

Program Przeciw Korupcji

Warszawa 2006



FUNDACJA
BATOREGO
IM. STEFANA

Codzienne doświadczenia korupcyjne Polaków Barometr korupcji 2006 Raport z badań

autor:
dr hab. Anna Kubiak



Nota o autorze:

Anna Kubiak - doktor habilitowany, kierownik Katedry Metod Badań Społecznych w Instytucie Socjologii Uniwersytetu Łódzkiego. Konsultant metodologiczny CBOS. Autorka kilkudziesięciu prac poświęconych głównie metodom badań społecznych i korupcji, w tym książki „Łapownictwo w świadomości i doświadczeniu potocznym Polaków”, Łódź 2003.

Spis treści

Wstęp.....	2
I. Barometr korupcji 2006.....	3
II. Charakterystyka „interakcji łapówkowych”.....	16
- <i>Adresaci łapówek</i>	22
- <i>Powody wręczania łapówek</i>	25
- <i>Wiedza o potrzebie wręczania łapówek</i>	28
- <i>Przedmiot łapówek</i>	30
- <i>Moment wręczania łapówki</i>	31
- <i>Wartość łapówek</i>	33
Zakończenie	35
Aneks	37

Wstęp

W lipcu 2006 roku w ramach Programu Przeciw Korupcji przeprowadzono kolejną serię badań sondażowych. Badania zrealizowało Centrum Badań Opinii Społecznej na losowej próbie dorosłych Polaków (N=950). Obok corocznie zadawanych pytań dotyczących opinii na temat najbardziej skorumpowanych dziedzin życia społecznego oraz znaczenia korupcji wśród innych problemów społecznych powtórzono pytania z pierwszego badania realizowanego w ramach tego programu w listopadzie 2000 roku. (Raport z tego badania pt. „Korupcja w doświadczeniu codziennym” dostępny jest na <http://www.batory.org.pl/korupcja/pub.htm>). Pytania te są nastawione na bardziej pogłębione i zróżnicowane rozpoznanie codziennych doświadczeń korupcyjnych przeciętnych Polaków – ich częstotliwości, miejsc i okoliczności występowania, wysokości i rodzajów wręczanych łapówek, a więc opisu interakcji korupcyjnych i odtworzenia społecznego mikroklimatu korupcji.

Interesowało nas porównanie deklaracji dotyczących zjawiska korupcji i własnych zachowań korupcyjnych z roku 2000 i 2006. W sondażach socjologicznych terminy badań mają istotne znaczenie dla otrzymywanych rezultatów i ich interpretacji, szczególnie wówczas, gdy badane zjawisko budzi społeczne kontrowersje, jest społecznie drażliwe oraz stanowi obiekt politycznego dyskursu, czy wręcz walki politycznej. A korupcja niewątpliwie do takich zjawisk należy. W ostatniej kampanii wyborczej, a przede wszystkim po zwycięstwie w wyborach 2005 roku Prawa i Sprawiedliwości, walka z korupcją jest jednym ze standardowych haseł politycznych i jednym z fundamentów projektu IV Rzeczypospolitej. Wszechobecność tej problematyki w mediach: ujawnianie coraz to nowych afer korupcyjnych w różnych dziedzinach życia społecznego, publiczne stawianie zarzutów o udział w korupcji przedstawicielom różnych zawodów, relacje z procesów dotyczących przestępstw o charakterze korupcyjnym, stwarza wrażenie wszechobecności korupcji w naszym życiu politycznym i gospodarczym. Wobec braku „obiektywnych” mierników tego zjawiska niezmiernie ważny staje się „klimat opinii” – wyrażany między innymi poprzez sondażowe badania opinii publicznej. Warto jednak podkreślić, iż ten klimat opinii może mieć znaczący wpływ na szczerść wypowiedzi w badaniach sondażowych, szczególnie wówczas, gdy dotyczą one własnych zachowań, tak silnie piętnowanych w publicznym dyskursie.

I. Barometr korupcji 2006

Poczynając od roku 2001 ustalamy, zarówno w badaniach na próbach ogólnopolskich, jak i w badaniach różnorodnych kategorii społeczno-zawodowych, jakie znaczenie respondentzi przypisują korupcji wśród innych ważnych problemów społecznych. Pytanie dotyczące wagi tych problemów zawsze jest zadawane na początku, tak aby dalsze opinie i deklaracje, dotyczące już szczegółowo zjawiska korupcji, nie wpływały na wskazania respondentów. W odczuciu ogółu Polaków, poczynając od roku 2001, poprzez badania w roku 2005 i obecnie w 2006, znaczenie przypisywane korupcji na tle innych problemów społecznych nie uległo wielkim zmianom (szczegółowe wyniki zawiera zestawienie 1).

Zestawienie 1. Najważniejsze problemy społeczne w Polsce (dane w %)

	Wskazania według terminów badań						
	Próba ogólnopolska XI. 2001	Urzędnicy VI. 2002	Przedsiębiorcy VI. 2003	Posłowie VI. 2004	Próba ogólnopolska V. 2005	Prokuratorzy VII. 2005	Próba ogólnopolska VII. 2006
1. zatrudnienie i bezrobocie	83	93	71	82 ^I	87 ^I	75 ^I	79 ^I
2. bieda	58	46	36	50	62 ^{II}	40	57 ^{III}
3. przestępczość	57	47	46	48	50	48 ^V	42 ^{VI}
4. ochrona zdrowia	46	46	32	78 ^{II}	60 ^{III}	73 ^{II}	58 ^{II}
5. renty i emerytury	42	41	29	40	53 ^{IV/V}	31	50 ^{IV}
6. korupcja	40	33^{VII}	61^{II}	69^{III}	53^{IV/V}	53^{III}	44^V
7. szkolnictwo	29	32	21	21	24	28	30
8. sytuacja w rolnictwie	26	36	10	13	14	5	18
9. odpowiedzialność za błędy w rządzeniu	23	27	31	18	25	18	20
10. słaby rozwój gospodarczy	23	32	51	13	19	26	18
11. budownictwo mieszkaniowe	18	20	12	9	6	7	14
12. system podatkowy	17	18	61	22	16	50 ^{IV}	19
13. prywatyzacja i reprivatyzacja	9	10	14	18	6	20	6

	Wskazania według terminów badań						
	Próba ogólnopolska XI. 2001	Urzednicy VI. 2002	Przedsiębiorcy VI. 2003	Posłowie VI. 2004	Próba ogólnopolska V. 2005	Prokuratorzy VII. 2005	Próba ogólnopolska VII. 2006
14. wojsko i obronność	3	1	1	2	2	0	1
15. stosunki gospodarcze z zagranicą	2	3	2	4	3	2	4

