanie jej nie stanowiło przetomu w napływie kapitału zagranicznego, który powinien być koncentrować się w przedsiębiorstwach produkcyjnych. Większe znaczenie mogło mieć tworzenie przedsiębiorstw z udziałem kapitału krajów socjalistycznych.

Restrukturyzacji gospodarki miało również służyć utworzenie 20 czerwca 1986 r. Banku Rozwoju Eksportu, do którego podstawowych zadań należało „gromadzenie środków złotych i dewizowych, z przeznaczeniem na kredytowanie bądź finansowanie w inny sposób przedsięwzięć inwestycyjnych jednostek gospodarki uspołecznionej, mających na celu zwiększenie wpływów dewizowych lub

poprawę efektywności eksportu towarów i usług” (Uchwała nr 99..., 1986). Bank ten pełnił funkcję konkurencyjną w stosunku do Banku Handlowego zarówno w kraju (przyjmowanie lokat, również ROD-ów), jak i za granicą (możliwość zaciągania kredytów, przeprowadzanie operacji rozliczeniowych).

Wszystkie wymienione wyżej formy aktywizacji polskiego eksportu wymagały jednak dopływu kapitału zza granicy bądź wygospodarowania go w kraju. Było to równoznaczne z podwyższeniem stopy akumulacji, a więc jednoczesnym obniżeniem poziomu konsumpcji. Znaczna część polskiego kapitału odpływała za granicę w formie płatności odsetek i rat kredytowych. Aby poprawić naszą sytuację płatniczą, należało w dalszym ciągu kontynuować dialog ze wszystkimi grupami wierzycieli pod kątem dalszego rozłożenia w czasie spłaty zobowiązań oraz podejmować starania mające na celu pozyskanie dodatkowych kredytów, w tym także od międzynarodowych organizacji finansowych (MFW, MBOiR).

Problem zadłużenia na świecie, zwłaszcza w krajach Ameryki Łacińskiej, miał wpływ na sytuację zadłużenia w Polsce, dlatego należało pilnie obserwować rozwój sytuacji w tej części gospodarki światowej. Światowy kryzys zadłużeniowy, który trwał od 1982 r., obejmował kilkanaście krajów Ameryki Łacińskiej, Afryki i Azji, których zadłużenie wynosiło ok. 1 bilion dol. Próba rozwiązania tego problemu był Plan Bakera, ogłoszony przez sekretarza Departamentu Skarbu USA Jamesa Bakera na dorocznej sesji MFW w Seulu w październiku 1985 r. Plan ten przewidywał przyznanie 15 najbardziej zadłużonym krajom o średnich dochodach, których łączne zadłużenie wynosiło ok. 450 mld dol., 29 mld dol. kredytów w ciągu kolejnych trzech lat (9 mld dol. dodatkowo wyasygnował Bank Światowy, a resztę banki prywatne) (Scherschel, za: Nowa próba..., 1985, s. 4), przy czym kraje te miały przeprowadzić reformy gospodarcze zalecone przez MFW i Bank Światowy, które polegały na reorientacji proeksportowej poszczególnych gospodarek, obniżeniu wydatków publicznych i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Zmiany te miały zapobiec odpływowi kapitału zagranicznego i zachęcić do inwestowania w tych krajach. Plan ten do końca lat osiemdziesiątych nie został zrealizowany, głównie na skutek braku chętnych banków do udzielenia kredytów krajom Trzeciego Świata, a postępujące trudności w terminowych spłatach skłoniły niektóre z nich do ustalenia stałego procentowego odpisu od wpływów eksportowych na spłatę zadłużenia. W 1985 r. uczyniło to Peru, a w roku następnym Nigeria i Brazylia. Z drugiej strony wierzyciele liczyli się z faktem nieotrzymania z powrotem wszystkich spłat zadłużenia. Przykładem tego była decyzja organu nadzorczego banków, oceniającego wartość zagranicznych pożyczek (Inter-Agency Exposure Review Comitee), o zakwalifikowaniu większości pożyczek udzielonych Peru jako mających „ograniczoną wartość”. W praktyce oznaczało to tworzenie funduszy rezerwowych odpowiednio do zakwestionowanych pożyczek (Loomis, za: Dlaczego Plan Bakera..., s. 7).

