Podstawowe rodzaje leasingu

Jak wykazała i w dalszym ciągu wykazuje praktyka gospodarcza, transakcja leasingu jest w swojej treści umową dynamiczną. Transakcje są tak kształtowane i zawierane, aby zaspokajały w najszerszym zakresie interesy stron umowy. Stąd też klasyfikacja tych transakcji może być wieloraka, w zależności od kryteriów przyjętych w ich systematyzowaniu; oczywiste przy tym jest, że zakwalifikowanie transakcji według jednego kryterium nie oznacza, że nie może być ona zakwalifikowana do innej grupy definiowanej według innych kryteriów.

Przyjmując za podstawę podziału treść zobowiązań wynikających z umowy wyróżnia się leasing:

- operacyjny, zwany także bieżącym,
- finansowany, zwany też kapitałowym lub ścisłym.

Leasing operacyjny polega na tym, że po zakończeniu umowy przedmiot leasingu wraca do leasingodawcy. Jednakże istnieje możliwość zawarcia nowej umowy np. sprzedaży przedmiotu leasingu dotychczasowemu leasingobiorcy.

W przeciwieństwie do niżej opisanego leasingu finansowego, w leasingu operacyjnym leasingodawca w ramach jednej umowy realizuje tylko część swojej inwestycji, polegającej na nabyciu lub wytworzeniu rzeczy, którą oddaje leasingobiorcy do używania lub do używania i pobierania z niej pożytków. W umowach tych zakłada się, że rzecz oddana będzie w leasing wielu kolejnym leasingobiorcom. Z tego względu leasingobiorca otrzymuje rzecz do korzystania na czas znacznie krótszy od okresu jej gospodarczej używalności – z reguły do trzech lat. Model leasingu operacyjnego nie uwzględnia opcji zakupu rzeczy przez leasingobiorcę, po ustaniu stosunku prawnego. Natomiast uznać należy za dopuszczalne przyznanie leasingobiorcy prawa pierwokupu.

Forma leasingu finansowego przewiduje, iż po zakończeniu umowy

przedmiot leasingu przechodzi na własność leasingobiorcy, po spełnieniu przez niego wszystkich warunków umowy. Leasing finansowy opiera się najczęściej na umowach z opcją zakupu rzeczy przez leasingobiorcę, nie podlegających rozwiązaniu przed upływem okresu, na który zostały zawarte, ale z możliwością przedłużenia. Leasing ten odnosi się zazwyczaj do specjalistycznych maszyn i urządzeń, choć w Polsce w głównej mierze faktycznie dotyczy samochodów osobowych. Z reguły jest leasingiem pośrednim, gdyż najczęściej w transakcji uczestniczą trzy podmioty: dostawca, leasingodawa i leasingobiorca.

Z uwagi na ilość stron uczestniczących w transakcji rozróżnić można leasing:

- pośredni,
- bezpośredni.

Istotą leasingu pośredniego jest m.in. to, że między producentem określonych dóbr a ich użytkownikiem (leasingobiorcą) jest wyspecjalizowane przedsiębiorstwo leasingowe, które nabywa na swój rachunek od producenta urządzenia i oddaje je do korzystania użytkownikom (leasingobiorcom, klientom). Leasing pośredni to zazwyczaj leasing finansowany.

Leasing bezpośredni natomiast polega na tym, że producent (nabywca) określonego urządzenia (towaru) zwraca się bezpośrednio do potencjalnego użytkownika proponując mu zawarcie umowy leasingu jako alternatywy sprzedaży.

W zależności od charakteru rzeczy będących przedmiotem leasingu wyróżnia się leasing:

- dóbr inwestycyjnych, w tym też rzeczy ruchomych oraz nieruchomości,
- dóbr konsumpcyjnych,
- dóbr unikalnych.

W ramach leasingu nieruchomości możliwy jest leasing przedsiębiorstwa lub zorganizowanych części jego mienia.

Leasing dóbr unikalnych to transakcja, po zakończeniu której tylko leasingobiorca może używać rzeczy, będące uprzedni przedmiotem umowy, w sposób dla niego opłacalny (np. specjalne linie technologiczne).

Ze względu na czas trwania umowy leasing dzieli się na:

- krótkotrwały (zwany też bieżącym),
- średnioterminowy,
- o długim okresie.

W praktyce gospodarki światowej przyjęło się uważać, że leasing jest krótkotrwały, gdy umowa jest krótsza niż trzy lata, średnioterminowy – gdy umowa opiewa na okres od trzech do dziesięciu lat i długoterminowy powyżej dziesięciu lat.

Przyjmując za kryterium, którą ze stron umowy obciążają koszty konserwacji, napraw, remontów, podatków, ubezpieczenia itp. wyróżnia się leasing:

- czysty, gdy obowiązki przyjmuje na siebie leasingobiorca,
- pełny, gdy wymienione obowiązki obciążają leasingodawcę.

Jak więc widać, w zależności od treści umowy, ale również od przepisów prawa danego kraju, możliwe jest wielostronne klasyfikowanie leasingu. Zasadnicze jednak znaczenie ma podział pierwszy, tzn podział na leasing operacyjny i finansowany.[1]

Podział leasingu na odmiany ma praktyczne znaczenie tylko wtedy, gdy pomaga ustalić, jakie prawa i obowiązki wynikają z konkretnej umowy. Nazwa oferty może być użytecznym skrótem, lecz nie powinna zastępować analizy jej postanowień. Należy ustalić, kto ponosi koszty utrzymania przedmiotu, kto odpowiada za jego ubezpieczenie i naprawy, jak rozłożone są

opłaty oraz co strony mogą zrobić po zakończeniu okresu korzystania.

Jednym z kryteriów jest rozkład ryzyka i obowiązków dotyczących rzeczy. W zależności od ustaleń, finansujący może zapewniać dodatkowe usługi albo ograniczyć się do nabycia przedmiotu i przekazania go korzystającemu. Dla leasingobiorcy różnica nie sprowadza się do wygody. Wpływa na to, kto organizuje przeglądy, ponosi koszty przestoju i kontaktuje się z serwisem. Oferta o podobnej racie może zatem wiązać się z odmiennym zakresem odpowiedzialności po stronie użytkownika.

Inny wymiar klasyfikacji dotyczy długości umowy i perspektywy dalszego losu przedmiotu. Gdy okres używania obejmuje znaczną część ekonomicznego życia urządzenia, strony mogą inaczej rozkładać opłaty i ryzyko niż wtedy, gdy przedmiot ma wrócić do finansującego i zostać wykorzystany ponownie. Przedsiębiorca powinien rozważyć, czy planuje korzystać z aktywa przez cały okres jego użyteczności, czy też przewiduje zmianę technologii albo potrzeb w krótszym czasie.

Leasing zwrotny wyróżnia się kierunkiem początkowej transakcji. Przedsiębiorstwo zbywa posiadany składnik majątku, a następnie nadal z niego korzysta na podstawie umowy. Taka konstrukcja może uwolnić część środków zamrożonych w aktywach, lecz jednocześnie tworzy przyszłe zobowiązania i zmienia relację przedsiębiorstwa z rzeczą. Przed decyzją trzeba porównać uzyskane finansowanie z całkowitymi opłatami, skutkami utraty własności oraz warunkami ewentualnego późniejszego nabycia przedmiotu.

Umowy bywają też klasyfikowane według tego, czy mają charakter bezpośredni, czy w transakcji uczestniczy pośrednik albo wyspecjalizowana instytucja finansowa. Liczba uczestników wpływa na obieg dokumentów i podział zadań, ale nie przesądza sama o opłacalności. Im bardziej złożona relacja, tym ważniejsze staje się wskazanie, kto odpowiada za dostawę, wadę rzeczy, naprawę lub spóźnioną płatność. Przejrzysty kontrakt

powinien pozwalać przypisać każdą czynność do konkretnej strony.

Klasyfikacje z pracy należy odczytywać w ramach historycznego stanu prawa, który autor analizował. Pojęcia księgowe i podatkowe mogą zmieniać znaczenie wraz ze zmianą przepisów, dlatego nie należy przenosić dawnych kryteriów bez weryfikacji na współczesną umowę. Trwała pozostaje natomiast użyteczna metoda: najpierw opisać faktyczny układ transakcji, a następnie sprawdzić, jak odpowiednie przepisy kwalifikują go dla danego celu.

Dla uporządkowania oferty można przygotować krótką tabelę porównawczą własnych potrzeb: kto ma być właścicielem po zakończeniu, jakie usługi są wliczone, kto odpowiada za naprawy i jak wygląda zwrot. Takie zestawienie nie zastępuje analizy prawnej, ale ułatwia rozmowę z oferentami. Pomaga też zauważyć, że określenia „operacyjny” i „finansowy” mogą być używane w różnych kontekstach, a ich konsekwencje podatkowe i księgowe trzeba weryfikować oddzielnie.

Odmiany leasingu mogą się różnić także źródłem dostawy oraz tym, czy użytkownik wybiera przedmiot samodzielnie. Jeśli sprzęt jest dopasowany do specyficznej linii produkcyjnej, korzystający ma silny interes w uzgodnieniu parametrów technicznych z dostawcą. Gdy wybiera standardowy pojazd lub wyposażenie, łatwiej porównać kilka podobnych ofert. W obu przypadkach warto potwierdzić, że opis przedmiotu w umowie zgadza się z zamówieniem i protokołem odbioru.

Klasyfikacja powinna pomagać w przewidywaniu konsekwencji, a nie służyć wyłącznie terminologii. Jeżeli dwa kontrakty nazwano tak samo, lecz różnią się zasadami utrzymania, wykupu albo ponoszenia ryzyka, ich praktyczna ocena również będzie inna. Czytanie umowy należy zatem rozpocząć od postanowień o przedmiocie i świadczeniach, a dopiero później dopasować je do kategorii prawnych i rachunkowych właściwych dla danego okresu.

Wybierając rodzaj umowy, warto sprawdzić możliwość wcześniejszego zakończenia albo zmiany przedmiotu. Potrzeby firmy mogą się zmienić, ale długoterminowy kontrakt ogranicza swobodę działania. Umowa powinna jasno wyjaśniać, jakie rozliczenie nastąpi w razie rezygnacji, awarii nieusuwalnej lub utraty sprzętu. Znajomość tych warunków jest częścią oceny rodzaju leasingu, tak samo jak wysokość opłat i planowany wykup.

Różne kryteria mogą nakładać się na siebie. Umowa może być bezpośrednia, zawarta na dłuższy okres i przewidywać rozbudowane obowiązki użytkownika, a zarazem zawierać szczególne postanowienia o wykupie. Dlatego klasyfikowanie wymaga wskazania, o jakie kryterium chodzi. Uporządkowany opis ułatwia porównanie i nie sprowadza złożonej transakcji do jednej etykiety.

Po wyborze wariantu warto poprosić o wzór dokumentów przed rozpoczęciem procedury. Pozwala to sprawdzić, czy deklarowany zakres oferty znajduje odzwierciedlenie w umowie, harmonogramie i ogólnych warunkach. Jeżeli różnica między ustaleniami ustnymi a dokumentami jest istotna, należy ją wyjaśnić przed podpisaniem. Rodzaj leasingu powinien wynikać z uzgodnionych praw i obowiązków.

---

1. I. Ożóg „Leasing – istota i rodzaje”, Przegląd Podatkowy 1993/81 str. 10 ↩

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę pisanie prac - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

Dyplomacja w XIX wieku: od rewolucji do kongresów

Wiek XIX w dyplomacji rozpoczęty został dyplomacją rewolucji francuskiej. Głównym celem polityki zagranicznej i działalności dyplomatycznej rewolucji francuskiej była ochrona przemian rewolucyjnych przed interwencją zagraniczną i utrwalenie władzy burżuazji poprzez odpowiednie sojusze i porozumienia. W tym kierunku zmierzała dyplomacja Francji, szukając sojuszników zarówno wśród państw mniejszych, niezadowolonych z władztwa wielkich mocarstw absolutystycznych, jak również wśród niektórych mocarstw zainteresowanych w osłabieniu Anglii. Rewolucyjna Francja apelowała jednak równocześnie do ludów i narodów o poparcie i obalenie władzy monarchów. Kolejne przemiany grup rządzących w burżuazyjnej Francji znajdowały również swój wyraz w polityce zagranicznej i próbach szukania sojuszy. Powodzenia wojenne na kontynencie europejskim sprawiały, że coraz częściej sięgano do siły oręża, co z kolei powodowało powstawanie silniejszych sojuszy państw reakcyjnych, obawiających się zarówno szerzenia idei rewolucyjnych, jak również ekspansji terytorialnej Francji w Europie i poza Europą. Przyczyną upadku Napoleona I było uwikłanie się w konflikt z siłami przewyższającymi znacznie możliwości Francji. Dążąc do podporządkowania całej Europy burżuazji francuskiej, Napoleon ściągnął przeciwko sobie potrójną opozycję uprzemysłowionej Anglii, europejskich ruchów narodowo-wyzwoleńczych, wreszcie sojusz wszystkich państw europejskiej reakcji feudalnej i monarchicznej[1].

Po upadku Napoleona I zwycięzcy zebrali się w 1815 r. w Wiedniu, aby naradzić się nad zorganizowaniem nowego europejskiego porządku politycznego na gruzach rozbitego imperium napoleońskiego[2]. Zebranie to przeszło do historii pod nazwą Kongresu Wiedeńskiego. Ta konferencja międzynarodowa stworzyła podwaliny pod system międzynarodowy, który z

mniejszymi lub większymi zmianami utrzymał się niemalże do końca XIX w. Właściwie klęskę Napoleona formalnie przypieczętował już układ paryski z 1814 r., w którym cesarz zrzekł się tronu w imieniu własnym, i swych następców i przyjął wygnanie na Elbę[3].

Kongres Wiedeński (1814-1815) otworzył dziesięcioletni okres w stosunkach międzynarodowych, który przeszedł do historii pod nazwą epoki kongresów. Właściwa epoka konferencji międzynarodowych zaczęła się już od Kongresów Westfalskich w Osnabruck i Minister (1642-1648), które zakończyły wojnę trzydziestoletnią i zapoczątkowały w Europie nowy porządek. Porządek ten przetrwał aż do wybuchu rewolucji francuskiej. Kongres Westfalski nie był jednak konferencją ogólnoeuropejską, gdyż zabrakło na nim Polski, Rosji, Anglii i Danii. Pierwszym natomiast świeckim zjazdem, który zgromadził przedstawicieli niemalże całej Europy chrześcijańskiej, był dopiero Kongres Wiedeński 1815 r., który trwał z przerwami od września 1814 do czerwca 1815 r.

Celem Kongresu Wiedeńskiego, tak jak większości konferencji międzynarodowych zwoływanych po zakończeniu wojen, było ustalenie nowego porządku prawnego odpowiadającego zwykle interesom zwycięzców. Z natury więc rzeczy na konferencjach takich wyłaniała się grupa mocarstw zwycięskich, które starały się narzucić swą wolę nie tylko państwom zwyciężonym, ale nawet państwom neutralnym. Rezultatem tego był brak równości między uczestnikami.

Na Kongresie Wiedeńskim aż do końca marca 1815 r. główne obrady toczyły się wyłącznie w gronie ośmiu sygnatariuszy traktatu paryskiego z 30 maja 1814 r. pod przewodnictwem Metternicha. Główne sprawy terytorialne były jednak pozostaw wionę decyzji wielkich mocarstw. Od stycznia 1815 r. aż do końca Kongresu przekazywano różne sprawy komitetom. Tak więc np. sprawy niemieckie były przedmiotem obrad komitetu złożonego z przedstawicieli pięciu wielkich mocarstw, czyli

tzw. Pentarchii; sprawy Szwajcarii oraz Saksonii dyskutowano w komitecie złożonym z przedstawicieli Wielkiej Czwórki. Ponadto powołano specjalne komitety merytoryczne do spraw handlu niewolnikami, żeglugi na rzekach międzynarodowych, procedury dyplomatycznej itd.