(Procenty nie sumują się do 100, gdyż respondent mógł wskazać 5 najważniejszych, jego zdaniem, problemów)

W porównaniu z rokiem 2001, kiedy korupcja została wskazana na VI pozycji, w 2005 i 2006 przesunęła się tylko o jedno miejsce w hierarchii ważności problemów do rozwiązania w opiniach ogółu Polaków. Jako znacznie ważniejszy postrzegany jest problem korupcji w badaniach wybranych kategorii społeczno-zawodowych. Najważniejszą rangę nadali korupcji badani przez nas w 2003 roku przedsiębiorcy – „potencjalne ofiary” korupcji, jak często postrzegają się oni sami, bądź „inicjatorzy” korupcji, jak postrzegają ich w większości przedstawiciele ogółu Polaków. Również biorący udział w naszych badaniach posłowie (w roku 2004) i prokuratorzy (w roku 2005) nadają korupcji wyższą rangę. Za najważniejszy problem społeczny niezmiennie uznawane jest bezrobocie, następnie bieda bądź kwestie związane z ochroną zdrowia.

W badaniach prowadzonych z inicjatywy Komisji Europejskiej wśród wszystkich krajów Unii – tzw. Eurobarometr – w maju 2005 pytano respondentów, czy zgadzają się z twierdzeniem, że korupcja jest poważnym problemem ich kraju. Wówczas 88% Polaków udzieliło odpowiedzi twierdzącej – co plasuje nas na 7 pozycji wśród członków Unii – za Grecją (94% wskazań), Czechami (93%), Węgrami (93%), Portugalią (91%), Słowenią (91%), Malcią (89%). Najrzadziej uznawali korupcję za istotny problem swojego kraju obywatele Finlandii (27%) i Danii (24%). Te ostatnie dwa kraje uznawane są również za najmniej skorumpowane w rankingach *Transparency International*.

Wyniki te, ze względu na różny sposób pytania, nie są porównywalne bezpośrednio, ale w obu badaniach waga korupcji jako problemu społecznego znajduje swoje potwierdzenie.

Jeśli chodzi o dziedziny życia społecznego, w których korupcja – zdaniem Polaków – występuje najczęściej, w roku 2006 mamy do czynienia z dość być może zaskakującą zmianą lidera. Dotychczas zjawisko to uznawano za związane na pierwszym miejscu z działalnością

polityków – działacze partyjnych, posłów, radnych – w roku obecnym na pierwszym miejscu pojawiła się służba zdrowia (szczegółowe dane zawiera zestawienie 2).

Zestawienie 2. Dziedziny życia społecznego, w których – zdaniem badanych - korupcja występuje najczęściej (dane w %)

	Data badania – próby losowe dorosłych Polaków					
	XI. 2001	VI. 2002	VI. 2003	VI. 2004	V. 2005	VII. 2006
1) politycy, działacze partyjni, radni, posłowie, senatorowie	54	52	60	64	61	35 ^{II}
2) służba zdrowia	47	42	43	37	50	53 ^I
3) urzędy centralne	38	29	37	39	34	22 ^{VI}
4) sądy i prokuratura	36	33	33	42	37	32 ^{III}
5) policja	30	23	25	21	34	31 ^{IV}
6) urzędy gminne, powiatowe, wojewódzkie	28	25	29	29	21	28 ^V
7) firmy państwowe	13	12	11	11	11	9
8) firmy prywatne	13	9	11	9	12	8
9) szkolnictwo i nauka	6	8	4	5	4	8
10) banki	6	3	5	4	4	3
11) trudno powiedzieć	2	12	8	7	6	15

(Procenty nie sumują się do 100, gdyż respondent mógł wybrać więcej niż 1 dziedzinę, choć nie więcej niż 3 dziedziny)

Ta zmiana „lidera” nie musi oznaczać, iż czarny wizerunek polskiej klasy politycznej uległ wybieleniu (nadal politycy wskazywani są na drugim miejscu). Służba zdrowia wskazywana była niezmiennie od pięciu lat na drugim miejscu. A jest to dziedzina życia społecznego, z którą respondenci mają kontakt codzienny, a wiedzę o jej skorumpowaniu czerpią nie tylko z przekazów medialnych, ale przede wszystkim z własnego doświadczenia. Ponadto w trakcie realizacji badań trwały strajki w służbie zdrowia i wszystkie patologie w jej funkcjonowaniu były „dyżurnym tematem” medialnym.

Również w badaniach Eurobarometru Polacy spośród innych wymienionych instytucji (takich jak np. polityka na poziomie krajowym, regionalnym, lokalnym, przetargi, pozwolenia budowlane, policja, urzędy celne, różne zezwolenia niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej, inspekcje sanitarne, budowlane itp., wymiar sprawiedliwości, sektor edukacji)

najczęściej (70%) wskazywali na służbę zdrowia, a na drugim miejscu polityków na szczeblu centralnym (62% wskazań). A więc porządek wskazań w obydwu badaniach jest taki sam.

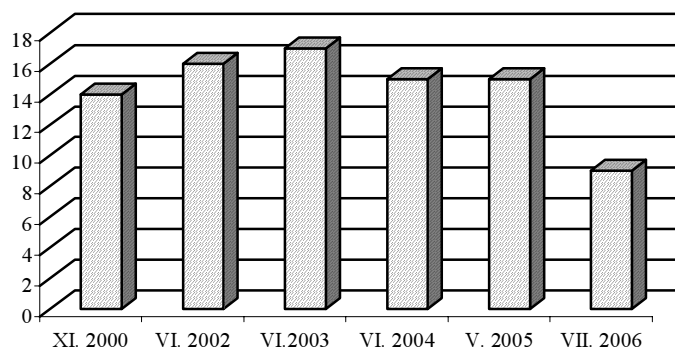
Osoby, które jako najbardziej skorumpowaną dziedzinę życia wskazały politykę – działaczy partyjnych, radnych, posłów, senatorów – pytano, jakich polityków miały na myśli, na jakich stanowiskach, w jakich instytucjach, partiach. Było to pytanie otwarte i respondenci samodzielnie formułowali odpowiedzi, stąd pojawia się w nich niejednokrotnie wiele wątków i wariantów – wobec tego poniższe procenty nie sumują się do 100. Badani wskazywali z różną częstotliwością następujące podmioty – polityków, partie, instytucje:

N=336	Liczba osób	Procent
Wszyscy politycy	46	13,8
Wszystkie partie / stanowiska	35	10,5
Politycy najwyższego szczebla	25	7,3
Szeregowi działacze partyjni, politycy lokalni	4	1,1
Politycy z partii rządzących	7	2,0
Liga Polskich Rodzin, politycy LPR	9	2,7
Platforma Obywatelska, politycy PO	7	2,0
Polskie Stronnictwo Ludowe, politycy PSL	1	0,3
Prawo i Sprawiedliwość, politycy PiS	14	4,3
Samoobrona, politycy Samoobrony	27	8,1
Sojusz Lewicy Demokratycznej, politycy SLD	27	7,9
Inna konkretna partia	1	0,4
Kwaśniewski	1	0,3
Miller	1	0,3
Piskorski	1	0,3
Tusk	2	0,6
Wałęsa	1	0,3
Inny konkretny polityk	5	1,5
Posłowie/senatorowie	58	17,3
Posłowie / senatorowie Samoobrony	2	0,5
Posłowie / senatorowie SLD	1	0,2
Posłowie / senatorowie innej partii	1	0,3
Rząd	14	4,1
Ministrowie	18	5,4
Ministerstwa, urzędnicy w ministerstwach	14	4,3
Ministerstwo Finansów, jego urzędnicy	1	0,2
Ministerstwo Gospodarki, jego urzędnicy	3	1,0
MSWiA, jego urzędnicy	1	0,3
Inne konkretne ministerstwo i jego urzędnicy	5	1,4
Radni	13	3,7
Urzędy gmin, urzędnicy w urzędach gmin	13	3,8
Prezydenci miast, burmistrzowie, wójtowie	3	0,8
Wojewodowie	1	0,3
Urzędy wojewódzkie, urzędnicy w urzędach wojewódzkich	7	2,0
Urzędy, urzędnicy	14	4,3
„Wysokie urzędy”, instytucje centralne, wyżsi urzędnicy	12	3,5
Odpowiedzi nie na temat	2	0,6
Inne odpowiedzi	5	1,3
Trudno powiedzieć	49	14,7
Odmowa odpowiedzi	3	0,8
Ogółem	336	-

W badaniach z 2006 roku mamy do czynienia również z bardzo wyraźnym spadkiem deklaracji o własnym udziale w korupcji. O ile w poprzednich latach odsetki osób deklarujących, iż same wręczały łapówki, były względnie stabilne (w granicach błędu) i mieściły się w przedziale 14 – 17% (co ilustruje zestawienie 3), o tyle obecnie tylko 9% badanych przyznało się do takich zachowań (a 1% odmówiło odpowiedzi).

Zestawienie 3. Odsetek osób deklarujących w poszczególnych latach wręczenie łapówek.

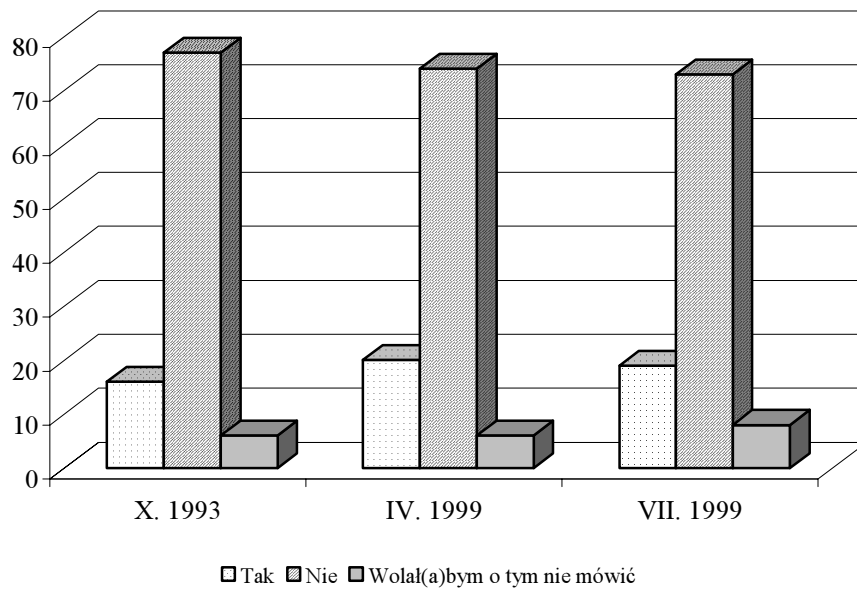
- XI. 2000 - 14%
- VI. 2002 - 16%
- VI. 2003 - 17%
- VI. 2004 - 15%
- V. 2005 - 15%
- VII. 2006 - 9%



Również we wcześniejszych badaniach CBOS (przy nieco innej treści pytań – co ilustruje zestawienie 4) ilość odpowiedzi potwierdzających wręczenie łapówek była znacznie wyższa niż w obecnych badaniach z lipca 2006 roku.

Zestawienie 4.

Data badania CBOS i treść pytania	Odpowiedzi respondentów w %		
	Tak	Nie	Wolał(a)bym o tym nie mówić
Październik 1993 Czy w ciągu ostatnich czterech lat miała miejsce taka sytuacja, że musiał(a) Pan(i) dać łapówkę?	16	77	7
Kwiecień 1997 Czy w ciągu ostatnich 4 lat miała miejsce taka sytuacja, że musiał(a) Pan(i) dać komuś jakiś prezent lub pieniądze, żeby załatwić lub przyspieszyć załatwienie jakiejś sprawy?	20	74	6
Lipiec 1999 Czy w ciągu ostatnich 4 lat miała miejsce taka sytuacja, że musiał(a) Pan(i) dać komuś jakiś prezent lub pieniądze, żeby załatwić lub przyspieszyć załatwienie jakiejś sprawy?	19	73	8



Wy tłumaczenie tego znacznego spadku przyznawania się do wręczania łapówek może być dwojakie:

Po pierwsze – rzeczywiście mniej osób wśród przeciętnych Polaków daje łapówki. Może to wynikać z szerszego oddziaływania regulacji rynkowych – braku niedoborów na rynku dóbr i usług, mniejszego oddziaływania i ingerencji administracyjnych w różne dziedziny życia. To wcale nie oznacza ograniczenia korupcji jako zjawiska społecznego, ale jej koncentrację na tych typach społecznej wymiany, gdzie sfera publiczna nieuchronnie styka się ze sferą prywatną, a dobro wspólne z interesem egoistycznym (prywatnym bądź grupowym). Ograniczenie wymian łapówkowych z powodu skuteczniejszych działań instytucji powołanych do ich zwalczania ciągle wydaje się mało prawdopodobne. Mamy więc intensywnie występującą korupcję w wybranych dziedzinach, głęboko zakorzenioną, ale nie tak szeroko rozlaną.