Inną próbą rozwiązania tego problemu było wprowadzenie tzw. *Schulden Swaps* (zamiana długów). Polegała na wykupieniu przez inwestora od banków prywatnych roszczeń w stosunku do wysoko zadłużonego kraju. W zamian za to inwestor otrzymywał połowę swoich roszczeń w walucie zadłużonego kraju, którą tam następnie inwestował. Następowala więc zmiana wierzycieli – od tej pory był nim zagraniczny inwestor, a zobowiązania wobec niego były wyrażone w walucie kraju zadłużonego (przy wyższym oprocentowaniu). Jednak operacja ta miała istotną wadę, gdyż napędzała inflację w danym kraju, a więc zmuszała go do utrzymywania ilości pieniądza na stałym poziomie. Ponadto kraj zadłużony posiadał mniejszy udział w swoim majątku, gdyż inwestor zagraniczny wykupił jego część (Dornbusch, za: Precz z długami, 1987, s. 4).

Wobec braku perspektyw rozwiązania problemu globalnego zadłużenia dotychczasowymi metodami (refinansowanie, długoletnie raty, obniżenie oprocentowania, zamiana długów) można było w pewnym stopniu oczekiwać, że dojdzie do rozwiązania tego problemu przez umorzenie części zadłużenia, gdyż, jak było widać, kraje zadłużone nie pozwolą na dalszy odpływ ich dochodu narodowego, który w rezultacie prowadził do obniżenia poziomu życia ludności i pogłębiał różnice rozwojowe między krajami biednymi i bogatymi. Zadłużenie krajów Trzeciego Świata (zwłaszcza Ameryki Łacińskiej) komplikowało znacznie ich stosunki gospodarcze z krajami Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG) (w tym z Polską). Przede wszystkim doszło do ostrej konkurencji między tymi krajami w eksporcie do wysokorozwiniętych krajów kapitalistycznych, przy czym należy podkreślić, że już wówczas „udział tych krajów w imporcie przemysłowym krajów kapitalistycznych jest o ponad 5,7 raza wyższy niż krajów RWPG, podczas gdy jeszcze 15 lat temu był tylko 2,8 raza wyższy” (Kamecki, 1986, s. 273). Współpraca handlowa Polski z tymi krajami była również ograniczona, gdyż wiele z nich uzależniało import z Polski od przyznania im kredytów (możliwości Polski w tej dziedzinie były niewielkie). Tym niemniej grupa tych krajów była bardzo zróżnicowana i z wieloma z nich można było rozwijać korzystną współpracę. W latach 1981-1984 kraje te ograniczyły swój import o 13%, jednak ich import z krajów socjalistycznych wzrósł o 19%. Zjawisko zadłużenia we współczesnej gospodarce było zjawiskiem zupełnie nowym, lecz bardzo istotnym, zarówno dla krajów zadłużonych, jak i wierzycieli.

Podsumowanie

Podstawowym elementem strategii „przyspieszonego rozwoju” w latach siedemdziesiątych była zagraniczna polityka kredytowa Polski z krajami kapitalistycznymi. Od 1945 do 1970 r. stosunki kredytowe Polski z krajami kapitalistycznymi nie miały większego wpływu na rozwój gospodarczy naszego kraju. Z jednej strony było to wynikiem bliskiej współpracy Polski z krajami RWPG (głównie z ZSRR),

z drugiej zaś niesprzyjających warunków politycznych. Dopiero w 1970 r. po uznaniu zachodnich granic Polski przez RFN oraz polepszeniu atmosfery na linii Wschód-Zachód stworzono poprawne warunki dla ściślejszych obustronnych kontaktów gospodarczych.