Wyniki obrad Kongresu Wiedeńskiego zostały ujęte w formę 121 artykułów i 17 aneksów Aktu Generalnego, przyjętego przez wielkie mocarstwa. Sygnatariuszami Aktu miało być tylko osiem głównych mocarstw, jednakże artykuł 119 zapraszał również inne państwa do przystąpienia. Spośród ośmiu głównych uczestników, Hiszpania odmówiła jednak podpisu, motywując to nierównym potraktowaniem państw podpisujących.

Akt Generalny Kongresu Wiedeńskiego został podpisany na kilka dni przed Waterloo 15 czerwca 1815 r. Kongres ten był pierwszą od Kongresu Westfalskiego konferencją międzynarodową, której celem było nie tylko ustalenie warunków i zawarcie pokoju, ale również generalne uporządkowanie spraw politycznych całego kontynentu europejskiego.

Kongres Wiedeński oparł swe decyzje na zasadzie legitymizmu, nie licząc się z nowymi stosunkami społecznymi i gospodarczymi i ignorując rewolucyjne wydarzenia i ruchy narodowe ostatniego 25-lecia. Stworzył przeto sztuczny porządek oparty na sile i zgodności interesów wielkich mocarstw, które stanęły na straży tego systemu, widząc w nim zaporę przeciwko wszelkim przemianom w Europie[4].

Jedna ze znamiennych cech Kongresu Wiedeńskiego było podjęcie przez niego działalności prawotwórczej na skalę międzynarodową. Na Kongresie tym przyjęto szereg przepisów m. in. o rzekach międzynarodowych, o zakazie handlu niewolnikami itp. Ustalono również rangi i klasy przedstawicieli dyplomatycznych.

Początkowo nie rozróżniano klas ani rang pośród przedstawicieli dyplomatycznych. Dopiero w połowie XVII w. gdy

po Kongresie Westfalskim coraz powszechniejsze stały się stałe legacje, wprowadzono dwie klasy przedstawicieli dyplomatycznych – nadzwyczajnych, zwanych ambasadorami *(legati majores, primi ordinis) i* zwykłych, zwanych rezydentami *(residentes, legati minores)*[5].

Te zwyczajowe zasady nie miały jednak obowiązującego powszechnego charakteru. W celu uniknięcia więc powtarzających się i niekiedy groźnych w politycznych skutkach sporów prestiżowych o pierwszeństwo, uczestnicy Kongresu Wiedeńskiego podpisali 19 marca 1815 r. regulamin będący siedemnastym załącznikiem do Aktu Generalnego Kongresu.

Kongres Wiedeński był ważną platformą dla wymiany poglądów na sprawy polityki międzynarodowej. Przyjął on też pewne istotne postanowienia.

Decyzje Kongresu Wiedeńskiego zmierzały do wyeliminowania zalążków przyszłego zarzewia wojennego z punktu widzenia stosunków między wielkimi mocarstwami. Decyzje wiedeńskie nie zawierały bowiem jaskrawych naruszeń interesów ówczesnych głównych mocarstw i klas rządzących nimi. Odnosi się to nawet częściowo do pokonanych, którym wyniki Kongresu Wiedeńskiego nie dawały żadnych podstaw formalnych do chęci odwetu czy rewizjonizmu. Nie oznacza to jednak bynajmniej, że w systemie wiedeńskim brak było sprzeczności pewnych interesów. Istniały one i niekiedy były nawet głębokie i poważne. Do takich należały słuszne oraz nieuzasadnione pretensje terytorialne, dotknięte ambicje narodowe, dynastyczne a nawet osobiste, zawiści i spory dynastyczne itp. Niemniej w ostatecznym wyniku wszyscy zainteresowani wychodzili z założenia, że więcej korzyści osiągną z utrzymania systemu międzynarodowego powstałego na Kongresie Wiedeńskim, aniżeli z jego podkopywania, osłabiania, czy prób obalenia, których wynik w pełnej rewolucyjnych ruchów Europie był zawsze niepewny.

Na Kongresie Wiedeńskim wystąpiła po raz pierwszy wyraźnie grupa wielkich mocarstw, uzurpujących sobie samozwańczo

kompetencje czynnika kierowniczego i decydującego. Wynikiem tych tendencji było wyłonienie się po Kongresie Wiedeńskim tworu dyplomatycznego, który przeszedł do historii pod nazwą „Świętego Przymierza". Powstało ono w wyniku przekonania zwycięzców, że najlepszym sposobem zapewnienia pokoju i utrwalenia zdobyczy wygranej wojny będzie powojenny sojusz i ścisła współpraca zwycięskich mocarstw.

W działalności politycznej Świętego Przymierza można wyróżnić dwa okresy. Pierwszy, podczas którego alians ten funkcjonował w całej pełni, trwał zaledwie siedem lat, tj. od chwili jego powołania we wrześniu 1815 r. do końca 1822 r. Drugi okres Świętego Przymierza otwiera ostatnia jego pomyślna akcja polityczna, gdy w 1823 r. jego członkowie zorganizowali zbrojną interwencję w Hiszpanii[6].

W ciągu następnych dziesięciu lat Pentarchia sprawowała niepodzielne kierownictwo sprawami europejskimi w oparciu o reakcyjną zasadę legitymizmu i stosując systematycznie interwencję w przypadku, gdy w którymś kraju ruchy rewolucyjne zaczynały brać górę. Okres ten zaznaczył się jednocześnie ożywioną działalnością dyplomatyczną, co wyraziło się m. in. w organizowaniu licznych konferencji międzynarodowych. Okres ten zyskał sobie nawet w historii dyplomacji miano „epoki kongresów".

Odbyło się w tym czasie sześć ważnych kongresów: w Akwizgranie w 1818 r., w Karisbadzie w 1819 r., w Wiedniu w 1819 r., w Opawie w 1820 r., w Lublanie w 1821 r. i w Weronie w 1822 r.

Na pierwszym i ostatnim z nich przyjęto szereg decyzji istotnych dla kodyfikacji prawa dyplomatycznego. Na Kongresie Akwizgrańskim uzupełniono Regulamin Wiedeński z 1815 r. wprowadzając nową trzecią klasę przedstawicieli dyplomatycznych, tzw. ministrów rezydentów. Ponadto na Kongresie Akwizgrańskim oficjalnie dopuszczono Francję do przymierza europejskiego[7].

Rozpadnięcie się po roku 1856 Świętego Przymierza pociągnęło z kolei za sobą unicestwienie porządku wiedeńskiego z 1815 r. na obszarze Włoch i Niemiec. Pod naporem ruchów narodowych oraz walk zwycięskich przeciwko interwencji doszło do zjednoczenia Włoch i Niemiec oraz do uzyskania autonomii przez Węgry.

Najmocniejszym jednak czynnikiem, który utrzymywał w zgodzie uczestników Świętego Przymierza nawet po jego rozpadnięciu się, był ich paniczny strach przed republikańską rewolucją oraz powstawaniem państw 'narodowych i wspólna nienawiść do wszelkich zmian systemu społecznego. To właśnie przez długi czas dominowało ponad wszystkimi sprzecznościami dzielącymi Austrię, Prusy i Rosję.

Niezwykle szerokie były plany polityczne dyplomacji brytyjskiej, która zamierzała wykorzystać rosyjsko-turecki konflikt zbrojny, w celu zasadniczego zreorganizowania porządku europejskiego. Plany te można by sprowadzić do następujących punktów: Wyspy Alandzkie oraz Finlandia powinny przypaść Szwecji (na którą liczono jako na potencjalnego sojusznika w wojnie z Rosją), Królestwo Polskie należy organizować jako państwo buforowe między Rosją a Niemcami (nie Prusami, ale Niemcami), Mołdawię i Wołoszczyznę należy przekazać Austrii, która w zamian ma oddać Lombardię i Wenecję Królestwu Sardynii; Krym i Kaukaz należy oderwać od Rosji i oddać Turcji, z tym, że z części Kaukazu Palmerston zamierzał utworzyć niepodległe państwo pod nazwą „Czerkiesji", związanej z sułtanem więzami lennymi.

Zwołany w celu zlikwidowania skutków wojny krymskiej Kongres Paryski (25 II-30 III 1856 r.) miał odmienny charakter niż wszystkie poprzednie, a zwłaszcza niż Kongres Wiedeński. Zwycięska koalicja narzuciła wprawdzie Rosji ciężkie warunki pokoju, jednak dyplomacja rosyjska bardzo zręcznie unieszkodliwiła w znacznej mierze zneutralizowanie Morza Czarnego przez to, że w uchwalonej na tym samym kongresie Deklaracji Morskiej położyła tamę nieograniczonemu dotąd władztwu Wielkiej Brytanii na morzach w czasie wojny. Te

decyzje przetrwały do dzisiaj, podczas gdy ograniczenie suwerenności Rosji na Morzu Czarnym przetrwało tylko do 1871 r. Wyniki Kongresu Paryskiego zostały zawarte w aktach międzynarodowych o różnym charakterze i znaczeniu.

Wojna krymska i Kongres Paryski z 1856 r. unicestwiły ostatecznie system polityczny Kongresu Wiedeńskiego i powołane na nim Święte Przymierze, zastępując je zasadą Koncertu Europejskiego, czyli współpracy krajów europejskich opartej na równowadze sił państw wielkich i średnich. Ten też okres do wybuchu wojny światowej w 1914 r. nosi nazwę okresu równowagi.

Polityczne rozczłonkowanie Niemiec stało się poważną przeszkodą dla gospodarczych ambicji niemieckiej burżuazji, prężnie rozwijającej przemysł tego kraju. Związek Celny (Zollverein) okazał się nie wystarczającą namiastką jedności kraju, którego rozwijająca się gospodarka dusiła się tłumiona sztucznie narzuconymi granicami wewnętrznymi. Na tej bazie rozwinął swą zręczną politykę zjednoczeniową Bismarck, opierając ją na sile i potędze Prus[8].

1. P. Łossowski, Polska w Europie i świecie 1918-1939, Warszawa 1990, s. 36. ↵
2. E. Rostworowski, op. cit., s. 557. ↵
3. A. Zahorski, Napoleon, Warszawa 1985, s. 143. ↵
4. Spory i konflikty międzynarodowe : aspekty prawne i polityczne, praca zbiorowa pod red. Włodzimierza Malendowskiego ; [aut. Jolanta Bryła et. al.]., Wrocław 2000, s. 154. ↵
5. Dyplomacja współczesna a problemy prawa i bezpieczeństwa międzynarodowego, pod red. nauk. Leonarda Łukaszuka, Warszawa 1999, s. 35. ↵
6. J. Kukułka, Teoria stosunków międzynarodowych, Warszawa 2000, s. 243. ↵
7. Ibidem, s. 321. ↵
8. H. Wereszycki, Bismarck a Europa, Warszawa 1970, s. 54. ↵

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę pisanie prac - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

Powstanie i rozwój Internetu

Internet, najogólniej, jest to technologia powstała z myślą o ułatwieniu połączeń wielu lokalnych różnych typów. Ukrywa on detale sprzętu sieciowego i umożliwia komunikowanie się komputerów niezależnie od miejsca i rodzaju ich fizycznego połączenia. Internet jest więc jedną ogromną siecią składającą się z tysięcy fizycznych sieci lokalnych[1].

Internet stanowi szybki kanał dostępu do informacji i jej wymiany pomiędzy ludźmi z całego świata.

Aby móc pracować z Internetem należy:

- posiadać linię telefoniczną, albo łącze stałe,
- komputer,
- modem, albo kartę sieciową,
- oprogramowanie,
- konto Internetowe (zakłada je operator sieci, tzw. Internet Provider)[2].

Prywatny użytkownik z reguły łączy się z Internetem (via operator) przez modem. Mniejszym firmom powinien wystarczyć modem i połączenie typu „dial-up” (czyli telefoniczne). Większe instytucje mogą zastanowić się nad wyborem linii dzierżawionej i stałego połączenia czy zamontowaniem własnego serwera.

Na koszt pracy w Internecie składają się: rejestracja modemu w TP S.A., opłacenie konta w firmie, która nam je założy i

poprzez którą będziemy się łączyli z Internetem oraz koszty rozmów telefonicznych[3].

Z punktu widzenia biznesu, do najważniejszych funkcji sieci można zaliczyć komunikowanie się (wewnętrzne i zewnętrzne), zarządzanie informacjami, prowadzenie serwisu bezpośredniego, poszukiwanie kooperantów i nowych pracowników, a przede wszystkim realizację kampanii promocyjnych, reklamowych, strategii public relations oraz sprzedaży[4].

Według przeprowadzonych w październiku 1996 roku przez Naukową i Akademicką Sieć Komputerową (NASK) badań[5], najczęściej wykorzystywanymi usługami Internetowymi są:

a. e-mail (94% użytkowników) – poczta elektroniczna – jest sieciowym odpowiednikiem poczty tradycyjnej. Umożliwia szybkie i tanie przesyłanie korespondencji między użytkownikami, przesyłanie faksów, dostarczanie informacji i wiadomości, np. o kursach akcji, walut. Usługi typu BCS (business communications services) pozwalają na dostęp do sieci rozległych, wideokonferencje, wspólne korzystanie z dokumentów i elektroniczna wymiana danych (EDI – electronic data intercharge)[6].
b. WWW (89%) – world wide web – jest to technologia, która zaoferowała zwyczajnym użytkownikom przyjazny sposób przeglądania większości dokumentów umieszczonych w sieci. Dzięki WWW Internet stał się rozproszoną multimedialną (grafika + animacja + dźwięk + tekst) bazą danych.

Prawdziwą atrakcją dla marketingu w Internecie jest globalny zasięg WWW. Każdy serwis w języku angielskim jest dostępny dla użytkowników z całego świata. Liczy się tutaj atrakcyjność stron pajęczyny, a nie wielkość firmy, która je prowadzi.[7]

Jak widać Internet stanowi bardzo atrakcyjne narzędzie

umożliwiające nie tylko zdobywanie informacji, ale także ciekawe promowanie własnej firmy (i to na całym świecie)[8].

Opis Internetu jako połączenia wielu sieci pomaga zrozumieć, dlaczego jego znaczenia nie da się sprowadzić do pojedynczego programu czy urządzenia. Użytkownik widzi konkretne usługi, lecz ich działanie zależy od współpracy operatorów, serwerów, oprogramowania i standardów komunikacji. Ta warstwowa konstrukcja pozwala rozwijać nowe zastosowania bez przebudowy całej infrastruktury. Dla przedsiębiorstwa oznacza to możliwość stopniowego włączania sieci do pracy, ale także zależność od dostawców i jakości połączeń, nad którymi samo nie zawsze ma kontrolę.

Lista wymagań technicznych pokazuje również, że dostęp do sieci nie był w opisywanym okresie oczywistością. Firma musiała oszacować nie tylko koszt sprzętu i konta, lecz także czas potrzebny na konfigurację, szkolenie i utrzymanie łącza. Wybór połączenia telefonicznego lub stałego powinien wynikać z przewidywanego obciążenia: sporadyczne sprawdzanie poczty stawia inne wymagania niż regularna obsługa klientów albo udostępnianie dokumentów. Zbyt słabe zaplecze techniczne może obniżyć wiarygodność firmy, jeśli użytkownik napotka niedostępne strony lub opóźnioną odpowiedź.

Zastosowania biznesowe wymienione w tekście należą do kilku różnych obszarów. Komunikacja wewnętrzna może przyspieszać uzgadnianie pracy, wyszukiwanie informacji wspiera decyzje, a kontakt z klientem buduje zewnętrzną relację. Każde z tych zadań wymaga jednak wskazania osób odpowiedzialnych i zasad obiegu informacji. Samo udostępnienie poczty pracownikom nie gwarantuje, że pytania klientów nie zginą między skrzynkami. Warto określić, kto odpowiada za dany temat, jak przekazuje sprawę dalej i gdzie zapisuje ustalenia potrzebne pozostałym działom.