Inna interpretacja tego wyniku – mniej licznych deklaracji o wręczaniu łapówek – to zmiana klimatu wobec korupcji. Uznanie jej, na podstawie deklaracji politycznych i licznych przekazów medialnych, za jedną z najistotniejszych patologii naszego życia społecznego. Może to powodować wzrost obaw i lęków przed przyznawaniem się w badaniach sondażowych do zachowań publicznie silnie piętnowanych. Zawsze przy zadawaniu pytań drażliwych – naruszających poczucie prywatności respondenta, kiedy pewien wariant odpowiedzi może go przedstawić w złym świetle – odpowiedzi te należy traktować z dużą dozą ostrożności. Szczególnie, gdy pytania dotyczą faktów z życia respondenta, a w

przypadku pytania o wręczanie łapówek zachowań, które łączą się nie tylko z publicznym formalnym potępieniem, lecz także z łamaniem prawa i są w większości sytuacji karalne.

Mając tego świadomość, w badaniach z 2000 roku zastosowano – i powtórzono obecnie w roku 2006 – opisywaną w podręcznikach, lecz rzadko wykorzystywaną empirycznie metodę szacowania rzetelności tych odpowiedzi. Na zakończenie wywiadu zaprezentowano respondentowi dwa pytania - jedno drażliwe: powtórzenie wcześniej zadawanego pytania, czy wręczał łapówkę i drugie neutralne: czy urodził się w styczniu. Proszono respondenta, aby jedno z tych pytań nazwał „orzeł”, a drugie „reszka”. Respondent nie informował ankietera, które pytanie nazwał orłem, a które reszką. Następnie dokonano rzutu monetą i – w zależności od wyniku rzutu – respondent odpowiadał na pytanie „orzeł” lub „reszka”. Respondent mógł odpowiadać tylko TAK lub NIE. Wyliczenie odpowiedzi na pytanie drażliwe opiera się na znanej ze statystyk spisu powszechnego proporcji osób, które urodziły się w styczniu (8%) oraz znanego prawdopodobieństwa orła lub reszki (50%). Dokładny wzór i omówienie metody są zawarte w podręczniku badań marketingowych (Stanisław Kaczmarczyk – *Badania marketingowe. Metody i techniki*, PWE, Warszawa 1995, s. 133-134). Wyliczenia wykazały, iż w badaniach z roku 2000 na pytanie o wręczanie łapówek twierdząco odpowiedziało 56% badanych, a na to samo pytanie zadane wprost w wywiadzie – 14%, co wskazuje na 42% zaniżenia odpowiedzi o własnym udziale w łapownictwie. W badaniach obecnych, z lipca 2006 skala zaniżenia jest podobnie jak ilość deklaracji o wręczaniu łapówek niższa – 9% przyznało się do tego w odpowiedzi na pytanie wprost, a jak wynika z eksperymentu „orzeł – reszka” na pytanie o wręczanie łapówek twierdząco odpowiedziało 42% - zaniżenie wynosi więc 33%.

Tej metody szacowania nie należy również traktować jako pewnej – jest rzadko stosowana, nie ma wielu empirycznych potwierdzeń, a ponadto część respondentów (w badaniach z 2006 roku dotyczyło to, w przekonaniu ankieterów, 8% badanych) mogła nie zrozumieć istoty zadania – jednak pokazuje ona skalę zaniżeń w deklaracjach o własnym udziale w korupcji.

Profil „społeczno-polityczny” osób częściej niż ogół badanych przyznających się do wręczania łapówek (w całej zbiorowości 9%) w porównaniu z rokiem ubiegłym (ogółem w badanej zbiorowości do wręczania łapówek przyznało się 15%) również uległ pewnym modyfikacjom. Podobnie jak w 2005 r. są to osoby (w nawiasie dane procentowe z 2005 r):

- w wieku 25 – 34 lata – 19% (24%);
- pracujące jako prywatni przedsiębiorcy – 33% (36%);

- wyższych dochodach – powyżej 1200 zł na osobę w gospodarstwie domowym – 13% (24%);
- deklarujące centrowe poglądy polityczne – 12% (17%);
- deklarujące duże zainteresowanie polityką – 20% (20%);
- niewierzące – 14% (32%);
- nie uczestniczące w praktykach religijnych – 12% (18%).

W roku 2006 częściej niż ogół badanych wręczanie łapówek zadeklarowali również:

- bezrobotni – 12%;
- robotnicy niewykwalifikowani – 15% - a więc osoby o niższym statusie społecznym;
- pracownicy najemni w sektorze prywatnym – 16%.

Grupą, która w naszych badaniach od kilku lat znacząco częściej deklaruje swój udział w łapownictwie są niezmiennie prywatni przedsiębiorcy. Zwykle byli w niej również przedstawiciele kadry kierowniczej (w roku 2005 – 28% wobec 15% wśród ogółu badanych) – w tegorocznych badaniach tylko 11% spośród tej kategorii przyznało się do udziału w łapownictwie. Jej przedstawiciele być może stali się bardziej ostrożni.

Ponieważ zjawisko korupcji stało się, szczególnie w ostatnim czasie, kwestią polityczną, warto zobaczyć jak deklaracje o udziale w łapownictwie przekładają się na preferencje polityczne.

Wśród respondentów deklarujących swoje obecne poparcie dla poszczególnych partii (chęć głosowania w najbliższych wyborach) odsetki przyznających się do wręczania łapówek były następujące:

- | | |
|----------------------------------|-------|
| ▪ Prawa i Sprawiedliwości | - 8% |
| ▪ Platformy Obywatelskiej | - 18% |
| ▪ Polskiego Stronnictwa Ludowego | - 0% |
| ▪ Samoobrony | - 6% |
| ▪ Ligi Polskich Rodzin | - 0% |
| ▪ Sojuszu Lewicy Demokratycznej | - 6% |
| ▪ Socjaldemokracji Polskiej | - 20% |
| ▪ Demokratów Pl. | - 14% |

Wśród głoszących w wyborach 2005 odsetki przyznających się do dawania łapówek wyborców poszczególnych partii były następujące:

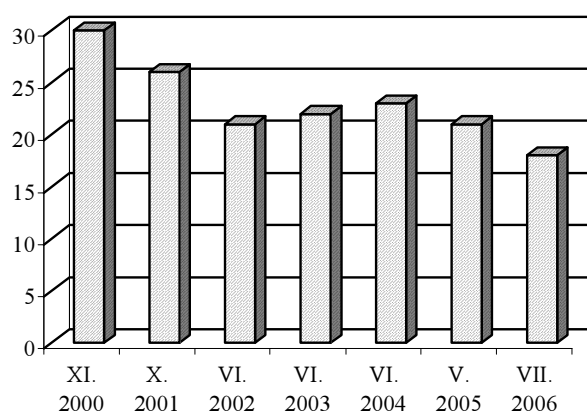
- Prawo i Sprawiedliwość - 10%
- Platforma Obywatelska - 10%
- Liga Polskich Rodzin - 10%
- Polskie Stronnictwo Ludowe - 0%
- Samoobrona - 8%
- Sojusz Lewicy Demokratycznej - 12%
- Socjaldemokracja Polska - 28%
- Demokraci Pl. - 11%

W II turze wyborów prezydenckich wśród głoszących na Lecha Kaczyńskiego odsetek ten jest minimalnie mniejszy niż w całej zbiorowości badanej i wynosi 8%, a wśród głoszących na Donalda Tuska – 12%.