Bariery rozwoju gospodarczego Polski, które pojawiły się pod koniec lat sześćdziesiątych, postanowiono przezwyciężyć przez zagraniczne kredyty z krajów kapitalistycznych. Czynnikiem sprzyjającym tej polityce była ponadto względna nadwyżka środków finansowych w bankach zachodnich. Podstawowymi celami, jakie zamierzano osiągnąć za pomocą kredytów zagranicznych było unowocześnienie gospodarki, przekształcenie jej struktury oraz stworzenie silnych branż eksportowych (Grużewski, 1980, s. 27-29). Nadanie proeksportowego charakteru gospodarce było warunkiem zaciągania kredytów, gdyż w przyszłości eksport miał być przeznaczony na ich obsługę. Na skutek złej realizacji polityki kredytowej (głównie przez zbyt wysoką skalę zaciągniętych kredytów) żaden z tych celów nie został osiągnięty. Dodatkowym problemem, jaki powstał w wyniku tej polityki, było stale rosnące zadłużenie w krajach kapitalistycznych. Poza tym część inwestycji realizowanych w latach siedemdziesiątych nie przyniosła spodziewanych efektów, gdyż była uzależniona od wolnodewizowego importu zaopatrzeniowego, części zaś nie zrealizowano do końca na skutek braku środków (Markusz, 1983, s. 3). W rozwiązywaniu problemu naszego zadłużenia należało uwzględnić potrzeby wewnętrzne gospodarki, dlatego we wszystkich negocjacjach z partnerami z krajów kapitalistycznych konieczne było zarówno negocjowanie lepszych warunków spłaty zadłużenia, jak również uzyskanie nowych kredytów (była to droga mniej kosztowna).

Przystąpienie Polski do MFW i MBOiR poprawiło wiarygodność kredytową naszego kraju, a jednocześnie dało możliwość uzyskania niewielkich niskoprocentowanych kredytów od tych instytucji. W polityce wewnętrznej należało stworzyć warunki do przyciągnięcia kapitału zagranicznego (w tym zakresie formalny warunek spełniła Uchwała Rady Ministrów w sprawie joint ventures) oraz wzrost eksportu. Rozwojowi eksportu miało sprzyjać stosowanie przez państwo takich elementów, jak preferencje inwestycyjne i podatkowe dla przedsiębiorstw produkujących na eksport, wzrost wynagrodzeń w przedsiębiorstwach eksportujących oraz większa swoboda w dysponowaniu środkami dewizowymi przez przedsiębiorstwa (nowy, zmodyfikowany system ROD-ów). Jednak zasadnicze znaczenie miała zmiana struktury gospodarki w celu nadania proeksportowego charakteru jej nowym działom (zwłaszcza branżom przemysłowym) oraz zmiana struktury naszego eksportu na korzyść produktów o wyższym stopniu przetworzenia (Wojciechowski, 1982, s. 17-18).

Zadłużenie naszego kraju w krajach kapitalistycznych determinowało nasz rozwój przez prawie 30 lat, a główną drogą wyjścia z tej sytuacji (przynajmniej

do początku lat dziewięćdziesiątych) był wzrost wartości eksportu do krajów drugiego obszaru płatniczego (Diz Dias, 2010). Pewne nadzieje na rozwiązanie problemu zadłużenia Polski stwarzało zadłużenie ogólnoświatowe. Próby rozwiązania tego problemu przez wierzycieli (m.in. Plan Bakera) nie przyniosły rezultatów, zaś kraje zadłużone nie chciały zgodzić się na dalszy odpływ kapitału z ich gospodarek oraz obniżenie stopy życiowej społeczeństw. Przekładały szereg propozycji złagodzenia warunków refinansowania zadłużenia łącznie z żądaniem umorzenia jego części.