Wczesne dane o popularności poczty i WWW opisują ówczesny etap rozwoju sieci. Są przydatne jako świadectwo zmiany: narzędzia

służące pierwotnie specjalistom stawały się dostępne dla szerszego grona odbiorców. Nie należy jednak utożsamiać wysokiego odsetka użytkowników konkretnej usługi z gotowością do zakupu. Korzystanie z poczty mogło służyć prywatnej korespondencji, a odwiedzanie stron nie przesądzało o zainteresowaniu ofertą handlową. Marketing powinien odróżniać samą obecność w medium od zachowań prowadzących do realizacji celu firmy.

Globalny zasięg WWW zmienia skalę możliwego kontaktu, ale nie usuwa różnic między rynkami. Język strony, sposób opisu produktu, dostępność dostawy i godziny obsługi wpływają na to, czy potencjalny odbiorca może skorzystać z oferty. Firma publikująca informacje dla szerokiego grona powinna zdecydować, które treści mają charakter uniwersalny, a które wymagają lokalnego dopasowania. Łatwość dotarcia do strony nie oznacza jeszcze, że firma potrafi spełnić oczekiwania każdej osoby, która ją odwiedzi.

W praktyce rozpoczęcie działań w sieci warto wiązać z konkretnym problemem organizacyjnym lub rynkowym. Przedsiębiorstwo może sprawdzić, czy chce skrócić czas przekazywania informacji, ułatwić klientom poznanie oferty, czy też rozwinąć nowy kanał sprzedaży. Następnie powinno określić, po czym pozna poprawę i jakie zasoby będą potrzebne. Takie podejście pozwala ocenić sens inwestycji po efektach, a nie po samym fakcie posiadania połączenia internetowego. Sieć staje się wtedy częścią sposobu działania firmy, a nie technologicznym dodatkiem.

Sieć jest użyteczna tylko wtedy, gdy poszczególne jej elementy potrafią wymieniać dane według wspólnych zasad. Dla użytkownika oznacza to, że nie musi znać szczegółów działania każdego komputera po drodze. Dla firmy oznacza potrzebę sprawdzenia zgodności używanego sprzętu i oprogramowania. Wdrożenie może obejmować kilka urządzeń oraz różnych dostawców usług, dlatego dobrze jest od początku ustalić, kto diagnozuje awarię i w jaki sposób pracownicy zgłaszają problemy.

Dostęp do nowych informacji ma wartość dopiero wtedy, gdy pracownicy umieją je odnaleźć i ocenić. Samo podłączenie komputera nie uczy rozpoznawania wiarygodnego źródła ani sprawnego wyszukiwania. Szkolenie powinno obejmować podstawy korzystania z poczty, przeglądania dokumentów i bezpiecznego przechowywania plików. Warto też przygotować krótkie instrukcje dla zadań powtarzających się w firmie. Dzięki temu nowa technologia mniej zależy od wiedzy pojedynczych entuzjastów.

Szybkość wymiany informacji może skrócić czas oczekiwania, ale nie gwarantuje, że otrzymana wiadomość jest kompletna lub aktualna. Pracownik powinien wiedzieć, jak potwierdzić wersję dokumentu, wskazać autora i odróżnić informację roboczą od zatwierdzonej. W przeciwnym razie kilka osób może równolegle podejmować decyzje na podstawie różnych kopii. Porządek w dokumentach staje się szczególnie ważny, gdy zespoły pracują w oddalonych miejscach.

Koszt połączenia warto oceniać w relacji do sposobu jego wykorzystania. Rzadkie sprawdzanie poczty może nie uzasadniać takiej samej infrastruktury jak codzienne przekazywanie dużych plików. Z kolei zbyt oszczędny wariant może utrudnić pracę wtedy, gdy firma zacznie udostępniać klientom więcej informacji. Przy planowaniu można więc oszacować liczbę użytkowników, czas korzystania i rodzaje przesyłanych danych, a następnie sprawdzić te założenia po kilku miesiącach.

Zewnętrzny kontakt przez Internet wymaga ustalenia tonu i zakresu odpowiedzi. Klient powinien otrzymać informację zrozumiałą także wtedy, gdy nie zna terminologii technicznej firmy. Pracownicy potrzebują jasnych granic, które określają, jakie pytania mogą rozstrzygnąć samodzielnie, a kiedy przekazać je specjaliście. Ujednolicone odpowiedzi nie oznaczają bezosobowej komunikacji; pomagają zachować dokładność i ograniczają ryzyko sprzecznych obietnic.

Rozwój sieci zachęca do zwiększania ilości publikowanych

treści, jednak nadmiar informacji może utrudnić odbiorcy znalezienie odpowiedzi. Każdy materiał powinien mieć określonego adresata i cel. Strona o firmie odpowiada na inne pytania niż opis produktu, instrukcja czy komunikat o zmianie warunków sprzedaży. Dobrze uporządkowana struktura pozwala użytkownikowi samodzielnie przechodzić od ogólnej wiadomości do szczegółu, bez konieczności poznawania wewnętrznej organizacji przedsiębiorstwa.

Warto zwrócić uwagę także na dostępność publikowanych treści. Prosty układ nagłówków, krótkie opisy i jasne nazwy odnośników ułatwiają korzystanie z materiału osobom o różnym doświadczeniu technicznym. Firma nie powinna zakładać, że każdy odbiorca zna skróty używane przez specjalistów. Wyjaśnienie podstawowych pojęć zmniejsza dystans między organizacją a klientem i pozwala skupić uwagę na informacji, którą przedsiębiorstwo chce przekazać.

Przedsiębiorstwo może też gromadzić doświadczenia z pierwszych miesięcy korzystania z sieci. Krótki rejestr pytań, awarii i powtarzających się zadań pomoże zdecydować, które szkolenia lub usprawnienia są potrzebne. Warto odnotować, co zadziałało dobrze, ponieważ udane rozwiązania można wykorzystać w innych zespołach. Taka obserwacja zamienia eksperyment technologiczny w podstawę kolejnych, lepiej zaplanowanych działań.

Przypisy

1. A. Charkiewicz, Internet. Podręcznik dla studentów i nie tylko, Wyd. Translator S.C., Warszawa 1995, s.14-15. ↩
2. Kluczna K., ABC… Windows 98, Kraków: Edition 2000, 2000, s. 26. ↩
3. K. Łabanowski, Dołączanie do sieci, „Enter” 1996, nr specjalny – wiosna, s.11. ↩
4. T. Smoleń, Marketing w Internecie, „Marketing w Praktyce” 1996, Nr 9/10, s.5. ↩
5. Źródło: internet, Naukowa i Akademicka Sieć Komputerowa,

↩

6. S. Gonzales, E-mail do wynajęcia, „PC Magazine” 1995, Nr 7(29), s.81. ↩
7. P. Gamdzyk, Sieć do połowu pieniędzy, „Businessman Magazine” 1996, Nr 8(65), s. 117. ↩
8. Wstep do Internetu…, s. 64. ↩

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę pisanie prac - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

Protokół TCP/IP (część 1)

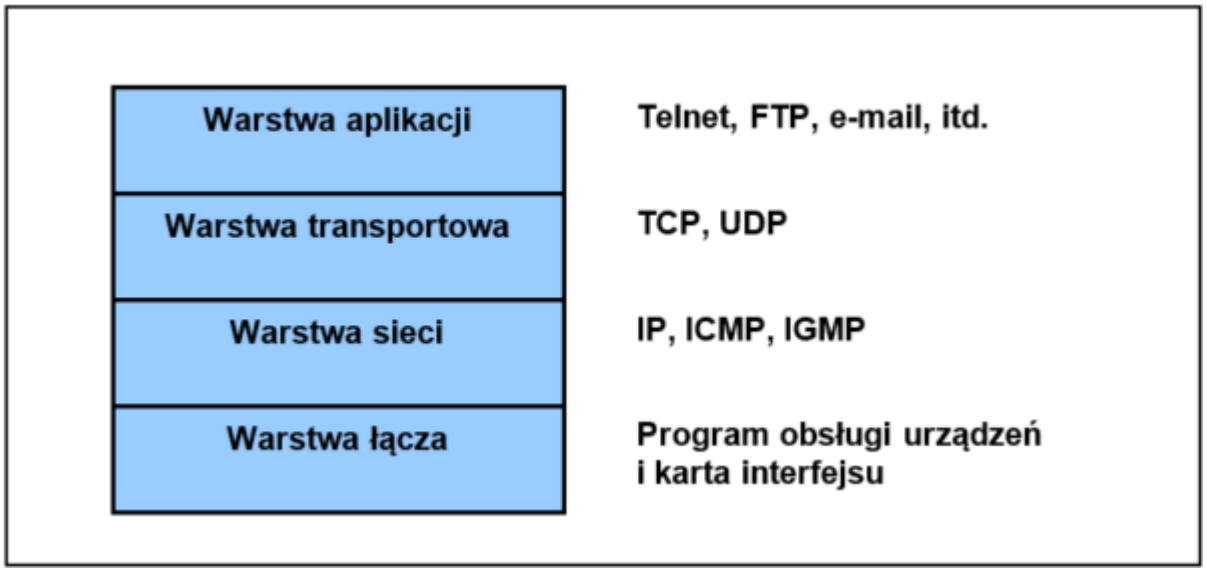
Zestaw protokołów TCP/IP pozwala na komunikowanie się komputerów różnej mocy obliczeniowej, pochodzących od różnych producentów i pracujących pod kontrolą różnych systemów operacyjnych. Jest to zdumiewające zjawisko, ponieważ wykorzystanie TCP/IP znacznie przekroczyło zakładany na początku zakres zastosowań. To, co pod koniec lat 60 rozpoczęto jako finansowany przez rząd projekt badawczy zmierzający do opracowania sieci pakietowej, w latach 90 zmieniło się w powszechnie używaną formę sieci łączącej miliony komputerów. Jest to naprawdę system otwarty, ponieważ zestaw protokołów i jego kolejne implementacje są w prawie niezmienionej formie powszechnie dostępne w sieci, bezpłatnie lub za niewielką opłatą. Podstawą tego, co powszechnie nazywane jest światowym Internetem lub po prostu Internetem, jest globalna sieć WAN (Wide Area Network), w której pracują miliony komputerów.

Warstwy sieci

Protokoły sieciowe opracowywane są zwykle z uwzględnieniem warstwowego modelu sieci, w którym kolejne warstwy

odpowiedzialne są za różne aspekty komunikacji. Zestaw protokołów, taki jak TCP/IP, jest kombinacją różnych protokołów działających w kilku warstwach. Zestaw protokołów TCP/IP rozważa się zwykle jako system czterowarstwowy, jak pokazano na rysunku 2.1. [1].

Rysunek 2.1. Cztery warstwy protokołów TCP/IP



Każda z tych warstw odpowiedzialna jest, za co innego:

Warstwa łącza, nazywana czasami warstwą łącza danych lub warstwą dostępu do sieci, zawiera zwykle programy obsługi urządzeń wchodzące w skład systemu operacyjnego i odpowiadające im karty interfejsów sieciowych w komputerze. Razem tworzą one zestaw obsługujący wszystkie sprzętowe szczegóły związane z fizycznym dołączeniem komputera do kabla sieciowego (lub innych mediów, jakie zostały użyte do budowy sieci komputerowej).

Warstwa sieci nazywana czasami warstwą Internetu obsługuje ruch pakietów w sieci. W tym miejscu następuje na przykład ruting pakietów. W zestawie protokołów TCP/IP warstwę tę tworzą: IP (Internet Protocol), ICMP (Internet Control Message Protocol) i IGMP (Internet Group Management Protocol).

Warstwa transportowa zapewnia przepływ danych pomiędzy dwoma hostami, obsługując znajdującą się nad nią warstwę aplikacji.

W skład TCP/IP wchodzą dwa całkowicie różne protokoły warstwy transportowej: TCP (Transmission Control Protocol) i UDP (User Datagram Protocol). Protokół TCP zapewnia niezawodny przepływ danych pomiędzy dwoma hostami. Zajmuje się takimi funkcjami, jak dzielenie danych przekazywanych mu przez aplikacje na kawałki wielkości odpowiadającej warstwie sieci znajdującej się poniżej. Ponadto potwierdza on odebranie pakietów, określa czasy pozwalające hostowi, z którym następuje wymiana danych, na potwierdzenie ich odbioru i tak dalej. Ponieważ warstwa transportowa zapewnia niezawodny przepływ danych, warstwa aplikacji nie musi już się tym zajmować. Z drugiej strony, protokół UDP umożliwia znacznie prostsze usługi dla warstwy aplikacji. Przesyła między hostami pakiety danych, zwane datagramami, nie gwarantując jednak, że dotrą one do punktu przeznaczenia. W tym przypadku, jeśli żądany jest jakiś poziom niezawodności przesyłania danych, to musi go zapewnić warstwa aplikacji.

Warstwa aplikacji obsługuje funkcje związane z określoną aplikacją korzystającą z sieci. Istnieje wiele aplikacji TCP/IP, które dostępne są w prawie każdej implementacji:

Telnet pozwalający na zdalne zalogowanie się do systemu,

FTP (File Transfer Protocol) protokół transmisji plików,

SMTP (Simple Mail Transfer Protocol) protokół obsługujący pocztę elektroniczną,

SNMP (Simple Network Management Protocol) protokół zarządzania siecią.

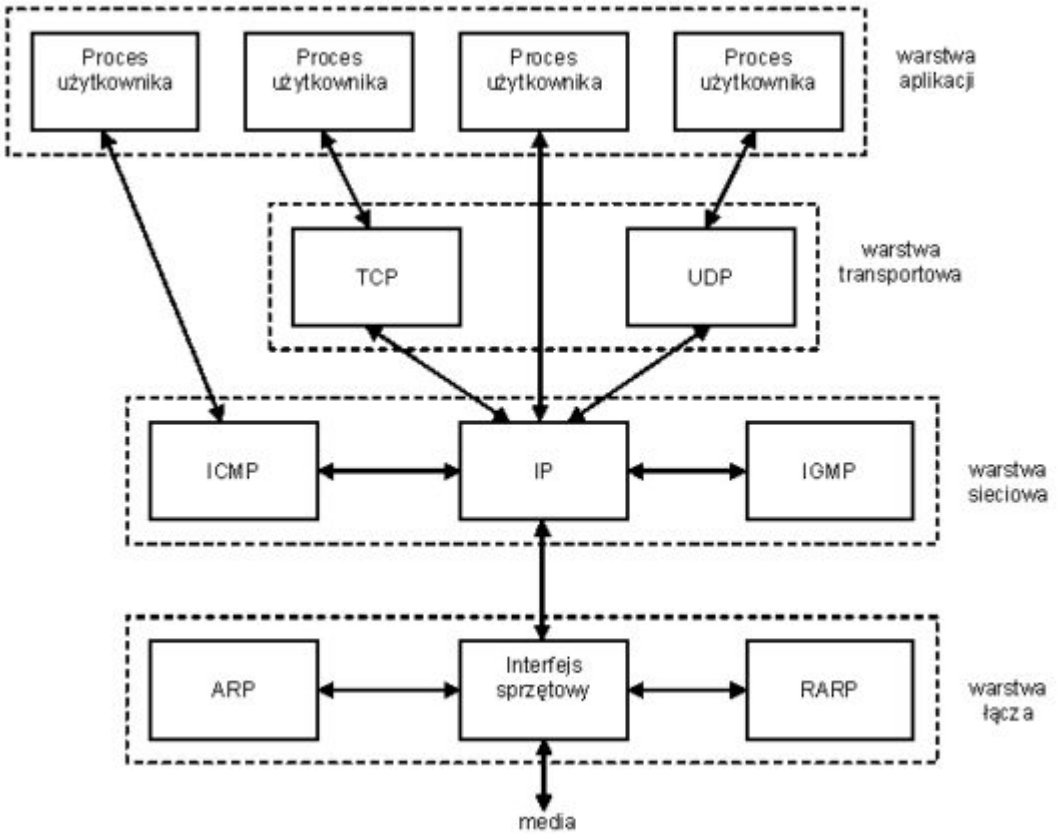
Skład TCP/IP

W zestawie protokołów TCP/IP jest wiele innych protokołów poza tymi, które występują w nazwie. Na rysunku 2.2. przedstawiono kilka innych protokołów wchodzących w skład TCP/IP [1].