W naszych badaniach, poczynając od 2000 roku systematycznie śledzimy nie tylko deklaracje o osobistym udziale w łapownictwie, lecz również rozległość „otoczenia korupcyjnego” Polaków poprzez uzyskiwanie informacji o ich osobistej znajomości osób biorących łapówki. Rezultaty badań w poszczególnych latach obrazuje zestawienie 5.

Zestawienie 5. Osobista znajomość osób, które biorą łapówki, deklarowana w poszczególnych latach (dane w %)

▪ XI. 2000 -	30
▪ X. 2001 -	26
▪ VI. 2002 -	21
▪ VI. 2003 -	22
▪ VI. 2004 -	23
▪ V. 2005 -	21
▪ VII. 2006 -	18



Również w kwestii przyznawania się do osobistej znajomości osób biorących łapówki zanotowani spadek odpowiedzi.

Natomiast od siedmiu lat powtarzają się kategorie osób, wśród których znacząco częściej występuje osobista znajomość biorących łapówki, co ilustruje zestawienie 6.

Zestawienie 6. Znajomość osób biorących łapówki wśród poszczególnych kategorii respondentów (dane w %)

	D a t a b a d a n i a						
	XI. 2000	X. 2001	VI. 2002	VI. 2003	VI. 2004	V. 2005	VII. 2006
odsetki w całej zbiorowości	29	26	21	22	23	21	18
osób z wyższym wykształceniem	43	37	40	33	36	35	21
przedstawicieli kadry kierowniczej i inteligencji	50	41	46	36	52	34	30
osób pracujących na rachunek własny	43	42	33	49	37	45	15

W badaniach z 2003, 2004 i 2005 roku oraz w roku bieżącym zaobserwowano również, iż znajomość osób biorących łapówki jest znacząco częstsza także wśród osób:

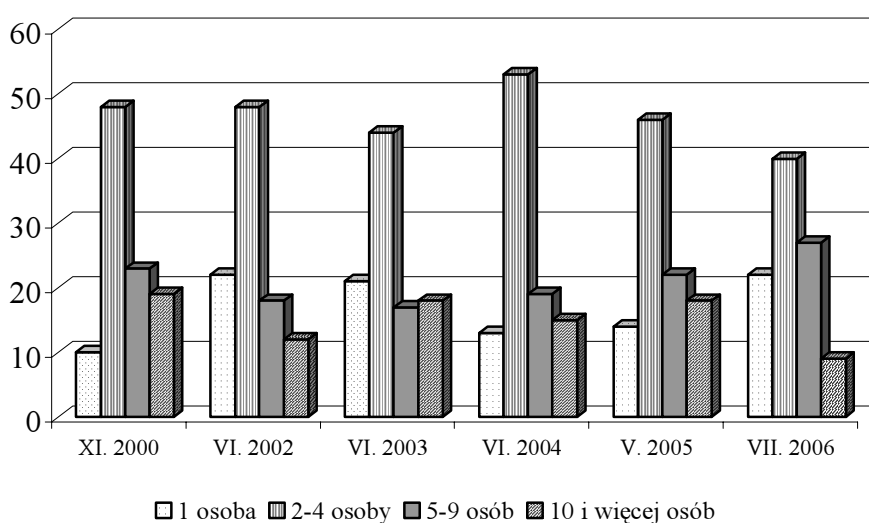
	2003 r.	2004 r.	2005 r.	2006 r.
- o wyższych dochodach (ponad 800 zł na osobę w gospodarstwie domowym)	28%	38%	39%	22%
- w wieku 25 – 34 lata	27%	28%	36%	27%
- deklarujących duże zainteresowanie polityką	37%	37%	39%	30%
- deklarujących lewicowe bądź centrowe poglądy polityczne	lewicowe 27%	centrowe 35%	25%	22%
		lewicowe 33%	25%	20%
- uznających się za niewierzące	31%	65%	34%	35%

Ilość osób biorących łapówki znanych badanym nie uległa radykalnym przekształceniom (zestawienie 7). Najczęściej badani deklarują, podobnie jak w latach ubiegłych, iż znają 2-4 takie osoby.

Zestawienie 7. Ilość osób biorących łapówki, które badany zna osobiście /wśród w ogóle deklarujących taką znajomość/ (dane w %)

	Data badania					
	XI. 2000	VI. 2002	VI. 2003	VI. 2004	V. 2005	VII. 2006
1 osoba	10	22	21	13	14	22
2 – 4 osoby	48	48	44	53	46	40
5 – 9 osób	23	18	17	19	22	27
10 i więcej osób	19	12	18	15	18	9*

* 2% to odmowa odpowiedzi lub odpowiedź „trudno powiedzieć”



W roku 2003 i 2004 osoby znające 5 i więcej biorców łapówek, które można by określić jako respondentów o rozległym potencjalnym „otoczeniu łapówkowym”, stanowiły 7% całej badanej zbiorowości. W roku 2005 odsetek ten wzrósł bardzo nieznacznie – do 8%, a obecnie, w 2006, spadł do 4%.

W 2006 roku częściej niż ogół badanych do znajomości biorców łapówek przyznają się również:

- bezrobotni (25%);

- osoby oceniające własną sytuację materialną jako złą (22%);
- wycofane z życia politycznego – nie biorące udziału w wyborach (22%);
- pesymistycznie oceniające sytuacje w naszym kraju (22%);
- oraz uznające, że w ciągu najbliższego roku sytuacja w Polsce zdecydowanie się pogorszy (29%).

Zdecydowanie widać spadek deklaracji o osobistej znajomości biorców łapówek wśród respondentów prowadzących działalność gospodarczą – w 2006 roku ich odsetek jest niższy niż wśród badanych ogółem (15% wobec 18%). Jest to odwrócenie tendencji z lat ubiegłych, gdy wśród prywatnych przedsiębiorców takie znajomości były znacznie częściej deklarowane niż wśród ogółu badanych (por. zestawienie 6).