Bibliografia

- Antonowska-Bartosiewicz, L., Małecki, W. (1992). *Zadłużenie zagraniczne Polski do końca 1991*. Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Baczyński, J. (1987). To samo z innej strony. *Polityka. Eksport – Import*, 1, 17-19.
- Baczyński, J., Mojkowski, J. (1986). Jak stromo pod górę. *Polityka*, 39, 4.
- Bartoszewicz, T., Monkiewicz, J. (1980). *Tendencje i perspektywy polskiego handlu zagranicznego*. Warszawa: Interpress.
- Beer, Z. (1968). *Koszty kredytów zagranicznych*. Warszawa: PWE.
- Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za I kwartał 2014 r. (2014). Warszawa: NBP.
- Bożyk, P. (1972). Czy producenci preferują rynek krajowy? *Handel Zagraniczny*, 8, 281-282.
- Czepiel, W. (2000). Obsługa zadłużenia zagranicznego Polski a deficyt płatności bieżących. *Bank i Kredyt*, 5, 12-18.
- Czepurko, A. (1986). Prowymienna restrukturyzacja gospodarki Polski. *Handel Zagraniczny*, 1, 3-6.
- Diz Dias, J. (2010). *External debt statistics of the euro area*. Bazylea: Bank for International Settlements.
- Dlaczego Plan Bakera nie będzie działać. (1986). *Biuletyn Ekonomiczny PAP*, 1468, 1-9.
- Długosz, S. (1973). Polski handel zagraniczny w latach 1971-1975. *Gospodarka Planowa*, 12, 793-799.
- Dorosz, A. (1977). Cele i zakres importu kapitału przez kraj socjalistyczny. *Monografie i Opracowania SGPiS*, 62, 5-85.
- Dorosz, A., Królak, Z. (1981). Polityka płatnicza Polski wobec krajów kapitalistycznych. *Handel Zagraniczny*, 7, 12-15.
- Eksport: być albo nie być. (1979). *Polityka. Eksport – Import*, 6, 17.
- Eksport: działanie szturmowe. (1977). *Polityka. Eksport – Import*, 12, 17-19.
- Gierek, E. (1971). VIII Plenum KC PZPR. *Nowe Drogi* (wydanie specjalne), 11-41.
- Grużewski, S. (1980). Problemy specjalizacji eksportowej. *Handel Zagraniczny*, 4, 27-29.
- Grużewski, S. (1982). Eksport wciąż najślabszym ogniwem – refleksje nad specjalizacją. *Handel Zagraniczny*, 9, 3-6.
- Grużewski, S. (1985). Najtrudniejsza polska trzylatka. *Polityka. Eksport – Import*, 25, 18.
- Guzowski, Cz. (1982). Instrumenty proeksportowego przestawienia gospodarki. *Handel Zagraniczny*, 11-12, 12-15.
- Huebner, W., Rosati, D. (1983). Wyjść z szoku zadłużenia. *Życie Gospodarcze*, 2, 13.
- Jędrychowski, S. (1982). *Zadłużenie Polski w krajach kapitalistycznych*. Warszawa: KiW.
- Kamecki, Z. (1986). Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju społeczno-gospodarczego Polski w latach 1986-1990. *Gospodarka Planowa*, 7-8, 272-276.

- Kamiński, W. (1979). Zadłużenie zewnętrzne krajów rozwijających się. Aspekty teoretyczne. *Ekonomista*, 6, 1361-1390.
- Kisiel, H. (1971). Kredyty zagraniczne. *Trybuna Ludu*, 259, 2.
- Kuczyński, W. (1981). *Po wielkim skoku*. Warszawa: PTE.
- Lubowski, A. (1981). Gdzie się podziały te miliardy. *Życie Gospodarcze*, 18, 7.
- Markusz, J. (1983). Bariery jakości. Kiedy polskie wyroby będą lepsze. *Trybuna Ludu*, 20, 7.
- Misiak, M. (1986). Równowaga zewnętrzna i wewnętrzna. *Handel Zagraniczny*, 2, 3-6.
- Monkiewicz, J. (1980). Licencje. *Życie Gospodarcze*, 16, 9.
- Mościcki, J. (1985). W pętli zadłużenia. *Życie Gospodarcze*, 1, 13.
- Nakoneczna-Kisiel, H. (2009). Zadłużenie zagraniczne Polski w warunkach transformacji. W: E. Najlepszy, M. Bartosik-Purgat (red.), *Determinanty i wyzwania gospodarki światowej* (s. 44-58). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Nowa próba zaradzenia zadłużeniowym kłopotom świata. (1985). *Biuletyn Ekonomiczny PAP*, 1458, 1-3.
- Paszyński, M. (1982). Zachwianie pozycji Polski na rynkach uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych. *Handel Zagraniczny*, 1-2, 9-10.
- Płowiec, U. (1982). Prowymierna orientacja gospodarki. *Handel Zagraniczny*, 5-6, 3-5.
- Płowiec, U. (1986). Problemy uczestnictwa Polski w Międzynarodowym Funduszu Walutowym. *Handel Zagraniczny*, 6, 21-26.
- Portes, R. (1981). *Polski kryzys. Alternatywy polityki gospodarczej Zachodu*. Londyn: Królewski Instytut Spraw Międzynarodowych.
- Precz z długami. (1987). *Biuletyn Ekonomiczny PAP*, 1533, 4-8.
- Raport roczny o stosunkach gospodarczych PRL w 1975 r. Informacje, opracowania analityczne*. (1976). Warszawa: GUS.
- Rączkowski, S. (1984). Korzyści i koszty konwersji zadłużenia zagranicznego. *Ekonomista*, 1-2, 335-353.
- Rocznik statystyczny 1971*. (1972). Warszawa: GUS.
- Rocznik statystyczny 1972*. (1973). Warszawa: GUS.
- Rocznik statystyczny 1973*. (1974). Warszawa: GUS.
- Rocznik statystyczny 1974*. (1975). Warszawa: GUS.
- Rocznik statystyczny 1975*. (1976). Warszawa: GUS.
- Rocznik statystyczny 1976*. (1977). Warszawa: GUS.
- Rocznik statystyczny 1977*. (1978). Warszawa: GUS.
- Rocznik statystyczny 1978*. (1979). Warszawa: GUS.
- Rocznik statystyczny 1979*. (1980). Warszawa: GUS.
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 1981*. (1982). Warszawa: GUS.