TCP (Transmission Control Protocol) i UDP (User Datagram

Protocol) są dwoma dominującymi protokołami warstwy transportowej. Obydwa używają IP jako protokołu warstwy sieci. TCP zapewnia niezawodne usługi warstwy transportowej, chociaż posługuje się IP, który nie gwarantuje niezawodności. UDP wysyła i odbiera datagramy przekazywane z aplikacji. Datagram jest jednostką informacji (tzn. określoną przez wysyłającego liczbą bajtów informacji), która przesyłana jest od nadawcy do odbiorcy. Jednakże w przeciwieństwie do TCP, UDP nie jest usługą niezawodną. Nie ma żadnej gwarancji, że wysłany datagram kiedykolwiek dotrze do celu.

Rysunek 2.2. Różne protokoły wchodzące w skład TCP/IP z podziałem na warstwy, w których pracują



IP jest podstawowym protokołem warstwy sieci. Używany jest on zarówno przez TCP, jak i przez UDP. Każdy segment danych TCP i UDP, który przysyłany jest przez sieć, musi przejść przez warstwę IP zarówno w systemach końcowych, jak i w ruterach pośrednich. Na rysunku 2.2. pokazana jest również aplikacja mająca bezpośredni dostęp do IP. Jest to rozwiązanie możliwe

do zrealizowania, choć rzadko stosowane.

ICMP jest protokołem dodatkowym dla IP. Używany jest przez warstwę IP do wymiany komunikatów o błędach i innych ważnych informacji z warstwą IP na innym hoście lub ruterze. Choć ICMP używany jest głównie przez IP, to możliwe jest posługiwanie się nim z poziomu aplikacji (programy diagnostyczne Ping i Traceroute).

Protokół IGMP (Internet Group Management Protocol) jest używany przy multicastingu: wysyłaniu datagramów UDP do wielu hostów równocześnie.

ARP (Address Resolution Protocol) i RARP (Reverse Address Resolution Protocol) są specjalizowanymi protokołami, używanymi tylko z niektórymi rodzajami interfejsów sieciowych (takimi jak Ethernet i token ring), zapewniającymi konwersję pomiędzy adresami warstwy IP a adresami interfejsu sieciowego.

Protokół IP (Internet Protocol)

IP jest podstawowym protokołem w zestawie TCP/IP. Wszystkie dane z TCP, UDP, ICMP i IGMP przesyłane są przez datagramy IP rysunek 2.3. IP świadczy zawodne, bezpołączeniowe usługi dostarczania pakietów.

Poprzez słowo zawodne (unreliable) rozumiemy to, że nie ma żadnej gwarancji na pomyślne dostarczenie datagramu IP do punktu przeznaczenia. IP stara się jedynie dobrze przesłać datagramy. Kiedy jednak coś się nie uda, na przykład wystąpi przepełnienie buforów rutera, IP uruchamia bardzo prosty algorytm obsługi błędów: usuwa datagram i próbuje wysłać do źródła wiadomość ICMP. Wszelkie wymagane mechanizmy niezawodności transmisji muszą być zapewnia ne przez wyższe warstwy (np. TCP).

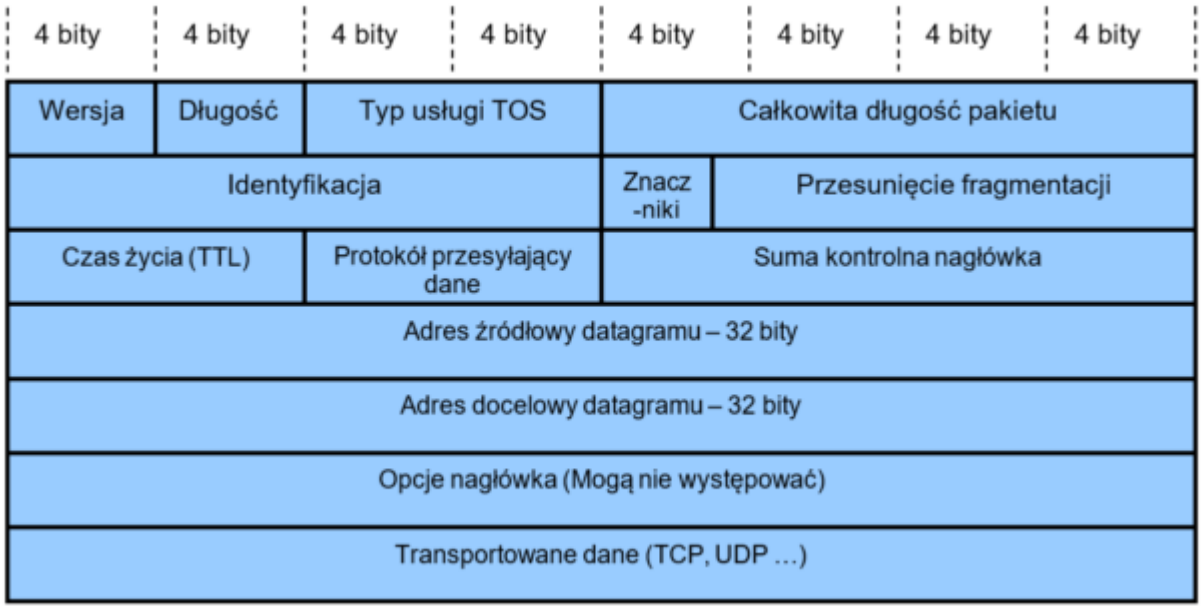
Określenie bezpołączeniowy oznacza, że IP nie zachowuje żadnej informacji o datagramach, które zostały przesłane pomyślnie. Każdy datagram obsługiwany jest niezależnie od pozostałych.

Oznacza to również, że datagramy IP mogą docierać do punktu przeznaczenia w innej kolejności niż zostały wysłane. Jeśli nadawca wysyła dwa kolejne datagramy (najpierw A, potem B) do tego samego punktu przeznaczenia, każdy z nich rutowany jest niezależnie i może być przesłany inną trasą, w wyniku czego B może dotrzeć przed A.

Nagłówek IPv4

Obecnie używaną wersją protokołu jest wersja 4, dlatego czasem IP nazywany jest IPv4. Oficjalną specyfikacją IP jest dokument [4]. Na rysunku 2.3. pokazano format datagramu IP. Typowym rozmiarem nagłówka IP jest 20 bajtów, chyba, że umieszczone są w nim dodatkowe opcje.

Rysunek 2.3. Datagram IPv4 z uwzględnieniem pól tworzących nagłówek IP



Przedstawienie cech, możliwości i sposobu działania protokołu IP najłatwiej przedstawić omawiając kolejno znaczenie i zastosowanie poszczególnych elementów struktury danych, jaką stanowi nagłówek protokołu.

Adres źródłowy i docelowy

Wszystkie urządzenia pracujące wewnątrz sieci IP

identyfikowane są poprzez unikatowy 32 bitowy adres IP. Wysyłając datagram nadawca umieszcza we właściwych polach adresy IP: swój i odbiorcy oraz dysponując wiedzą z tabeli rutingu wysyła datagram do rutera najwłaściwszego z punktu widzenia lokalizacji adresu odbiorcy. W przypadku sieci lokalnej typu ethernet datagram o adresie docelowym IP „lokalnym" dla danej sieci jest wysyłany bezpośrednio do żądanego komputera, zaś datagramy o innych adresach docelowych są kierowane do rutera – bramki. Zawartość obu pól adresowych nie jest zmieniana w trakcie przesyłania informacji. Sprawia to, że kolejny router wie, kto jest nadawcą informacji oraz gdzie powinna ona dotrzeć, lecz nieznana jest mu dotychczasowa trasa pakietu w sieci (adresy ruterów, które przesyłały datagram). W ten sposób informacja o sposobie dobierania trasy jest silnie rozproszona. Pole adres źródłowy nie odgrywa w procesie dostarczania datagramu istotnej roli, wykorzystywane jest dopiero przez odbiorcę do identyfikowania nadawcy wiadomości.

Czas życia datagramu (TTL)

Ponieważ jak opisano powyżej proces wybierania trasy datagramu zależy w dużej mierze od sprawności działania wszystkich węzłów pośredniczących, możliwe jest, że w sytuacjach awaryjnych pakiet będzie krążył pomiędzy ruterami bardzo długo, lub wręcz trasa jego przesyłania zostanie zapętlona. Pole TTL (Time-To-Live) zapobiega takiej sytuacji – jego zawartość jest wstępnie inicjowana przez nadawcę i dekrementowana przez każdy z węzłów, który przesyła datagram. Gdy jego wartość wyniesie 0, datagram zostaje usunięty, a do nadawcy wysyłany jest komunikat ICMP o błędzie.

Protokół przesyłający dane

Immanentną cechą enkapsulacji danych przez protokoły warstwowe jest fakt, iż najważniejszym zadaniem protokołu warstwy niższej jest dostarczanie danych dla warstwy wyższej. Choć

powszechnie używa się akronimu TCP/IP, protokół sieciowy IP, oprócz danych warstwy TCP przenosi również dane protokołu transportowego UDP oraz dane sygnalizacyjne protokołów ICMP i IGMP (które uznane są za element protokołu IP choć stanowią de facto warstwę wyższą). Aby rozróżnić rodzaj przesyłanych w datagramie informacji nadawca umieszcza w tym polu nagłówka liczbę reprezentującą zestandaryzowane oznaczenie protokołu przesyłanych informacji. Pole to może zostać również użyte przez rutery do traktowania z wyższym priorytetem wiadomości sygnalizacyjnych ICMP.

Suma kontrolna nagłówka

Pole to zabezpiecza integralność informacji przesyłanych tylko w nagłówku datagramu. Z reguły jednak warstwy łącza danych (np. MAC w ethernecie, PPP w połączeniu modemowym) sprawdzają poprawność całej przesyłanej informacji, dodatkowo zaś dane mogą być jeszcze zabezpieczane przed przekłamaniem przez warstwy wyższe.

Identyfikacja

Pole to jest unikalnym numerem, który identyfikuje w sposób jednoznaczny datagram wysyłany z danego hosta. Szesnastobitowa wartość tego pola (65 536 możliwości) w połączeniu z mechanizmem TTL gwarantują, że w danej chwili w sieci nie będą nigdy istniały dwa identyczne pakiety.

Wersja protokołu

Pole to oznacza wprost numer używanego protokołu IP obecnie używana wersja to 4, w przyszłości zastąpi ją IPv6.

Długość nagłówka

Liczba 32-bitowych słów umieszczonych w nagłówku wraz z opcjami tworzy długość nagłówka. Typowa (minimalna) długość nagłówka wynosi 5. Liczba ta informuje komputer odbierający, kiedy ma zakończyć czytanie nagłówka i rozpocząć czytanie

danych.

Całkowita długość pakietu

Wielkość ta, pomniejszona o rozmiar nagłówka wyznacza rozmiar pola danych enkanpsulowanych przez datagram. Jego teoretyczny rozmiar sięga, co prawda wartości 64kB, jednak w praktyce ze względu na ograniczenia interfejsów fizycznych długość datagramu nigdy nie przekracza wartości tzw. MTU (*Maximum Transmission Unit*), zaś w wielu przypadkach ze względu na różnice w wielkości największego dopuszczalnego pakietu konieczna jest segmentacja datagramu (podział na kilka pakietów).

Typ usługi TOS

W założeniach, protokół IP posiadać miał pewne elementy mechanizmów sterowania przepływem, których celem jest zapewnienie gradacji poziomu jakości usługi sieciowej (QoS). W tym celu pole TOS zawiera 3 bitowy wskaźnik priorytetu przesyłania pakietu oraz trzy flagi zalecanego doboru trasy, które mogą być używane do określania parametrów pierwszeństwa, opóźnienia, przepustowości i niezawodności tego pakietu. Niestety, obecne implementacje nie używają żadnego z tych pól (tzn. pola te są z reguły ustawiane, lecz elementy komutacyjne sieci – rutery ignorują je). Ponieważ transmitowanie informacji przez sieć odbywa się na poziomie sieciowym, utracono w ten sposób możliwość efektywnego i zestandardyzowanego sterowania przepływem na poziomie IP. Istniejące rozwiązania posługują się na ogół informacjami zasięgniętymi z nagłówka TCP w celu rozpoznania rodzaju przesyłanej usługi.

Znaczniki

Pole zawiera 3 bity. Pierwszy jest zawsze zerem. Drugi bit określa czy można (wartość 1), czy też nie można (wartość 0) fragmentować datagram. Natomiast ostatni bit służy do identyfikacji ostatniego fragmentu składającego się na

pierwotny datagram. Wartość 0 określa ostatni, a wartość 1 oznacza kolejny fragment.

Przesunięcie fragmentacji

Pole to zawiera 13 bitów, wskazuje, którą częścią całości pierwotnego datagramu jest dany fragment. Poszczególne fragmenty mają pola danych o długości będącej wielokrotnością 8 bitów. Wyjątkiem jest ostatni fragment, którego długość wynika z długości pierwotnego datagramu. W polu tym podaje się o ile zawartość fragmentu jest przesunięta w stosunku do początku pola danych pierwotnego datagramu.

Opcje

To pole nagłówka o zmiennej długości w zamierzeniach autorów umożliwiało uzyskanie między innymi następujących funkcji:

- ograniczenia dotyczące bezpieczeństwa;
- zapisu trasy podróży przez sieć;
- zapisu czasu wyjścia datagramu z danego węzła sieci (router);
- ustalenie swobodnej trasy rutowania – lista węzłów przez które datagram musi przejść (pomiędzy nimi droga może być wybierana dowolnie);
- ustalenie dokładnej trasy rutowania – datagram nie może przejść inną drogą niż wskazaną na liście.

Możliwości pola *opcje* otwierają pewną drogę do wsparcia zastosowań wymagających utrzymywania w miarę stałych i powtarzalnych parametrów opóźnień i przepustowości sieci. W praktyce jednak ze względu na powszechne ignorowanie tej opcji przez rutery oraz zbyt małą dopuszczalną długość tego pola w stosunku do ilości punktów przeskoku na typowej trasie połączenia internetowego, nie można wpływać na sposób przesyłania informacji.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę pisanie prac - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

Leasing: geneza i rozwój

Leasing jest alternatywną wobec kredytowej formy finansowania i polega na dostarczeniu leasingobiorcy przez leasingodawcę ustalonego przedmiotu leasingu, a leasingobiorca zobowiązuje się do płacenia określonej opłaty leasingowej, rozłożonej na raty. Właścicielem przedmiotu umowy leasingowej pozostaje leasingodawca, ale umowa może przewidzieć przeniesienie własności na leasingobiorcę.

Leasing w praktyce gospodarczej zaistniał w USA na początku lat 50-tych XX wieku, głównie jako wynik z jednej strony postępu technicznego, z drugiej konkurencji na rynku zbytu. Kształt organizacyjny idea leasingu znalazła w założonej w 1952r. w San Francisco spółce leasingowej „United States Leasing Corporation", która zajęła się leasingiem środków produkcji dla przemysłu spożywczego.

W Europie spółki leasingowe powstały niespełna 10 lat później, głównie w Wielkiej Brytanii, RFN, Francji, Belgii i Szwajcarii.

Na grunt polski leasing został przeniesiony 7-8 lat temu. Obecnie staje się on coraz popularniejszą formą obrotu dobrami inwestycyjnymi trwałego użytku. Związane jest to przede wszystkim z wprowadzeniem u nas mechanizmów gospodarki rynkowej , które w naturalny sposób sprzyjają tej formie inwestowania. Pierwsze polskie firmy leasingowe zakładali Polacy wykorzystujący swoje kontakty zagraniczne. Chodziło o to, żeby w składzie udziałowców bądź akcjonariuszy firmy

leasingowej były osoby zagraniczne, gdyż spółki z udziałem kapitału zagranicznego dysponowały systemowym zwolnieniem z podatku dochodowego. Przedsiębiorstwa zwolnione z podatku dochodowego mogły oferować bardziej konkurencyjne warunki niż pozostałe.

Przedmiotem leasingu może być rzecz ruchoma lub nieruchoma, służąca celom zarobkowym użytkownika, dobro o charakterze inwestycyjnym, w rachunkowości przedsiębiorstw zwane środkiem trwałym.