Natomiast nadal prywatni przedsiębiorcy częściej niż ogół przyznawali się nie tylko do wręczania łapówek, lecz także (co obrazuje zestawienie 8) do znajomości osobistej dużej ilości biorców łapówek.

Zestawienie 8. Osobista znajomość 5 i więcej biorców łapówek (*wśród deklarujących taką znajomość*)

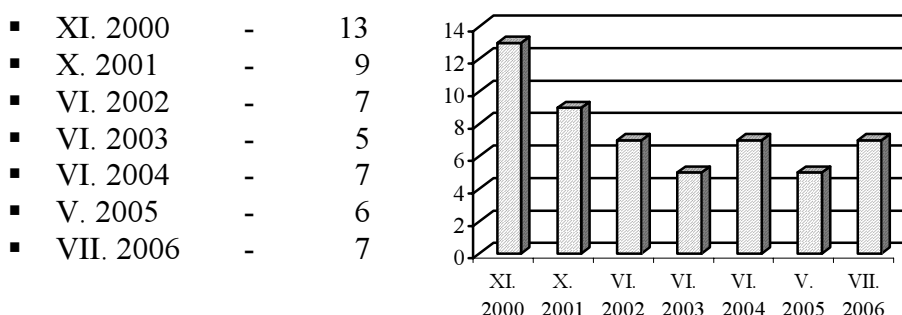
	<i>(dane w %)</i>
▪ ogółem w zbiorowości	- 36
▪ prywatni przedsiębiorcy	- 50
▪ robotnicy wykwalifikowani	- 50
▪ osoby o wyższych dochodach (powyżej 900 zł na osobę w gospodarstwie domowym)	- 50
▪ osoby głęboko wierzące	- 50
▪ osoby biorące częsty udział w praktykach religijnych (kilka razy w tygodniu)	- 55
▪ emeryci	- 47
▪ osoby w wieku 55 lat i więcej	- 46
▪ osoby pochodzące z małych miast (do 20 tys. mieszkańców)	- 44
▪ osoby, które przyznały, iż same wręczały łapówkę	- 42

Poza prywatnymi przedsiębiorcami na znajomość dużej ilości osób biorących łapówki wskazują częściej osoby o niższym statusie społecznym. Te deklaracje mogą bardziej wyrażać ich przekonania o otaczającym ich świecie ludzi i instytucji silnie skorumpowanym, niż wskazywać na rzeczywiste kontakty z biorcami łapówek. Taka tendencja zarysowała się już w badaniach ubiegłorocznych, kiedy znajomość jeszcze większej ilości biorców łapówek (bo 10 i więcej – w całej zbiorowości było to 11%) wśród osób w wieku starszym (55-64 lata)

wskazywało 46%, wśród respondentów z wykształceniem podstawowym 40%, wśród deklarujących zupełny brak zainteresowania polityką 31%.

Ze względu na drażliwość tematu, z zasady w naszych badaniach nie pytamy, czy sam respondent przyjmował łapówki, a tylko o próby ich wręczenia. Poza rokiem 2000 odsetek osób deklarujących, iż próbowano im wręczyć łapówkę, utrzymuje się (co ilustruje zestawienie 9) na stałym poziomie.

Zestawienie 9. Odsetek osób deklarujących w kolejnych badaniach, iż próbowano im wręczyć łapówkę (dane w %)



Najczęściej do próby wręczenia im łapówki przyznawali się (dane w %):

- przedstawiciele kadry kierowniczej - 23
- osoby z wyższym wykształceniem - 19
- osoby o wysokich dochodach (powyżej 1200 zł na osobę) - 19
- osoby pracujące w instytucjach całkowicie państwowych, samorządowych, publicznych - 14
- osoby, które przyznały, iż same wręczały łapówkę - 17
- osoby, które przyznały, że wręczyły łapówkę, lecz mimo tego ich sprawa nie została pomyślnie załatwiona - 33
- osoby, które przyznały, iż osobiście znają biorców łapówek - 15
- osoby, które przyznały, iż próbowały wręczyć łapówkę, ale odmówiono jej przyjęcia - 12

Podobnie jak w poprzednich latach, najczęściej z pokusą przyjęcia łapówki spotykają się osoby o wyższym statusie społecznym, pracujące w instytucjach publicznych, których otoczenie łapówkowe jest bardziej rozbudowane, a one same bardziej aktywnie uczestniczą w różnych typach interakcji łapówkowych.

II. Charakterystyka „interakcji łapówkowych”

Empiryczne rozpoznanie biorców łapówek, ze względu na społeczną i psychologiczną drażliwość zjawiska korupcji, jest niezmiernie trudne przy zastosowaniu tak podstawowej metody empirycznej socjologii, jaką jest wywiad sondażowy. Docieramy wówczas tylko do informacji od jednej strony. A dawanie łapówek to sytuacja relacji wzajemnej – należy „dać coś w zamian”, „dać komuś za coś”, „dać, żeby otrzymać, załatwić”. W sytuacji łapówkowej mamy więc do czynienia ze wzajemnym oddziaływaniem na siebie dwóch stron – dawcy i biorcy łapówki. Jest to wymiana, która prowadzi do wzajemnego oddziaływania, interakcji między otrzymującym łapówkę i dającym. W takiej interakcji można wyodrębnić kilka stałych elementów i etapów. Wstępna faza każdej interakcji łapówkowej to porozumienie. Porozumienie może mieć różny stopień jawności dla innych; może do niego dochodzić w sposób pośredni, gdy pojawia się osoba trzecia – łącznik między dawcą a biorcą. Redukcja tej fazy występuje wówczas, gdy mamy do czynienia z łapówką „spontaniczną” – dawca reaguje na sytuację żywiołowo, bez uprzednich ustaleń, np. dając łapówkę policjantowi zamiast mandatu. Gdy łapówka jest „przemyślana”, faza porozumienia w interakcji łapówkowej wymaga rozbudowania. Porozumienie może wymagać wówczas kilku etapów: uzyskania informacji o biorcy i jego obyczajach brania, reakcji na propozycję ze strony biorcy bądź reakcji na wymuszanie ze strony potencjalnego dawcy, negocjacji warunków, podjęcia decyzji o wręczeniu i o przyjęciu łapówki.