- Ruta-Kujawa, M. (2010). Zadłużenie zagraniczne – analiza sytuacji Polski po wejściu do Unii Europejskiej. *Studia i Prace WNEIZ Uniwersytetu Szczecińskiego*, 18, 145-157.
- Rydygier, W. (1973). *Handel zagraniczny jako czynnik rozwoju gospodarczego*. Warszawa: PWE.
- Rydygier, W. (1985). Pułapka zadłużenia. W: Aleksander Mueller (red.), *U źródeł polskiego kryzysu – społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju gospodarczego Polski w latach osiemdziesiątych* (s. 222-305). Warszawa: PWN.
- Szklarczyk, B. (1992). *Zadłużenie zagraniczne Polski (stan na lutego 1992)*. Warszawa: Kancelaria Sejmu. Biuro Studiów i Analiz.
- Uchwała nr 193 Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad tworzenia i wykorzystywania odpisów dewizowych od wpływów w walutach wymienialnych i w clearingu w II obszarze płatniczym. (1986, 8 grudnia). *Monitor Polski* 1986 nr 35 poz. 266.
- Uchwała nr 99 Rady Ministrów w sprawie utworzenia Banku Rozwoju Eksportu. (1986, 20 czerwca). *Monitor Polski* 1986 nr 21 poz. 152.
- Uchwała Sejmu Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej o narodowym planie społeczno-gospodarczym na lata 1986-1990. (1986, 18 grudnia). *Dziennik Ustaw* 1986 nr 45 poz. 224.
- Wojciechowski, B. (1982). *Importochłonność produkcji w Polsce*. Warszawa: IKiC HZ.
- Wojciechowski, B. (1982a). Importochłonność gospodarki Polski. Problemy ogólne i gałęziowe. *Handel Zagraniczny*, 4, 3-8.
- Wojciechowski, B. (1986). Wpływ handlu zagranicznego na sytuację gospodarczą Polski w latach 1982-1985. *Handel Zagraniczny*, 6, 3-5.
- Wójtowicz, G. (1986). Międzynarodowe organizacje finansowe i bankowe z udziałem Polski. *Bank i Kredyt*, 12, 1-8.
- Zabielski, K. (1981). Zadłużenie a polityka gospodarcza w latach osiemdziesiątych. *Handel Zagraniczny*, 8-9, 5-7.
- Zadłużenie Polski i drogi jego przezwyciężenia* (Raport IKiC HZ oraz IGN). (1986). *Rzeczpospolita*, 222, 5-6.
- Zagraniczna polityka kredytowa*. (1981). Warszawa: KAW.

Informacje dla autorów

1. Zgłoszenie artykułu

Zgłoszenia artykułów prosimy dokonywać drogą elektroniczną na adres redakcji czasopisma: ksse@konin.edu.pl. Do pliku należy dołączyć skan podpisanej umowy pobranej z zakładki „Do pobrania” (<http://www.pwsz.konin.edu.pl/pl/122/823/dokumenty-do-pobrania>). Zgłoszenie artykułu jest potwierdzane przez redakcję w ciągu kilku dni.