W szczególności przedmiotem leasingu może być:

- sprzęt biurowy: komputery, kserokopiarki itp.,
- środki transportu kołowego: samochody dostawcze, ciężarowe,
- inne maszyny: sprzęt budowlany, rolniczy, dźwigi, cysterny,
- linie technologiczne,
- nieruchomości.[1]

Historia leasingu pokazuje, że sama potrzeba korzystania z rzeczy bez natychmiastowego zakupu jest starsza niż współczesne przedsiębiorstwo. Zmieniały się jednak skala obrotu, rodzaje finansowanych dóbr i sposób rozłożenia ryzyka. Dawne przykłady użyczania ziemi czy narzędzi nie są tożsame z nowoczesną umową, ale pozwalają dostrzec trwały problem gospodarczy: użytkownik potrzebuje zasobu, podczas gdy jego nabycie wymaga kapitału, którego nie zawsze chce lub może zaangażować.

Rozwój przemysłu zwiększył znaczenie dostępu do urządzeń o wysokiej cenie. Przedsiębiorca musiał decydować nie tylko, czy dana maszyna jest potrzebna, lecz także jak sfinansować jej zakup, utrzymanie i wymianę. Model leasingowy przesuwał część ciężaru nabycia na podmiot finansujący, a użytkownik uzyskiwał możliwość korzystania z rzeczy w zamian za cykliczne opłaty. Ta konstrukcja odpowiadała sytuacjom, w których sprzęt był

niezbędny do pracy, ale jego pełna cena mogła nadmiernie obciążyć bieżące środki firmy.

Ważną cechą współczesnego leasingu stało się połączenie finansowania z wyborem konkretnego przedmiotu. Korzystający często wskazuje rzecz i dostawcę, a firma leasingowa nabywa ją po to, by oddać ją w używanie. W ten sposób leasing różni się od prostego wypożyczenia rzeczy należącej już do wynajmującego. W praktyce znaczenie mają zarówno parametry samego aktywa, jak i sposób uzgodnienia dostawy, serwisu, ubezpieczenia oraz rozliczeń między wszystkimi uczestnikami.

Z perspektywy przedsiębiorstwa rozwój rynku leasingowego wiąże się ze specjalizacją. Finansujący może gromadzić wiedzę o określonych grupach urządzeń, dostawcach i sposobach oceny ich wartości. Taka specjalizacja pomaga przygotować ofertę i oszacować ryzyko, ale nie usuwa potrzeby dokładnego sprawdzenia warunków przez korzystającego. Warto pamiętać, że atrakcyjność finansowania zależy od całego okresu umowy, a nie tylko od pierwszej opłaty lub wysokości pojedynczej raty.

Przemiany prawne są równie ważną częścią tej historii. Umowa funkcjonuje na styku prawa zobowiązań, finansów i praktyki obrotu, dlatego jej nazwa nie zawsze wystarcza do określenia skutków. Rzeczywisty układ praw i obowiązków zależy od treści kontraktu oraz przepisów właściwych dla danego czasu. Praca opisuje realia historyczne, a jej wywód należy czytać w takim kontekście. Dawne definicje i regulacje pomagają zrozumieć rozwój instytucji, lecz nie zastępują sprawdzenia obecnych przepisów.

Przy analizie genezy warto odróżnić trzy zagadnienia, które w potocznej rozmowie bywają łączone: własność, posiadanie i możliwość korzystania. Leasingobiorca może dysponować rzeczą w codziennej działalności, choć jej właścicielem pozostaje finansujący. To rozdzielenie wpływa na odpowiedzialność za rzecz, jej ewidencję, ryzyko utraty i sposób zakończenia umowy. Rozwój leasingu polegał między innymi na coraz

precyzyjniejszym uregulowaniu tych kwestii, aby strony wiedziały, kto odpowiada za określone zdarzenie.

Znaczenie tej formy finansowania zależy też od etapu rozwoju przedsiębiorstwa. Nowa firma może potrzebować urządzeń, ale nie mieć długiej historii kredytowej ani znacznego majątku, który posłużyłby jako zabezpieczenie. Podmiot o ustabilizowanej pozycji może natomiast porównywać leasing z innymi sposobami lokowania kapitału. Nie oznacza to, że jedna grupa zawsze powinna wybierać leasing. Potrzeba inwestycyjna, przewidywane wykorzystanie przedmiotu oraz zdolność do regularnego ponoszenia opłat tworzą odrębny zestaw warunków w każdej sprawie.

Współczesne rozumienie leasingu łączy więc ciągłość dawnej praktyki oddawania rzeczy do używania z rozbudowanym mechanizmem finansowym. Istotą nie jest wyłącznie odroczenie zapłaty, lecz ułożenie relacji między finansującym, korzystającym i dostawcą. Ten układ może ułatwić rozpoczęcie inwestycji, ale wymaga oceny całości kosztów i konsekwencji kontraktu. Taki punkt widzenia porządkuje dalsze rozważania o odmianach leasingu, roli uczestników oraz porównaniu tej umowy z kredytem i najmem.

Warto także dostrzec, że upowszechnianie się leasingu zmieniało sposób myślenia o majątku firmy. Tradycyjna intuicja utożsamia rozwój przedsiębiorstwa z posiadaniem jak największej liczby własnych środków trwałych. Leasing pokazał, że o zdolności do działania może decydować dostęp do sprzętu i możliwość jego produktywnego wykorzystania, a nie sam tytuł własności. Nie oznacza to, że własność straciła znaczenie. Pokazuje raczej, że przedsiębiorcy otrzymali dodatkowy wariant organizowania inwestycji, który trzeba oceniać w świetle ich planów i możliwości.

W miarę rozwoju rynku zmieniło się również znaczenie informacji o wartości używanego sprzętu. Finansujący musi ocenić nie tylko cenę zakupu, ale także to, czy przedmiot

można później odsprzedać lub przekazać kolejnemu użytkownikowi. Korzystający z kolei powinien sprawdzić, kto ponosi skutki szybszego zużycia albo utraty wartości. Te pytania stają się szczególnie ważne przy urządzeniach specjalistycznych, których użyteczność zależy od konkretnego procesu produkcyjnego.

Rozwój leasingu nie przebiegał w oderwaniu od zmian technologicznych. Gdy cykl życia sprzętu skraca się, zakup na własność może wiązać kapitał w urządzeniu, które niedługo przestanie odpowiadać potrzebom firmy. Z kolei w przypadku trwałych aktywów przedsiębiorca może cenić możliwość użytkowania przez wiele lat. Dlatego analiza historyczna uczy, że forma finansowania powinna odpowiadać charakterowi dobra, a nie wyłącznie aktualnej popularności produktu finansowego.

Ważną lekcją z historii jest też potrzeba przejrzystego określenia odpowiedzialności. Nowa forma umowy może rozwijać się stabilnie, gdy strony rozumieją zasady płatności, serwisu, reklamacji i zakończenia współpracy. Niejasność na którymkolwiek z tych etapów osłabia zaufanie do całej instytucji. W tym sensie profesjonalizacja umów i obsługi klienta była równie istotna, jak dostępność kapitału potrzebnego do finansowania inwestycji.

Przedsiębiorca czytający o rozwoju leasingu może więc prześledzić drogę od samej idei czasowego korzystania z rzeczy do złożonej usługi finansowej. Po drodze pojawiły się wyspecjalizowane firmy, wielostronne kontrakty i rozbudowane regulacje. Współczesna decyzja nadal zaczyna się jednak od tych samych pytań: jaki zasób jest potrzebny, jak długo będzie wykorzystywany, kto może sfinansować jego nabycie i jakie ryzyko strony chcą na siebie przyjąć.

Zmieniały się także oczekiwania klientów wobec obsługi. Gdy firma leasingowa oferowała wyłącznie finansowanie, przedsiębiorca sam organizował większość działań związanych z przedmiotem. Z czasem rosło znaczenie pakietów łączących

finansowanie z ubezpieczeniem, serwisem czy pomocą przy doborze urządzenia. Dodatkowa usługa może uprościć organizację, ale jej koszt powinien być widoczny w ofercie. Historia rynku pokazuje więc, że leasing ewoluował od instrumentu kapitałowego ku szerszej usłudze dla przedsiębiorstwa.

Rozwój umów do różnych aktywów wymagał uwzględnienia ich specyfiki. Inaczej określa się zasady używania samochodu, inaczej maszyny montowanej na stałe w zakładzie. Wraz ze wzrostem złożoności przedmiotu rośnie znaczenie odbioru technicznego, szkolenia i podziału odpowiedzialności za konserwację. Jednolity wzór może zapewnić podstawowe ramy, lecz szczegóły powinny odpowiadać rzeczywistemu sposobowi eksploatacji.

Ta perspektywa pomaga zrozumieć, dlaczego rynek leasingu nie jest jednorodny. Instytucje finansujące rozwijają procedury dla określonych segmentów, a przedsiębiorcy poszukują warunków odpowiadających ich branży. Przy dalszej lekturze warto odróżniać ogólną definicję leasingu od praktycznych rozwiązań dla poszczególnych przedmiotów. To ich zróżnicowanie prowadzi do odrębnych rodzajów umów i ról uczestników.

---

1. „Buchalter” Dwutygodnik Księgowego Nr 25/99 (184) Rok IX 06.12.1999r. str. 16 ↩

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę pisanie prac - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

Ogólny zarys historii dyplomacji

Dyplomacja świata starożytnego służyła celom polityki zagranicznej państw, których rządy opierały się na niewolnictwie. Głównym celem polityki zagranicznej państw starożytnego Wschodu, takich jak Egipt faraonów, królestwo Hetytów, Assyria, Babilon, Chiny czy starożytne Indie, były podboje obcych ziem, branie niewolników jako cennej, bezpłatnej siły roboczej, grabież zbiorów i mienia. Polityka zagraniczna tych wojskowych i teokratycznych państw opierała się więc na dwóch podstawach. silnej armii i dyplomacji[1].

Zgodnie z podstawowymi celami polityki podbojów dyplomacja tych państw ograniczała się do stosunkowo wąskiego zakresu zagadnień. Jej najsilniejszą bronią i najskuteczniejszą metodą był nacisk, groźba zastosowania siły i wojna jak również szeroko rozbudowany system szpiegostwa, stosowany nie tylko w dziedzinie wojskowej, lecz również politycznej. Już w tej wczesnej epoce można wyróżnić istnienie wielu instytucji i zwyczajów dyplomatycznych, takich jak wysyłanie poselstw do obcych państw, korespondencja dyplomatyczna, umowy i spotkania między monarchami itp.

Starożytne Chiny prowadziły rozległą działalność dyplomatyczną z krajami sąsiadującymi, a posłowie ich często docierali do państw południowo-wschodniej Azji. Tam też zrodził się protokół i etykieta prowadzenia rozmów i negocjacji. Dyplomacji chińskiej przypisuje się też zawarcie w VI w. p.n.e. pierwszej umowy o nieagresji, w której państwa chińskie zobowiązały się nie rozstrzygać sporów w drodze zbrojnej, lecz sięgać do orzeczeń państw trzecich, niezaangażowanych w sporze. W tym okresie też państwa chińskie zawierają szereg umów sojuszniczych, skierowanych przeciwko najeźdźcom z zewnątrz. Za epoki Hanów, 200 lat p.n.e., rodzi się też

zwyczaj sporządzania raportów pisemnych po zakończeniu misji[2].

Starożytne Indie również prowadziły szeroką działalność dyplomatyczną. Indie okresu Mauriów prowadziły aktywną politykę zagraniczną, a ich posłowie pojawiali się w Egipcie, Syrii, Macedonii a nawet Rzymie. Władca Indii, Kaufillia, i jego minister, Chanyaka, zasłynęli swą działalnością dyplomatyczną, licznymi umowami oraz podejmowanymi krokami w celu ustanowienia pokojowych stosunków. Staroindyjskie prawa, przypisywane legendarnej postaci Manu, dotyczą również prawa międzynarodowego, handlu i wojny. Celem dyplomacji według Manu jest zapobiegać wojnie. Pokój i wojna, według niego, zależą od posłów – oni bowiem tworzą sojusze lub też podżegają do wojny.

Odmienna od państw Wschodu, choć również oparta na ustroju niewolniczym, była dyplomacja starożytnej Grecji i Rzymu. Źródłem różnic między dyplomacją państw starożytnego Wschodu a Grecji i Rzymu był liberalniejszy nieco i mniej okrutny system niewolnictwa, polegającego głównie na zależności ekonomicznej, oraz zalążki pewnych form republikańskich i demokratycznych[3].

Politykę zagraniczną obu tych państw starożytnych określały ich interesy polityczne, polegające na rozszerzeniu swego panowania terytorialnego, zaborze niewolników i rynków. To dążenie do hegemonii nad innymi pociągało za sobą potrzebę posiadania sojuszników i tworzenia koalicji. Ten właśnie kierunek działania cechuje dyplomację grecką i rzymską.

O ile dyplomacja starożytności była odbiciem stosunków społeczno-gospodarczych opartych na niewolnictwie, tak dyplomacja średniowiecza odzwierciedlała panujące w tym okresie stosunki feudalne. Po rozczłonkowaniu wielkich mocarstw świata starożytnego pierwszym zadaniem dyplomacji średniowiecznej było uregulowanie stosunków między nowymi, powstałymi na ich gruzach państwami feudalnymi. Na tej podstawie powstała dyplomacja tzw. państw barbarzyńskich.

Jedynie dyplomacja bizantyńska, która zachowała pewne tradycje

Imperium Rzymskiego, różniła się od dyplomacji innych, współczesnych jej państw. Głównymi cechami wyróżniającymi dyplomację bizantyńską była silna organizacja polityczna, przesadnie uroczyste formy ceremonialne, zręczność, perfidia i wysoko rozwinięta sztuka kombinacji i wykorzystania na swoją korzyść stosunków handlowych, kulturalnych i religijnych. Dwór w Konstantynopolu wypracował ścisłe przepisy, .dotyczące przyjmowania posłów państw utrzymujących stosunki dyplomatyczne z Bizancjum. Ambasadorowie reprezentujący swych monarchów mieli prawo prowadzić rokowania tylko w granicach otrzymanych pełnomocnictw. Jeżeli zaszła tego potrzeba, to musieli oni zwracać się po dodatkowe pełnomocnictwa[4].

Drugim czynnikiem średniowiecza, nawiązującym bezpośrednio do tradycji Imperium Rzymskiego, obok Bizancjum, był Kościół Katolicki. Kuria rzymska w swoich skomplikowanych stosunkach międzynarodowych stanowiła ważny czynnik nie tylko religijny, ale również polityczny. W grze dyplomatycznej na europejskiej arenie politycznej rzucał papież na szalę zarówno swój prestiż osobisty i środki materialne, jakie dostarczało mu posiadanie państwa kościelnego na terenie Włoch, jak też rozgałęzioną organizację kościelną, której potężna sieć oplatała średniowieczną Europę. Wzorując się na metodach rzymskich, papiestwo dla osiągnięcia swych celów politycznych nie cofało się przed użyciem takich środków, jak szpiegostwo, sabotaż, szantaż a nawet skrytobójstwo.

Trzecim wreszcie ośrodkiem prowadzącym działalność dyplomatyczną jest państwo arabskie, które po zdobyciu półwyspów Pirenejskiego i Bałkańskiego reprezentuje w świecie średniowiecznym poważną potęgę terytorialną i wojskową. Po opakowaniu terytorium sięgającego od Pirenejów do granicy Chin i od Kaukazu do Jemenu polityka zagraniczna państwa arabskiego zmierzała do utrzymania zdobyczy i zawarcia porozumień pokojowych.

W odróżnieniu od rozdrobnionej Europy średniowieczne Chiny

mają scentralizowane autokratyczne państwo i dobrze zorganizowaną dyplomację, reprezentującą nie interesy poszczególnych władców czy książąt, ale całego państwa chińskiego.