Podstawowym wariantem porozumienia jest porozumienie bezpośrednie między dawcą a biorcą, na ogół ukrywane przed osobami postronnymi; to porozumienie dotyczące „utajonej transakcji”, obopólnie korzystnej. Porozumienie może mieć również charakter „otwarty” – „ostentacyjny” – obie strony, bądź jedna ze stron, negocjują warunki wymiany. Jeśli zostaną przyjęte – dochodzi do wymiany, jeśli nie – wymiana nie dochodzi do skutku i interakcja zostaje zakończona bądź też następują ponowne negocjacje. Ze względu na typ porozumienia można wyróżnić łapówki:

- „proste” – porozumienie osiąga się od razu: warunki zaproponowane przez inicjatora bądź łapówka zostają przyjęte. W wersji maksymalnie uproszczonej, gdy inicjatorem jest dawca łapówki, biorca nie tylko je akceptuje, ale nawet nie weryfikuje wartości uzyskanej korzyści – łapówkę taką można określić jako „przyjmowaną w ciemno”.
- „złożone” – warunki, wartość, formy bądź okoliczności wymiany ustalone są w trybie negocjacji. Gdy zakończą się porozumieniem, dochodzi do wymiany.

Wymiana może nie dojść do skutku, gdy negocjacje się załamają, gdyż:

- biorca łapówki nie zgadza się na proponowane warunki;
- dawca nie przyjmuje warunków – wówczas może zastosować dwie strategie: zrezygnować z dobra, które miał uzyskać w zamian za łapówkę lub szukać innego biorcy. Taki wariant wzmacnia poczucie przymusu u dawcy, gdy dobro ma dla niego dużą wartość bądź uznane jest przez niego za niezbędne – jeśli na przykład biorca żądał zbyt dużo za przekroczenie szybkości przez kierowcę, dawca może wycofać się z wymiany (i wybrać przewidzianą przepisami karę), ale gdy sprawa dotyczy operacji dziecka bądź wygrania przetargu, od czego zależy bankructwo firmy, a postawione warunki są niemożliwe do przyjęcia, poczucie przymusu wzrasta. Dodatkowo może być ono wzmocnione w sytuacji, gdy dysponent dobra jest monopolistą i dawca jest na niego niejako „skazany”.

Porozumienie może mieć charakter „skryty”. Wówczas może się pojawić łapówka „na piśmie” (potencjalny biorca przedstawia warunki bez rozmowy, np. podsuwa potencjalnemu dawcy karteczkę, na której są tylko cyfry) bądź łapówka „aluzyjna” (łapówka jest wręczana i przyjmowana pod innym pretekstem, np. fikcyjna nagroda, wygrana w karty, ekspertyza). Porozumienie może mieć charakter zwyczajowy, np. gdy ustalone są w danej grupie normy, że prowizja od wygranego przetargu wynosi 5 czy 10%.

Uzyskane porozumienie w znacznym stopniu zależy od rzetelności informacji, jakie uzyskał dawca łapówki (jeśli to on inicjuje interakcję) o biorcy i jego obyczajach oraz o warunkach brania; bądź jakie uzyskał biorca o dawcy, jego sytuacji życiowej, materialnej, wadze, jaką przywiązuje do dobra będącego przedmiotem wymiany, wreszcie odporności na naciski, niezłomności zasad bądź jej braku itp. Od tej wiedzy zależy strategia przyjmowana przez obie strony w osiągnięciu porozumienia.

Wiedza ta od strony dawców może mieć charakter:

- „powszechny” - co przejawia się w formule „bo ogólnie wiadomo, że w tej sytuacji należy dać”;
- „grupowy” – w grupie osób zainteresowanych uzyskaniem danego dobra i zainicjowaniem interakcji łapówkowej wymienia się informacje dotyczące obyczajów potencjalnego biorcy, np. giełda wymiany informacji wśród pacjentów w szpitalu, rodziców w szkole, patentów w urzędzie, przedstawicieli klubów sportowych w odniesieniu do sędziów;

- „elitarny” – kiedy dobro ma charakter wyjątkowo deficytowy i występuje silna konkurencja wśród potencjalnych dawców, a informacja o biorcach i ich obyczajach brania ma charakter tajny – wówczas może wystąpić łapówka „piętrowa” lub „informacyjna” – to znaczy, że trzeba dać łapówkę, żeby móc dać łapówkę: łapówka z pierwszego poziomu pozwala uzyskać informacje o warunkach i możliwościach wręczenia łapówki właściwej;
- „efektu prób i błędów” – dawca sam, odwołując się do wcześniejszych doświadczeń, wyobrażeń, intuicji, inicjuje interakcję łapówkową. Jeśli osiągnie sukces, umacnia to na przyszłość przekonanie o skuteczności strategii łapówkowej. Jeśli spotka go porażka, porozumienie załamuje się. U potencjalnego dawcy może to wywołać różne reakcje: ulgę, że nie trzeba dawać; dezorientację, szczególnie wówczas, gdy jest to utrwalona i wcześniej z sukcesem wykorzystywana strategia postępowania; niepewność, czy sprawa zostanie załatwiona; lęk, że może ponieść konsekwencje swego postępowania; niechęć bądź szacunek dla potencjalnego biorcy, który odmówił (potencjalny biorca może być w tej sytuacji uznany za pozytywnego dewianta, zwłaszcza wówczas, gdy dawca wcześniej nie spotkał się z odmową; podejrzliwość, że łapówka nie została przyjęta z powodu braku rzetelnej wiedzy dawcy o warunkach wymiany.

Chęć uzyskania informacji o biorcy i jego obyczajach brania może powodować odwoływanie się do pośredników. Można wyróżnić kilka typów pośredników:

- „delegat” lub „zastępca” – ktoś z rodziny, osób bliskich, zaufanych, ze względu na swoje bliskie kontakty z biorcą, własną wiedzę, lepsze umiejętności, bierze sprawę na siebie, pełni rolę faktycznego dawcy, choć nie ponosi kosztów finansowych interakcji, co więcej – robi to bezinteresownie.
- „profesjonalista” – zna dawcę, jego obyczaje, wielokrotnie występuje w tej roli, jego działania wymagają nagrody – pojawia się tu łapówka „piętrowa”. W ramach swoich działań „profesjonalista” sam może przejąć rolę dawcy bądź przekazać ją kolejnemu pośrednikowi. Sam inicjator interakcji nie powinien znać tego układu powiązań, gdyż wariant ten występuje najczęściej w sytuacji łapownictwa zorganizowanego, gdy bierze w nim udział kilka osób bądź gdy łapówka przekazywana jest kilku biorcom. W wersji skrajnej „profesjonalista” może występować jako „naganiacz” – niejako wysłannik biorcy poszukującego partnerów do interakcji łapówkowej. „Profesjonalista” może ograniczyć się do wskazania osoby biorcy, może dostarczać pełnych informacji o obyczajach biorcy, może wreszcie przejąć funkcję dawcy.