2. Wstępna kwalifikacja oraz proces recenzji

Zgłoszenie jest rozpatrywane przez redakcję KSSE. O wynikach powiadamia się autora, a artykuł po wstępnej ocenie przesyła do recenzji z zachowaniem anonimowości. Dane autora są zakodowane, podobnie recenzenta („double-blind review proces”). W przypadku negatywnej recenzji, np. jednej z dwóch, redakcja powołuje trzeciego recenzenta i na tej podstawie decyduje o publikacji. Autor po otrzymaniu informacji o recenzjach oraz uwagach zobowiązany jest w ciągu 14 dni nanieść poprawki zgodnie z sugestiami recenzentów. W przypadku dwóch negatywnych recenzji artykuł jest odrzucany. Redakcja skrupulatnie przestrzega procedur „ghostwriting”, „guest authorship” (opracowanych na podstawie wytycznych Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego).

3. Opracowanie artykułu

Tekst powinien obejmować określone części zgodnie z ogólnymi wymaganiami artykułów naukowych.

4. Normy edytorskie

A. Artykuł powinien być napisany w edytorze tekstu Microsoft Word (format doc lub docx) z zachowaniem następujących reguł:

- format (rozmiar papieru) – A4,
- marginesy: lewy, prawy, dolny, górny – 2,5 cm,
- czcionka – Times New Roman 12 pkt,
- interlinia (odstęp między wierszami) – 1,5,
- akapit (wcięcie pierwszego wiersza) – 1 cm (bez odstępu między akapitami),
- tekst wyjustowany (bez dzielenia wyrazów),
- dopuszczalne wyróżnienia w tekście – kursywa i/lub pogrubienie (bez podkreślania),
- wypunktowanie – dopuszczalne znaki „•”, „–”,
- tytuł tabeli (nad tabelą) – Times New Roman 12 pkt, wyrównany do lewej:
Tabela 1
Tytuł tabeli
- tekst w tabeli – Times New Roman 10 pkt, wyjustowany (bez kolorów i cieniowania),
- styl tabeli – prosty (siatka),
- tytuł rysunku (pod rysunkiem) – Times New Roman 12 pkt, wyśrodkowany:
Rysunek 1. Opis rysunku.
- elementy graficzne – czarno-białe,
- źródło (pod tabelą lub rysunkiem) – Times New Roman 10 pkt, wyśrodkowane,
- poszczególne elementy artykułu oddzielone pustym wierszem.

B. Układ artykułu

Imię i nazwisko autora/autorów – wyrównane do lewej

Nazwa jednostki (afiliacja) – wyrównana do lewej

Adres e-mail autora/autorów – wyrównany do lewej

Wstęp – tekst wyjustowany

Część główna z podziałem na sekcje – tekst wyjustowany; tytuły sekcji ponumerowane i pogrubione

Zakończenie – tekst wyjustowany

Bibliografia – tylko pozycje przywołane w artykule; tekst wyjustowany

Tytuł artykułu w języku angielskim – pogrubiony, wielkimi literami, wyśrodkowany

Streszczenie w języku angielskim (Abstract) – od 500 do 1000 znaków (ze spacjami); tekst wyjustowany

Słowa kluczowe w języku angielskim (Key words) – 4-6 słów (prostą czcionką), oddzielone od siebie średnikami

C. Zasady przygotowania przypisów

Teksty powinny być napisane i sformatowane zgodnie z **regułami APA** (*American Psychological Association*). Ten styl cytowania jest czasem nazywany stylem autor-rok (tzw. przypisy harwardzkie) i polega na podawaniu źródeł w nawiasach znajdujących się bezpośrednio w tekście i zawierających nazwisko autora, rok wydania oraz ewentualnie stronę cytowanej publikacji.

Dla tekstów wydawanych w języku polskim – reguły APA są szczegółowo opisane w publikacji *Standardy edytorskie naukowych tekstów psychologicznych w języku polskim na podstawie reguł APA* (Harasimczuk, Ciecuch, 2012), którą można pobrać ze strony Wydawnictwa PWSZ w Koninie (http://www.pwsz.konin.edu.pl/userfiles/files/IN_PWSZ/Wydawnictwo/APA-PL.pdf) lub wydawcy (<http://liberilibri.pl>). Prosimy o dokładne zapoznanie się z tą publikacją i przestrzeganie wszystkich reguł. Użyto je m.in. w niżej podanych publikacjach (E. Przykłady pozycji bibliograficznych).