Głównym tłem na jakim rozwijała się europejska dyplomacja średniowiecza, była walka dwóch potęg: kościelnej i świeckiej. W starożytności przewaga polityczna państwa rzymskiego była tak przytłaczająca, że było nie do pomyślenia, aby obok jego silnej organizacji państwowej mogła powstać jakaś inna, która wywierałaby decydujący wpływ na kształtowanie się stosunków międzynarodowych epoki. Byłoby to zresztą nie do pogodzenia z naczelnym celem dyplomacji rzymskiej, dążącej do stworzenia uniwersalnego państwa „civitas maxima".

W średniowieczu pojawił się także nowy typ organizacji o charakterze międzynarodowym, mianowicie organizacja miast hanzeatyckich mająca odpowiednie przepisy prawne dotyczące członkostwa, składek i procedury. Miała ona również swoje stałe organy. W okresie od 1363 r. do 1550 r. odbyła ona 53 ogólne zgromadzenia[5].

Jedną z cech średniowiecznych stosunków dyplomatycznych było zacieranie się granicy między prawem publicznym a prywatnym. Europa była podzielona w tym okresie na niezliczoną ilość drobnych udzielnych państewek, których rozmiary nie przekraczały niekiedy wielkości dużego majątku ziemskiego. Każdy z rządzących tymi mikroskopijnymi państwami uzurpował sobie wszelkie atrybuty suwerenności na zewnątrz[6].

Miasta północnych Włoch, takie jak Wenecja, Genua, Mediolan, Florencja, Piza, odgrywały poważną rolę w handlu międzynarodowym u schyłku średniowiecza. Rozwinęły i udoskonaliły one instytucję konsulatu. Konsulowie przestali być wybierani przez kolonię kupiecką miasta pobytu i stali się urzędnikami państwowymi, zależnymi wyłącznie od władz centralnych. Jednocześnie utracili oni funkcje

administracyjne.

Szczególnym rozkwitem sztuki dyplomatycznej wyróżniła się Florencja, na której służbie stały tak wybitne umysły, jak Petrarka, Dante, Boccacio, Machiavelli i Guicciardini. Nie mniejszy wkład w dzieło organizacji służby dyplomatycznej wniosła Wenecja. Dzięki temu dyplomacja przestała być czynnikiem sporadycznym, lecz stała się stałym elementem organizmu nowoczesnego państwa[7].

Już u schyłku średniowiecza dały się zauważyć pewne zjawiska, zwiastujące kryzys systemu feudalnego i narodziny nowej formacji społeczno-gospodarczej – kapitalizmu. Wzrost miast, wyodrębnienie się mieszczaństwa, rozwój gospodarki towarowej i przemysłu w oparciu o wynalazki, doprowadzają do konfliktu między młodą burżuazją a panującymi feudałami.

W okresie od XVI-XVIII w. przedstawicielstwa dyplomatyczne nabrały stałego charakteru. Na nowych również zasadach zaczął kształtować się ceremoniał dyplomatyczny. Królowie Francji, Hiszpanii i Anglii domagali się dla swoich przedstawicieli więcej względów aniżeli dla przedstawicieli małego państwa niemieckiego czy włoskiego. Przyjęto więc za zasadę, że przedstawiciel wielkiego monarchy powinien mieć pierwszeństwo przed przedstawicielem mniejszego[8].

Ugruntowanie się stałej służby dyplomatycznej i ustalenie norm prawnych, regulujących postępowanie dyplomatów, oraz stosunki między państwami, uczyniło z dyplomacji ważny instrument polityki zagranicznej i stosunków międzynarodowych.

Historia dawnych poselstw, średniowiecznych ośrodków i nowożytnych przedstawicielstw pokazuje, że dyplomacja nie pojawiła się od razu jako jednolity zawód ani gotowy zestaw reguł. Jej formy zmieniały się wraz z tym, kto sprawował władzę, jak organizowano państwo i jakie środki można było wykorzystać w kontaktach z innymi wspólnotami. Stałość poselstw i rozwój ceremoniału oznaczały, że relacje

przestawały zależeć wyłącznie od przypadkowego spotkania władców. Zaczynały opierać się na powtarzalnych procedurach, pamięci urzędowej i osobach przygotowanych do reprezentowania określonego interesu. Właśnie ta przemiana pozwala dostrzec ciągłość między bardzo różnymi epokami.

Zarys nie jest więc jedynie katalogiem dawnych praktyk. Wskazuje, że narzędzia dyplomacji mogą służyć zarówno porozumieniu, jak i rywalizacji, a ich znaczenie zależy od celów politycznych i układu sił. Negocjacje, umowy, poselstwa oraz ceremoniał tworzą ramy kontaktu, lecz nie usuwają konfliktów. W miarę jak rosła trwałość instytucji państwowych, rosło też znaczenie wiedzy o partnerach, koordynacji działań i odpowiedzialności przedstawicieli. Ten długi proces stanowi tło dla późniejszego rozwoju służby zagranicznej, w tym polskich prób budowania własnej reprezentacji po odzyskaniu niepodległości.

1. J. Katz-Suchy, Zarys historii dyplomacji, Warszawa 1966, s. 29. ↩
2. S. E., Nahlik, Narodziny nowożytnej dyplomacji, Wrocław 1971, s. 99. ↩
3. Ibidem, s. 212. ↩
4. R. Browning, Cesarstwo Bizantyńskie, Warszawa, 1997, s. 543. ↩
5. K. Zakrzewski, Bizancjum w średniowieczu, Wyd. 2 i. e. 1 powojenne, Kraków (b.r.w.), s. 322. ↩
6. Historia dyplomacji polskiej : (połowa X-XX w.). T. 1, pod red. Gerarda Labudy, Warszawa 1980., s. 46. ↩
7. K. Pomian, Wenecja w kulturze europejskiej, Lublin 2000, s. 144; I. Pederzani, Ivana Pederzani, Venezia e lo "Stado de Terraferma" : il governo delle comunit`a nel territorio bergamasco (secc. XV-XVIII), Milano, 1992, s. 15. ↩
8. E. Rostworowski, Historia powszechna : wiek XVIII, Warszawa 1998, s. 543. ↩

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę pisanie prac - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

Założenia planowanego przedsięwzięcia

Streszczenie projektu przedsięwzięcia

Planujemy otwarcie największej i najnowocześniejszej dyskoteki w Warszawie połączonej z kawiarnią. Skłania nas do tego znikoma liczba podobnych miejsc na terenie miasta oraz w okolicy. W dłuższym okresie pragniemy rozszerzyć naszą działalność na organizowanie koncertów oraz różnorodnych imprez kulturalnych i okolicznościowych. Jako studenci ekonomii sami potrafimy zająć się księgowością, marketingiem oraz szeroko pojętym zarządzaniem naszego przedsiębiorstwa. Przewidujemy, iż dzięki najwyższej jakości usług na naszym rynku szybko zdobędziemy na nim mocną pozycję oraz stałych klientów. Nasza konkurencja jest nieliczna i oferuje niższej jakości usługi w przestarzałych technicznie lokalach. Dodatkowo niektóre z nich posiadają złą reputację. Rozpoczęcie naszej działalności zostanie poprzedzone odpowiednią kampanią reklamową

Aby rozpocząć działalność potrzebujemy zaciągnąć kredyt w wysokości 115 500,00 PLN, którego zabezpieczeniem będzie dom jednorodzinny. Firma nasza będzie dysponowała kapitałem zakładowym w wysokości 415 500,00 PLN podzielonym na 600 udziałów.

Dyskoteka „BEZ NAZWY”

Przedmiotem działania firmy „FEERIA” jest między innymi świadczenie usług rozrywkowych dla ludności.

W związku z powyższym zarząd firmy doszedł do wniosku, że najlepszą formą rozrywki dla ludzi młodych (która jest moją grupą docelową) będzie otwarcie i prowadzenie dyskoteki w prawobrzeżnej części Warszawy. Miejsce wybrano nieprzypadkowo, gdyż po praskiej stronie Wisły nie ma żadnego lokalu dyskotekowego. Konkurencja w branży rozrywkowej na terenie Warszawy jest bardzo duża, jednak lokalizacja naszego lokalu pozwala nam na pewien komfort psychiczny, gdyż najbliższe miejsca rozrywki znajdują się po drugiej stronie Wisły.

Branża rozrywkowa, w której zamierzamy działać jest trudna zarówno na zmieniające się trendy, jak i na duże nakłady finansowe niezbędne do rozpoczęcia inwestycji. Dynamika wzrostu w branży, którą obrazuje poniższy wykres, uświadamia nam, że w każdej chwili możemy spodziewać się konkurenta, który zauważy, że skoro na zachód od Wisły znajduje się szesnaście lokali dyskotekowych, to po drugiej stronie rzeki jeden może nie wystarczyć.

Rynek – charakterystyka konkurencji i potencjalnych klientów

Według stanu na dzień 1 stycznia 2002 roku w Warszawie znajduje się 16 lokali dyskotekowych, które stanowią konkurencję.

W grupie tej znajdują się zarówno lokale z tradycjami takie jak „STODOŁA”, „HYBRYDY, „HADES”, czy „RIVIERA-REMONT” jak i kluby, które powstały niedawno, ale już zdążyły zaistnieć na rynku „SCENA 2000”, „QVO VADIS”, czy „LOKOMOTYWA”. Szczegółowy opis konkurencji znajduje się w rozdziale „Opis konkurencji” Drugą bardzo ważną grupą są klienci, czyli osoby bez których

nie mógłby istnieć rynek, ponieważ to oni są źródłem popytu na dane usługi. Według wyników ankiety (wyniki przedstawiono w rozdziale „Klient dyskoteki-BEZ NAZWY-Badania statystyczne”) przeciętny, potencjalny klient, który odwiedzi nasz lokal dyskotekowy, to osoba studiując, posiadająca dochody na średnim poziomie, w wieku siedemnaście-dwadzieścia pięć lat, mieszkająca w Warszawie (na stałe lub czasowo).

Najwięksi konkurenci – lokale dyskotekowe w Warszawie:

1.BABYLON CLUB

2.BARBADOS

3.CENTRALNY DOM KULTURY

4.HADES

5.HYBRYDY-VOGUE

6.LABIRYNT

7.LOCH

8.LOKOMOTYWĄ

9.PARK

10. PIEKARNIA

11.PROXIMA

12.RIVIERA-REMONT

13.QVOVADIS

14. SCENA 2000
15. STODOŁA

16.WEKTOR

Zarządzanie

Forma prawna firmy „FEERIA” .będącej właścicielem dyskoteki „BEZ NAZWY” to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Właścicielami firmy są trzy osoby. Jednym z właścicieli jestem ja.

Zdaję sobie sprawę, że prowadzenie interesu o tak dużych nakładach inwestycyjnych wiąże się z ogromnym ryzykiem i wiedzą. Właśnie dlatego wspólnicy postanowili, że ja będę odpowiedzialny za powyższe przedsięwzięcie i wiedzę jaką zdobyłem na uczelni postaram się w jak najlepszy sposób wykorzystać przy sporządzaniu biznes planu.

Założenia planowanego przedsięwzięcia opierają się na stworzeniu nowoczesnego centrum rozrywki, które będzie odpowiadało aktualnym i przyszłym potrzebom młodych mieszkańców Warszawy. Planowana dyskoteka „BEZ NAZWY” ma łączyć funkcję klubu muzycznego z kawiarnią, co pozwoli na poszerzenie oferty i przyciągnięcie klientów również w godzinach wcześniejszych, zanim rozpocznie się typowa działalność dyskotekowa. Tego typu połączenie umożliwi dywersyfikację źródeł przychodów oraz zwiększy atrakcyjność lokalu w ciągu całego dnia, a nie wyłącznie w godzinach nocnych.

Projekt zakłada stworzenie obiektu wyróżniającego się pod względem technicznym, estetycznym i organizacyjnym. Nowoczesne nagłośnienie, oświetlenie oraz aranżacja wnętrza mają stanowić istotny element przewagi konkurencyjnej. Wiele istniejących warszawskich dyskotek funkcjonuje w lokalach, które nie były modernizowane od wielu lat, co negatywnie wpływa na odbiór jakości usług. Planowane przedsięwzięcie zakłada wykorzystanie aktualnych rozwiązań technologicznych, co pozwoli na organizację wydarzeń na wysokim poziomie i dostosowanie oferty do zmieniających się trendów muzycznych i rozrywkowych.

Istotnym założeniem projektu jest lokalizacja dyskoteki w

prawobrzeżnej części Warszawy. Wybór ten wynika z analizy rynku, która wykazała brak lokali dyskotekowych w tej części miasta. Oznacza to, że potencjalni klienci z tej okolicy są obecnie zmuszeni do przemieszczania się na lewą stronę Wisły w celu skorzystania z oferty rozrywkowej. Otwarcie dyskoteki w tej lokalizacji pozwala na zagospodarowanie niezaspokojonego popytu oraz stworzenie miejsca spotkań dla młodych ludzi zamieszkujących Pragę oraz okoliczne dzielnice.

Zakłada się, że główną grupą docelową będą osoby młode, w szczególności studenci i osoby rozpoczynające aktywność zawodową. Grupa ta charakteryzuje się stosunkowo dużą potrzebą uczestnictwa w życiu towarzyskim oraz otwartością na nowe formy rozrywki. Jednocześnie jest to grupa wrażliwa na jakość oferowanych usług oraz atmosferę panującą w lokalu. Z tego względu projekt zakłada budowanie pozytywnego wizerunku dyskoteki jako miejsca bezpiecznego, nowoczesnego i przyjaznego, w którym klienci chętnie spędzają czas i do którego regularnie wracają.

W dłuższej perspektywie planowane jest rozszerzenie działalności o organizację koncertów, imprez tematycznych, wydarzeń kulturalnych oraz imprez okolicznościowych. Pozwoli to na zwiększenie rozpoznawalności marki oraz lepsze wykorzystanie infrastruktury lokalu. Organizacja wydarzeń specjalnych umożliwi także dotarcie do nowych grup klientów oraz zwiększenie przychodów poza standardową działalnością dyskotekową. Takie podejście wpisuje się w obserwowane tendencje rynkowe, gdzie kluby pełnią coraz częściej funkcję wielofunkcyjnych przestrzeni rozrywkowych.

Założenia finansowe przedsięwzięcia opierają się na połączeniu kapitału własnego oraz finansowania zewnętrznego w postaci kredytu bankowego. Zaciągnięcie kredytu w wysokości 115 500,00 PLN jest niezbędne do sfinansowania części nakładów inwestycyjnych związanych z adaptacją lokalu, zakupem wyposażenia oraz uruchomieniem działalności. Zabezpieczeniem kredytu będzie dom jednorodzinny, co zwiększa wiarygodność

przedsięwzięcia w oczach instytucji finansowej. Kapitał zakładowy spółki w wysokości 415 500,00 PLN zapewnia stabilne podstawy finansowe i pozwala na pokrycie początkowych kosztów funkcjonowania firmy.

Forma prawna spółki z ograniczoną odpowiedzialnością została wybrana świadomie, jako najbardziej odpowiednia dla przedsięwzięcia o wysokich nakładach inwestycyjnych i podwyższonym ryzyku. Ograniczenie odpowiedzialności wspólników sprzyja podejmowaniu decyzji inwestycyjnych oraz umożliwia dalszy rozwój firmy w przyszłości. Struktura udziałów została zaprojektowana w sposób umożliwiający sprawne zarządzanie oraz ewentualne pozyskanie nowych wspólników lub inwestorów w kolejnych etapach rozwoju działalności.

Zarządzanie przedsięwzięciem opiera się na wykorzystaniu wiedzy i kompetencji zdobytych w trakcie studiów ekonomicznych. Założeniem projektu jest samodzielne prowadzenie księgowości, działań marketingowych oraz bieżącego zarządzania firmą przez wspólników. Pozwala to na ograniczenie kosztów związanych z zatrudnianiem zewnętrznych specjalistów oraz zapewnia pełną kontrolę nad kluczowymi procesami decyzyjnymi. Jednocześnie wymaga to dużego zaangażowania czasowego i odpowiedzialności ze strony właścicieli.

Świadomość ryzyka związanego z prowadzeniem działalności w branży rozrywkowej stanowi istotny element założeń projektu. Branża ta jest szczególnie podatna na zmiany trendów, sytuację ekonomiczną oraz preferencje konsumentów. Z tego względu planowane przedsięwzięcie zakłada elastyczne podejście do zarządzania oraz gotowość do modyfikowania oferty w zależności od reakcji rynku. Stałe monitorowanie wyników finansowych, frekwencji oraz opinii klientów będzie podstawą podejmowania decyzji dotyczących dalszego rozwoju dyskoteki.

Istotnym elementem projektu jest również odpowiednio zaplanowana kampania reklamowa poprzedzająca rozpoczęcie działalności. Jej celem będzie szybkie zbudowanie świadomości

istnienia nowego lokalu oraz zainteresowanie potencjalnych klientów ofertą dyskoteki. Promocja będzie ukierunkowana na środowisko studenckie oraz młodych mieszkańców Warszawy, co pozwoli na efektywne dotarcie do grupy docelowej. Działania marketingowe będą kontynuowane również po otwarciu lokalu, aby utrzymać zainteresowanie i budować lojalność klientów.

Podsumowując, założenia planowanego przedsięwzięcia wskazują na spójną i przemyślaną koncepcję stworzenia nowoczesnej dyskoteki, która odpowiada na realne potrzeby rynku. Projekt opiera się na racjonalnych podstawach organizacyjnych i finansowych oraz uwzględnia specyfikę branży rozrywkowej. Przy zachowaniu założonych warunków oraz konsekwentnej realizacji przyjętej strategii, dyskoteka „BEZ NAZWY" ma realne szanse na osiągnięcie stabilnej pozycji na rynku i dalszy rozwój w kolejnych latach.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę pisanie prac - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

Postępowanie administracyjne – zakończenie pracy magisterskiej

Postępowanie dowodowe należy do najważniejszych etapów postępowania administracyjnego, ponieważ właśnie w jego toku organ administracji publicznej ustala stan faktyczny, który następnie stanowi podstawę zastosowania odpowiedniej normy prawa materialnego i wydania decyzji. Prawidłowe rozstrzygnięcie sprawy administracyjnej nie jest możliwe bez wcześniejszego zebrania i wszechstronnego rozpatrzenia

materiału dowodowego. Celem postępowania dowodowego jest zatem uzyskanie możliwie pełnego i zgodnego z rzeczywistością obrazu wszystkich okoliczności mających znaczenie dla rozstrzygnięcia konkretnej sprawy. Dopiero na tej podstawie organ może dokonać właściwej kwalifikacji prawnej ustalonego stanu faktycznego i określić prawa lub obowiązki strony.

Znaczenie tego etapu postępowania wynika przede wszystkim z zasady prawdy obiektywnej. Organ administracji nie może ograniczyć swojej aktywności do przyjęcia twierdzeń przedstawionych przez strony, lecz powinien podejmować takie działania, które pozwolą na dokładne wyjaśnienie rzeczywistego stanu sprawy. Wymaga to niejednokrotnie przeprowadzenia wielu różnorodnych dowodów, porównania ich wyników oraz wyjaśnienia pojawiających się pomiędzy nimi rozbieżności. Organ powinien uwzględnić zarówno okoliczności przemawiające na korzyść strony, jak również te, które mogą prowadzić do rozstrzygnięcia dla niej niekorzystnego. Obiektywizm w postępowaniu dowodowym oznacza bowiem zakaz jednostronnego traktowania zgromadzonego materiału oraz konieczność dokonywania jego oceny bez przyjmowania z góry określonego rezultatu postępowania.

Przepisy regulujące postępowanie dowodowe tworzą rozbudowany system służący ustaleniu prawdy materialnej, jednak nie wszystkie rozwiązania ustawowe są wolne od wątpliwości. Szczególne problemy interpretacyjne powstają w związku z przepisami dotyczącymi rozprawy administracyjnej. B. Adamiak zwraca uwagę między innymi na regulację art. 89§2, wskazując na trudność w ustaleniu, czy określone w tym przepisie przesłanki nakładające na organ obowiązek przeprowadzenia rozprawy powinny występować łącznie, czy też każda z nich może samodzielnie uzasadniać zastosowanie tej formy postępowania wyjaśniającego. Problem ten nie ma wyłącznie charakteru teoretycznego, ponieważ sposób interpretacji przepisu wpływa bezpośrednio na zakres obowiązków organu prowadzącego postępowanie.

Dodatkowe zastrzeżenia budzi wskazanie celu wychowawczego jako jednej z okoliczności przemawiających za przeprowadzeniem rozprawy. B. Adamiak zauważa, że o rzeczywistym celu wychowawczym można byłoby mówić przede wszystkim wówczas, gdy organ administracji orzeka o zastosowaniu sankcji za delikt administracyjny albo decyduje o cofnięciu określonego uprawnienia w związku z niewłaściwym sposobem jego wykonywania. W takich sytuacjach rozstrzygnięcie może pośrednio oddziaływać na zachowanie jednostki i skłaniać ją do przestrzegania obowiązujących norm. Znacznie trudniej jednak przypisać postępowaniu administracyjnemu funkcję wychowawczą rozumianą podobnie jak w postępowaniu karnym.

Istotną różnicą jest przede wszystkim ograniczona jawność postępowania administracyjnego. Rozprawa administracyjna nie ma charakteru publicznego w takim znaczeniu, jakie właściwe jest rozprawom sądowym. W konsekwencji jej oddziaływanie nie jest skierowane do szerokiego kręgu odbiorców i trudno wiązać ją z realizacją prewencji ogólnej. W. Dawidowicz wskazuje, że zamknięty charakter rozprawy administracyjnej zasadniczo wyklucza możliwość przypisywania jej funkcji wychowawczej w takim rozumieniu, w jakim funkcja ta występuje na przykład w postępowaniu karnym. Prowadzi to do wniosku, że wskazanie przez ustawodawcę celu wychowawczego jako jednej z przesłanek przeprowadzenia rozprawy nie jest rozwiązaniem dostatecznie precyzyjnym i może powodować trudności przy jego praktycznym stosowaniu.

Krytycznie oceniane jest również rozwiązanie przyjęte w art. 90§3, które dotyczy udziału w rozprawie określonych jednostek organizacyjnych oraz osób mających w sprawie interes faktyczny. Regulacja ta rozszerza krąg uczestników rozprawy o podmioty, które nie zawsze posiadają status strony, a tym samym nie mają legitymacji procesowej wynikającej z ogólnych zasad postępowania administracyjnego. W. Dawidowicz zwraca uwagę na niejasność podstawy interesu, który miałby uzasadniać dopuszczenie takich podmiotów do udziału w rozprawie. Jeżeli

interes ten nie znajduje oparcia w normie prawa materialnego, powstaje pytanie o zgodność takiego rozwiązania z konstrukcją procesową przyjętą w kodeksie postępowania administracyjnego.

Dodatkowe problemy wynikają z niejednolitej terminologii zastosowanej w art. 90§3. Przepis posługuje się określeniami wskazującymi zarówno na zawiadomienie, jak i wezwanie określonych podmiotów do udziału w rozprawie, mimo że pojęcia te nie są tożsame. Zawiadomienie ma przede wszystkim charakter informacyjny, podczas gdy wezwanie wiąże się z obowiązkiem określonego zachowania się adresata. B. Adamiak wskazuje w związku z tym na wewnętrzną niespójność omawianego rozwiązania. Brak jednoznaczności w tym zakresie może powodować problemy praktyczne, ponieważ od przyjętej formy działania organu zależą zarówno obowiązki uczestnika postępowania, jak i ewentualne konsekwencje jego niestawiennictwa.

Wątpliwości te pokazują, że przepisy dotyczące rozprawy wymagają szczególnie starannej interpretacji. Rozprawa jest bowiem najbardziej rozbudowaną formą postępowania wyjaśniającego i stwarza możliwość skoncentrowania w jednym miejscu i czasie wielu czynności dowodowych. W jej toku mogą być przesłuchiwane strony i świadkowie, przedstawiane opinie biegłych, przeprowadzane inne dowody, a uczestnicy postępowania mają możliwość bezpośredniego odnoszenia się do zgromadzonego materiału. Rozprawa pozwala więc na skonfrontowanie odmiennych stanowisk i wyjaśnienie sprzeczności, których usunięcie w postępowaniu prowadzonym wyłącznie w formie pisemnej mogłoby być znacznie trudniejsze.

Jednocześnie właśnie podczas rozprawy szczególnie wyraźnie ujawniają się podstawowe zasady postępowania administracyjnego. Dotyczy to przede wszystkim zasady prawdy obiektywnej, zasady czynnego udziału strony, zasady przekonywania oraz zasady pogłębiania zaufania obywateli do organów państwa. Umożliwienie stronie aktywnego uczestniczenia w przeprowadzaniu dowodów pozwala nie tylko na ochronę jej

interesów procesowych, ale również sprzyja dokładniejszemu ustaleniu okoliczności sprawy. Strona może bowiem wskazać fakty lub dowody, które nie były wcześniej znane organowi, zakwestionować wiarygodność określonego środka dowodowego albo zwrócić uwagę na sprzeczności występujące w zebranym materiale.

Prawo strony do aktywnego udziału w postępowaniu nie oznacza jednak przeniesienia na nią obowiązku ustalenia stanu faktycznego. W modelu postępowania administracyjnego to organ prowadzący sprawę odpowiada za zgromadzenie materiału wystarczającego do wydania zgodnej z prawem decyzji. Nie może on uzasadniać braków postępowania dowodowego wyłącznie bierną postawą strony, zwłaszcza w sytuacji, gdy istotne okoliczności mogą zostać wyjaśnione z urzędu. Aktywność strony i aktywność organu wzajemnie się uzupełniają, ale odpowiedzialność za prawidłowy przebieg postępowania pozostaje po stronie organu administracji publicznej.

Istotnym elementem prawidłowo przeprowadzonego postępowania dowodowego jest także ocena zgromadzonych dowodów. Sam fakt ich zebrania nie prowadzi jeszcze automatycznie do prawidłowego rozstrzygnięcia sprawy. Organ powinien ustalić wiarygodność poszczególnych dowodów, ich wzajemne powiązania oraz znaczenie dla rozstrzyganej sprawy. Szczególnego znaczenia nabiera to wówczas, gdy poszczególne dowody pozostają ze sobą w sprzeczności. W takim przypadku niedopuszczalne jest przyjęcie jednego z nich bez wyjaśnienia, dlaczego właśnie temu dowodowi organ dał wiarę, a pozostałe uznał za mniej przekonujące.

Swobodna ocena dowodów nie oznacza dowolności działania organu. Każdy wniosek dotyczący stanu faktycznego powinien wynikać ze zgromadzonego materiału i znajdować racjonalne uzasadnienie. Organ powinien przedstawić tok rozumowania umożliwiający ustalenie, dlaczego określone fakty zostały uznane za udowodnione, inne zaś nie znalazły dostatecznego potwierdzenia. Ma to szczególne znaczenie z punktu widzenia

uzasadnienia decyzji administracyjnej. Uzasadnienie powinno bowiem umożliwić stronie zrozumienie zarówno podstawy prawnej rozstrzygnięcia, jak również sposobu, w jaki organ ocenił zebrany materiał dowodowy.

Nieprawidłowości popełnione w toku postępowania dowodowego należą do najpoważniejszych uchybień proceduralnych, ponieważ mogą bezpośrednio wpływać na treść decyzji. Jeżeli organ pominie istotny dowód, nie wyjaśni ważnej okoliczności lub oprze rozstrzygnięcie na materiale niepełnym, istnieje ryzyko zastosowania normy prawa materialnego do błędnie ustalonego stanu faktycznego. Nawet prawidłowo zinterpretowany przepis prawa materialnego nie może w takim przypadku doprowadzić do prawidłowego rozstrzygnięcia, ponieważ podstawą jego zastosowania są nieprawidłowe ustalenia faktyczne.

Z tego względu kontrola sądowoadministracyjna obejmuje również ocenę sposobu prowadzenia postępowania wyjaśniającego przez organy administracji. Decyzje wydane po przeprowadzeniu postępowania dowodowego obarczonego istotnymi wadami mogą zostać uchylone przez sąd administracyjny. Nie oznacza to przy tym, że sąd przejmuje rolę organu administracyjnego i samodzielnie ustala wszystkie okoliczności sprawy. Kontrola sądu służy przede wszystkim sprawdzeniu, czy organ zebrał niezbędny materiał, prawidłowo go rozpatrzył i czy wyprowadzone z niego wnioski znajdują dostateczne uzasadnienie.

Właściwe przeprowadzenie postępowania dowodowego ma także istotne znaczenie dla trwałości decyzji administracyjnej. Im dokładniej zostanie wyjaśniony stan faktyczny przed jej wydaniem, tym mniejsze jest ryzyko skutecznego zakwestionowania rozstrzygnięcia w postępowaniu odwoławczym lub przed sądem administracyjnym. Staranność organu na etapie postępowania wyjaśniającego powinna być więc postrzegana nie tylko jako realizacja obowiązków procesowych, ale również jako sposób zapobiegania późniejszym sporom, uchylaniu decyzji oraz konieczności ponownego prowadzenia sprawy.

Postępowanie dowodowe ma ponadto istotne znaczenie z punktu widzenia ochrony praw jednostki. Decyzja administracyjna może wpływać na sytuację prawną obywatela w bardzo szerokim zakresie, dotycząc między innymi jego uprawnień, obowiązków, działalności gospodarczej, prawa do korzystania z określonych świadczeń czy możliwości wykonywania określonej działalności. Z tego względu jednostka powinna mieć gwarancję, że rozstrzygnięcie odnoszące się do jej sytuacji nie zostanie oparte na przypuszczeniach, niepełnych danych lub jednostronnej ocenie okoliczności. Wymóg rzetelnego postępowania dowodowego stanowi w tym znaczeniu jedną z podstawowych gwarancji procesowych chroniących stronę przed arbitralnością administracji.

Nie można również pominąć znaczenia jakości postępowania dowodowego dla społecznego odbioru administracji publicznej. Strona, która ma możliwość przedstawienia swojego stanowiska, zgłoszenia dowodów oraz zapoznania się z materiałem sprawy, może łatwiej zaakceptować wydane rozstrzygnięcie, nawet jeżeli jest ono dla niej niekorzystne. Szczególne znaczenie ma przy tym takie uzasadnienie decyzji, które pokazuje, że wszystkie istotne argumenty strony zostały rzeczywiście przeanalizowane. Rzetelność postępowania wzmacnia zatem zaufanie do organów administracji i potwierdza, że ingerencja w sytuację prawną jednostki odbywa się według określonych prawem zasad.

Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że przepisy dotyczące postępowania dowodowego tworzą jeden z najważniejszych mechanizmów gwarantujących prawidłowe stosowanie prawa administracyjnego. Ich znaczenie nie ogranicza się wyłącznie do technicznego uregulowania sposobu przeprowadzania poszczególnych dowodów. Określają one również standard działania organu, wyznaczając zakres jego obowiązków związanych z ustalaniem faktów, zapewnieniem stronie czynnego udziału w postępowaniu oraz wyjaśnieniem podstaw wydawanego rozstrzygnięcia.

W praktyce właśnie etap postępowania wyjaśniającego często

przesądza o jakości całego postępowania administracyjnego. Jeżeli stan faktyczny zostanie ustalony w sposób dokładny i bezstronny, a wszystkie dowody zostaną poddane wszechstronnej ocenie, powstają warunki do wydania decyzji odpowiadającej zarówno przepisom prawa materialnego, jak i wymogom proceduralnym. Jeżeli natomiast postępowanie dowodowe zostanie przeprowadzone powierzchownie, późniejsze prawidłowe zastosowanie prawa staje się bardzo utrudnione, a niekiedy wręcz niemożliwe.