Jeśli chodzi o język angielski, styl APA jest opisany jeszcze bardziej szczegółowo w *Publication Manual of the American Psychological Association* (2010), ale na potrzeby autorów i redaktorów w większości przypadków z pewnością wystarczą skrócone wersje opisu dostępne w sieci (np. <https://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>).

W przypadku języka niemieckiego polecamy pozycję *Zusammenfassung der APA-Normen zur Gestaltung von Manuskripten* (2007), która znajduje się w sieci (http://www.gillesdutilh.com/BAMaterials/Zusammenfassung_APA.pdf).

Można również skorzystać z książki Ciecucha (2013), napisanej w języku polskim, oraz artykułów w anglojęzycznym czasopiśmie *Studies in Second Language Learning and Teaching* (<http://pressto.amu.edu.pl/index.php/sslit/index>). Publikacje te są bardzo dobrymi i bogatymi przykładami, w których użyto stylu APA.

Pracę należy dostarczyć redakcji KSSE w wersjach zapisanej na płycie CD.

UWAGA: Prosimy o przemyślane stosowanie wyróżnień i tabulatorów, nadużywanie ich bardzo utrudnia pracę nad tekstem.

UWAGA: Jeżeli materiał ilustracyjny pierwotnie przygotowany w wersji barwnej (mapy, wykresy, schematy itp.) ma być zamieszczony w pracy jako czarno-biały, powinien być tak przygotowany przez autora, żeby był wystarczająco czytelny w druku czarno-białym (w dobrej rozdzielczości).

Bibliografia

APA-Style (6th) Kurz-Manual. (2015). Pobrane z: <http://www.scm.nomos.de/fileadmin/scm/doc/APA-6.pdf>

Harasimczuk, J., Ciecuch J. (2012). *Standardy edytorskie naukowych tekstów psychologicznych w języku polskim na podstawie reguł APA*. Warszawa: Liberi Libri.

Publication manual of the American Psychological Association (wyd. 6). (2010). Washington, DC: American Psychological Association.

Zusammenfassung der APA-Normen zur Gestaltung von Manuskripten. (2007). Basel: Institut für Psychologie, Universität Basel. Pobrane z: http://www.gillesdutilh.com/BAMaterials/Zusammenfassung_APA.pdf

E. Przykłady pozycji bibliograficznych

Bibliografia powinna zawierać jedynie te pozycje, na które autor powołuje się w tekście.

Cambridge declaration on consciousness. (2012). Pobrane z: <http://fcmconference.org/img/CambridgeDeclarationOnConsciousness.pdf>

Cenoz, J., Genesee, F., Gorter, D. (2014). Critical analysis of CLIL: Taking stock and looking forward. *Applied Linguistics*, 35, 243-262.

Cenoz, J., Jessner, U. (2009). The study of multilingualism in educational contexts. W: L. Aronin, B. Hufeisen (red.), *The exploration of multilingualism* (s. 121-138). Clevedon: Multilingual Matters.

Ciecuch, J. (2013). *Kształtowanie się systemu wartości od dzieciństwa do wczesnej dorosłości*. Warszawa: Liberi Libri.

Corbett, G. G. (2000). *Number*. Cambridge: Cambridge University Press.

DeKeyser, R. M. (2000). The robustness of critical period effects in second language acquisition. *Studies in Second Language Acquisition*, 22(4), 499-533. Pobrane z: <http://journals.cambridge.org/action/displayFulltext?type=1&fid=67466&jid=SLA&volumeld=22&issuelid=04&aid=67465>

Dörnyei, Z., Ushioda, E. (red.). (2009). *Motivation, language identity and the L2 self*. Bristol: Multilingual Matters.

Leech, G. (1983). *Principles of pragmatics*. London: Longman.

Mańczak-Wohlfeld, E. (1995). *Tendencje rozwojowe współczesnych zapożyczeń angielskich w języku polskim*. Kraków: Uniwersytet Jagielloński.

Marian, V., Shook, A. (2012, October 31). The cognitive benefits of being bilingual. *Cerebrum*. Pobrane z: <http://dana.org/news/cerebrum/detail.aspx?id=39638>