Ostatecznie należy więc uznać, że prawidłowo przeprowadzone postępowanie dowodowe stanowi fundament zgodnego z prawem rozstrzygania spraw administracyjnych. Od jego jakości zależy nie tylko treść konkretnej decyzji, lecz także stopień realizacji podstawowych zasad postępowania administracyjnego. Szczególne znaczenie mają tutaj zasada prawdy obiektywnej, obowiązek wszechstronnego zebrania i rozpatrzenia materiału dowodowego oraz zapewnienie stronie możliwości czynnego uczestnictwa w procesie wyjaśniania sprawy. Pomimo występujących w niektórych regulacjach wątpliwości interpretacyjnych podstawowy cel postępowania dowodowego pozostaje jednoznaczny: stworzenie takich podstaw faktycznych rozstrzygnięcia, aby decyzja administracyjna była rezultatem rzetelnie ustalonego stanu rzeczy, a nie domniemań lub niepełnej oceny materiału sprawy. Właśnie dlatego uchybienia w tym zakresie należą do najistotniejszych wad postępowania i mogą prowadzić do uchylenia wydanego rozstrzygnięcia przez organ odwoławczy albo sąd administracyjny.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę pisanie prac - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

Spożycie alkoholu w badaniu z 2001 roku – ilość, wzory i okazje picia

Ogólna charakterystyka spożycia napojów alkoholowych

W tabeli 10 przedstawiono wyniki oszacowania średniego spożycia trzech głównych typów napojów alkoholowych w przeliczeniu na 100% alkohol oraz wszystkich napojów alkoholowych ogółem. Podstawą oszacowań była metoda „ostatniej okazji”. Do napojów spirytusowych w tym oszacowaniu zostały włączone wódki, koniaki, brandy itp., a także koktajle sporządzane na bazie napojów spirytusowych. Podobnie włączony został bimber. Do win, poza winem gronowym zaliczone zostały wina owocowe, szampan oraz wino domowe. Do piw wszystkie gatunki tego napoju, włącznie z piwem ciemnym, ale z pominięciem bezalkoholowego.

Tabela 10. Średnie roczne spożycie w litrach 100% alkoholu i struktura konsumpcji napojów alkoholowych (%)

Napoje spirytusowe	
Średnia dla wszystkich badanych	1,59
Średnia dla konsumentów napojów alkoholowych	1,97
Udział w spożyciu (odsetki)	49,7 %
Wino	
Średnia dla wszystkich badanych	0,43
Średnia dla konsumentów napojów alkoholowych	0,53

Udział w spożyciu (odsetki)	13,4 %
Piwo	
Średnia dla wszystkich badanych	1,18
Średnia dla konsumentów napojów alkoholowych	1,46
Udział w spożyciu (odsetki)	36,9 %
Napoje alkoholowe ogółem	
Średnia dla wszystkich badanych	3,20
Średnia dla konsumentów napojów alkoholowych	3,95

Wykres 24. Struktura spożycia napojów alkoholowych (%)

Dane z wykresu 24 w formie tabeli

Kategoria	**Wartość (%)**
Napoje spirytusowe	49,7
Wino	13,4
Piwo	36,9

Jak można to wyczytać z danych zawartych w tabeli w strukturze spożycia przeważają napoje spirytusowe. Na drugim miejscu jest piwo, stawkę zamyka wino. Średnie spożycie wszystkich napojów alkoholowych ogółem oszacowanie w badaniu jest bardzo niskie, znacznie poniżej spożycia rejestrowanego w statystykach sprzedaży. Taki wynik nie jest zaskoczeniem. Metoda ankietowa zawsze daje znacznie niższe oszacowania.

W tabeli 12 zestawiono oszacowania przeprowadzone dwoma metodami bazującymi na dwóch niezależnych pytaniach. Warto zauważyć, że porównanie wyników uzyskanych metodą „ostatniej okazji” i metodą „samooceny” wykazuje rozbieżności zarówno co do poziomu ogólnego spożycia jak i jego struktury. Obie metody dają najbardziej zbliżone oszacowania w przypadku piwa i najbardziej odbiegające od siebie w przypadku napojów spirytusowych. Oszacowanie spożycia piwa metodą samooceny niewiele odbiega od oszacowania przy pomocy metody „ostatniej

okazji”. Ta druga daje natomiast dwukrotnie wyższe oszacowanie konsumpcji spirytualiów wina niż pierwsza.

Tabela 11. Średnie roczne spożycie napojów alkoholowych w przeliczeniu na litry 100% alkoholu obliczone dwiema metodami

	Metoda ostatniej okazji		**Metoda częstość * ilość**	
	średnie	**udział w spożyciu**	**średnie**	**udział w spożyciu**
Napoje spirytusowe	1,59	49,7%	0,76	38,2%
Wino	0,43	13,4%	0,23	11,6%
Piwo	1,18	36,9%	1,00	50,2%
Ogółem	3,20	100,0%	1,99	100,0%

Wykres 25. Struktura spożycia napojów alkoholowych liczona metodą częstość*ilość

Dane z wykresu 25 w formie tabeli

Kategoria	**Wartość (%)**
Napoje spirytusowe	38,2
Wino	11,6
Piwo	50,2

Wzory picia

Obok średniego spożycie poszczególnych typów napojów alkoholowych dostarczającego podstawy do oceny ich wkładu w ogólne spożycie, miarą popularności tych napojów może być odsetek ich konsumentów. Dane na ten temat zawiera tabela 13. Najwyższym odsetkiem konsumentów cieszą się napoje spirytusowe, nieco niższym piwo, zdecydowanie najmniej

popularnym napojem pozostaje wino.

Tabela 12. Wzory picia – odsetki konsumentów poszczególnych typów napojów alkoholowych oraz ich kombinacji wśród wszystkich oraz wśród pijących, po wyeliminowaniu abstynentów

	Odsetki pijących poszczególne napoje alkoholowe wśród wszystkich	**Odsetki pijących poszczególne napoje alkoholowe wśród konsumentów**
Napoje alkoholowe		
Napoje spirytusowe	56,9	70,4
Wino	53,8	66,5
Piwo	55,1	68,1
Kombinacje napojów alkoholowych		
Abstynenci	19,0	X
Tylko napoje spirytusowe	6,4	7,9
Tylko wino	10,7	13,2
Tylko piwo	5,7	7,1
Napoje spirytusowe i wino	8,7	10,7
Napoje spirytusowe i piwo	15,0	18,5
Wino i piwo	7,5	9,3
Napoje spirytusowe i wino i piwo	26,9	33,2

W tabeli można znaleźć nie tylko informacje o tym jaki odsetek konsumentów alkoholu pije piwo, wino czy wódkę ale również jak

kształtują się frakcje badanych, w których spożyciu pojawiają się różne kombinacje tych napojów. Dane z tabeli przekonują, że najliczniejsza frakcja konsumentów napojów alkoholowych sięga po wszystkie trzy rodzaje napojów. Dość znaczny jest też odsetek osób, w których spożyciu pojawia się piwo i napoje spirytusowe, natomiast brak wina.

Wykres 26. Struktura procentowa pijących napoje alkoholowe wśród wszystkich

Dane z wykresu 26 w formie tabeli

Kategoria	Wartość (%)
Napoje spirytusowe	56,9
Wino	53,8
Piwo	55,1

Wykres 27. Struktura procentowa pijących kombinacje napojów alkoholowych wśród wszystkich

Dane z wykresu 27 w formie tabeli

Kategoria	Wartość (%)
Abstynenci	19
Tylko napoje spirytusowe	6,4
Tylko wino	10,7
Tylko piwo	5,7
Napoje spirytusowe i wino	8,7
Napoje spirytusowe i piwo	15
Wino i piwo	7,5
Napoje spirytusowe, wino i piwo	26,9

Wykres 28. Struktura procentowa pijących napoje alkoholowe wśród konsumentów

Dane z wykresu 28 w formie tabeli

Kategoria	Wartość (%)
Napoje spirytusowe	70,4
Wino	66,5
Piwo	68,1

Wykres 29. Struktura procentowa pijących kombinacje napojów alkoholowych wśród konsumentów

Dane z wykresu 29 w formie tabeli

Kategoria	Wartość (%)
Abstynenci	0
Tylko napoje spirytusowe	7,9
Tylko wino	13,2
Tylko piwo	7,1
Napoje spirytusowe i wino	10,7
Napoje spirytusowe i piwo	18,5
Wino i piwo	9,3
Napoje spirytusowe, wino i piwo	33,2

W tabeli 13 zestawiono dane dotyczące odsetka konsumentów poszczególnych typów napojów, ich średniego spożycia liczonego dla konsumentów alkoholu i średniego spożycia policzonego tylko dla pijących dany napój. Intencją takiego zestawienia jest pokazania jak popularność danego napoju mierzona odsetkiem jego konsumentów wiąże się z jego spożyciem.

Tabela 13. Średnie spożycie poszczególnych napojów alkoholowych dla konsumentów alkoholu, odsetki konsumentów poszczególnych napojów i średnie spożycie poszczególnych napojów liczone tylko dla ich konsumentów

Wódki	

Średnie spożycie wódek dla konsumentów napojów alkoholowych	1,97
Odsetki konsumentów wódek	70,4%
Średnie spożycie wódek dla konsumentów wódek	2,80
Wino	
Średnie spożycie wina dla konsumentów napojów alkoholowych	0,53
Odsetki konsumentów wina	66,5%
Średnie spożycie wina dla konsumentów wina	0,79
Piwo	
Średnie spożycie piwa dla konsumentów napojów alkoholowych	1,46
Odsetki konsumentów piwa	68,1%
Średnie spożycie piwa dla konsumentów piwa	2,14

Prowadząc dalej analizę można zobaczyć jak średnie spożycie poszczególnych napojów rozkłada się na częstość picia i spożycie jednorazowe. Te dwa wymiary są tu decydujące. Dalsze analizy należy przeprowadzić dla bardziej szczegółowej kategoryzacji napojów, za każdym razem ograniczając dane tylko do ich konsumentów. Dane o średniej częstotliwości picia poszczególnych napojów oraz odsetkach osób, które piły w czasie ostatnich dwu dni przed badaniem oraz ostatnich 7 dni przed badaniem zawarto w tabeli 14.

Tabela 14. Częstotliwość picia (konsumenci danego napoju alkoholowego)

	Średnia liczba przypadków picia w roku	**Odsetek pijących w czasie ostatnich 2 dni**	**Odsetek pijących w czasie ostatnich 7 dni**
Wódka	36	16,9	41,7

Bimber	17	8,6	17,2
Wino	22	10,5	25,7
Wino domowe	25	13,2	31,5
Piwo	82	45,5	75,6

Wykres 30. Struktura procentowa pijących w czasie ostatnich 2 dni

Dane z wykresu 30 w formie tabeli

Kategoria	Wartość (%)
Wódka	16,9
Bimber	8,6
Wino	10,5
Wino domowe	13,2
Piwo	45,5

Wykres 31. Struktura procentowa pijących w czasie ostatnich 7 dni

Dane z wykresu 31 w formie tabeli

Kategoria	Wartość (%)
Wódka	41,7
Bimber	17,2
Wino	25,7
Wino domowe	31,5
Piwo	75,6

Jak pokazują dane zawarte w tabeli, każdy z napojów pije się inaczej. Wódkę pije się średnio 36 razy do roku, czyli raz na ok. 10 dni. Osoby pijące bimber robią to znacznie rzadziej za to w nieco większych ilościach jednorazowo.

Wino cechuje stosunkowo niska częstotliwość picia. Nieco częściej pije się wino domowe.

Piwo na tle innych napojów alkoholowych odznacza się względnie wysoką częstotliwością picia.

Porównanie częstotliwości picia i spożycia jednorazowego wina i wódki wskazuje na wyraźną przewagę tego pierwszego napoju. Wprawdzie miary spożycia jednorazowego nie są ze sobą bezpośrednio porównywalne ze względu na inna zawartość alkoholu to jednak z rozkładów wyraźnie widać, że wódka pita jest generalnie w większych ilościach
Generalnie w przedstawionej w tabeli rozkładzie wyczytać można różne funkcje pełnione przez poszczególne napoje. Wino bardziej pełni funkcje symboliczne. Wódka pozostaje w swojej tradycyjnej roli podstawowego napoju alkoholowego, dla wielu pełni funkcje intoksykacyjne. Picie piwa ma bardziej codzienny charakter, wydaje się, że czasem zastępuje napoje orzeźwiające.

Okazje picia napojów alkoholowych

Jak wynika z badań respondenci piją wielu powodów. Dane o rozkładzie typów okazji picia poszczególnych napojów alkoholowych zawarto w tabeli 15.

Tabela 15. Typy okazji picia napojów alkoholowych (% badanych wśród konsumentów poszczególnych napojów alkoholowych)

	Wódka	**Bimber**	**Wino**	**Wino domowe**	**Piwo**
Imieniny, urodziny	39,6	14,1	29,9	20,6	3,3
Zaplanowane spotkanie towarzyskie	12,9	11,7	9,5	14,8	7,1
Niezaplanowane spotkanie towarzyskie	6,6	12,4	3,7	9,9	5,0

Obiad lub kolacja w gronie domowników	0,1	–	3,2	8,6	2,0
Chrzciny	0,8	0,2	1,2	2,4	0,0
Pierwsza komunia	1,5	–	1,5	0,0	0,2
Wesele	6,5	5,1	4,7	1,1	0,5
Święta (Wielkanoc, Boże Narodzenie, Nowy Rok)	6,5	0,5	27,8	5,4	0,2
Zabawa taneczna, dancing, dyskoteka	2,9	0,2	1,4	0,5	3,9
Randka (spotkanie we dwoje)	0,2	–	0,3	–	0,4
Wypłata	0,9	3,4	0,3	–	0,6
„Oblewanie”	6,1	6,8	4,6	3,9	3,3
Załatwienie jakiejś sprawy	1,4	–	0,4	0,2	0,5
Wczasowo-turystyczne	1,4	0,3	1,1	0,5	1,6
Bez specjalnej okazji	10,3	38,0	8,8	27,1	68,2
Inne sytuacje	2,2	7,4	1,4	5,1	3,4

W przypadku wódki i wina najwięcej okazji przypada na imieniny lub urodziny. Jako następne pojawiają się spotkania towarzyskie zaplanowane i niezaplanowane. Ogólny obraz jaki wyłania się z rozkładu odpowiedzi to raczej, jeśli już nie odświętny, to przynajmniej okolicznościowy model picia. Do rzadkości należą osoby pijące do posiłku, w gronie domowników. Stosunkowo rzadko też spotykamy przypadki picia związanego z wypłatą, oblewaniem czy załatwieniem jakiejś sprawy.

Inaczej wygląda rozkład okazji wina domowego i bimbru. Wprawdzie tu również ważne miejsce zajmują okazje okolicznościowe ale niewiele rzadziej zdarza się picie bez specjalnej okazji. Można przypuszczać, że w tych przypadkach, szczególnie gdy chodzi o bimber, ważna jest funkcja intoksykacyjna.

Najbardziej od pozostałych napojów alkoholowych odróżnia się piwo. Ten napój pity jest przede wszystkim bez specjalnej okazji – takiej odpowiedzi udzieliło ponad 2/3 konsumentów. Na imieninach, czy urodzinach piwo pojawia się bardzo rzadko.

Granice porównywania wyników spożycia

Przedstawione liczby są historycznymi deklaracjami i oszacowaniami, nie diagnozą poszczególnych osób. Wyniki różnych metod należy porównywać z uwzględnieniem okresu odniesienia oraz tego, czy dotyczą wszystkich badanych, czy konsumentów danego napoju. Kategorie napojów, okazji i zachowań mogą się nakładać, więc ich odsetki nie zawsze powinny sumować się do 100%. Tabele zastępujące wykresy zachowują wartości, ale nie nadają im automatycznie znaczenia rozłącznych części całości.

W tabeli 12 pole dotyczące abstynentów wśród konsumentów oznaczono literą „X”, natomiast odpowiadający jej wykres 29 pokazuje zero. Zachowano oba zapisy; „X” nie należy bez wyjaśnienia utożsamiać z wynikiem liczbowym. Także niejasność relacji między deklarowaną próbą 25 osób a odsetkami wymaga ostrożności. Z tych danych nie można wyprowadzać dokładnych liczebności ani ustalać związku przyczynowego między piciem i utratą pracy.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę pisanie prac - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.