- „instytucjonalny” – ten typ pośrednika występuje wówczas, gdy do wręczenia łapówki wykorzystuje się lub powołuje specjalnie firmy o statutowo innych celach. Dysponują one rzetelną, profesjonalną wiedzę o biorcach i ich obyczajach; ich działalność umożliwia również formalnie poprawne zaksięgowanie kwot przeznaczonych na łapówki.

Innym elementem interakcji łapówkowej jest wymiana korzyści. Dla biorcy na ogół będą to korzyści materialne. Ważne są również korzyści psychologiczne – poczucie własnej wagi, dowartościowanie, upokorzenie innych. Dla wymiany korzyści istotne jest ponadto poczucie równorzędności bądź asymetrii korzyści dla obu stron. Przy braku ekwiwalentności wymiany, jako specyficzne typy, mogą się pojawić z jednej strony łapówki „bez godności” – o minimalnej wartości, gdy dawca, działając pod przymusem, stara się obniżyć maksymalnie wartość łapówki, a biorca zadowala się czymkolwiek, wzbudzając politowanie dawcy. Na drugim biegunie są łapówki „rujnujące” – dawca musi się zapożyczyć, wyprzedać swój majątek, żeby sprostać wymaganiom biorcy.

Po stronie dawcy łapówki przy szacowaniu ekwiwalentności wymiany ważne są więc: jego możliwości materialne czy potencjał innych dóbr do zaoferowania w wymianie łapówkowej (stanowiska, miejsca pracy, wpływy polityczne), fakt finansowania przez dawcę łapówki ze środków własnych czy też ze środków, których dawca jest tylko dysponentem (ta druga sytuacja niewątpliwie stymuluje podwyższanie wartości łapówek), silna konkurencja w staraniach o dobro, wiedza o możliwościach brania i wielkości zysków osiągniętych przez biorcę.

Po stronie biorcy szacowanie nagrody uzyskiwanej z łapówki uwzględniać musi przede wszystkim poziom kosztów w postaci możliwej kary – można więc odróżnić łapówki wysokiego i niskiego ryzyka. Z punktu widzenia dawcy istotne jest również, jakie dodatkowe zyski można osiągnąć dzięki łapówce. Mam tu na myśli tzw. „łapówki z kradzieżą” – gdy danie łapówki umożliwia kradzież i defraudację środków publicznych. Takie przypadki można by określić jako łapówki „z wielokrotnie ujemnym saldem” – wartość łapówki nie pozostaje bowiem w żadnej proporcji do dalszych zysków, jakie można dzięki niej uzyskać, ani wielkości strat, jakie w efekcie takiej interakcji łapówkowej poniesie wspólnota.

Ze względu na styl działania dawców można wyróżnić:

- dawcę „ofiary” – ma silne poczucie przymusu dania łapówki, wynikające z uznania braku alternatywnych możliwości działania, gdy dobro, za które dawana jest łapówka, ma dla dawcy wysoką wartość; dawca ma pełną świadomość, że łamie ważne dla niego normy, co wzmacnia jego poczucie dyskomfortu; dawca uważa się za ofiarę również wówczas, gdy

uznaje, że łapówka jest zbyt wysoka (nieekwiwalentna wymiana), że jest nadmiernie eksploatowany przez biorcę;

- i dawcę „zaradnego” – dla niego dawanie łapówek jest jedną ze strategii życiowych stosowanych w celu maksymalizowania zysków.

Interakcja łapówkowa rozpatrywana jako całość może występować w dwóch odmianach:

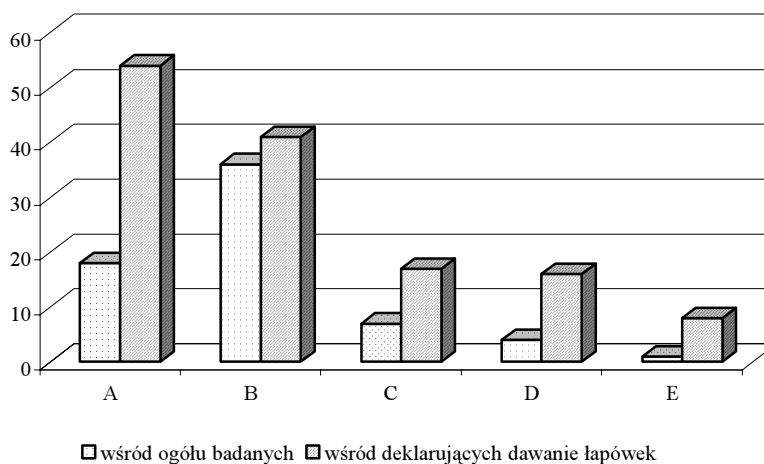
- nad czynnościami przewidzianymi przez pragmatykę służbową, należącymi do obowiązków funkcjonariusza, nadbudowane zostają czynności i działania dodatkowe, obejmujące wymianę korzyści, które dopiero wówczas tworzą interakcję łapówkową;
- interakcja sprowadza się wyłącznie do interakcji łapówkowej; może wystąpić tylko wówczas, gdy łapówka jest wręczana w zamian za złamanie prawa.

Ta skrótowa charakterystyka interakcji łapówkowej pokazuje, z jak złożonym społecznie i psychologicznie zjawiskiem mamy do czynienia. W naszych badaniach choć częściowo starano się wniknąć do tych interakcji, aby nie naruszając zbyt drastycznie poczucia prywatności respondentów, uzyskać w miarę szczegółowe charakterystyki i opisy sytuacji wręczania łapówek. Podobnie jak w badaniach realizowanych w roku 2000, również w obecnych badaniach, z lipca 2006 roku, wszystkie osoby, które zadeklarowały, iż wręczały łapówki (9% ogółu badanych) pytano o: powody ich wręczania, instytucje, w których miało to miejsce, moment ich wręczania, rodzaj wręczanej łapówki, jej wartość. Badanego, który zadeklarował, iż wręczał łapówkę pytano, ile razy miała miejsce taka sytuacja, a następnie miał odpowiedzieć na pytania charakteryzujące dwa przypadki wręczania łapówek (jeśli wcześniej wskazywał na własne częstsze tego rodzaju doświadczenia, proszono go o opis tych dwóch przypadków, które były dla niego najważniejsze, które najlepiej zapamiętał). Po dodaniu przypadków opisujących wręczanie jednej i dwóch łapówek uzyskaliśmy charakterystyki 133 interakcji łapówkowych (84 osoby – przypadki opisujące wręczenie jednej łapówki; 49 osób – przypadki opisujące wręczenie drugiej łapówki).

Osoby, które przyznały się do wręczania łapówek, charakteryzuje znacznie większa, niż ogół badanych, intensywność otoczenia łapówkowego i kontaktów z korupcją (co ilustruje zestawienie 10):

Zestawienie 10. (dane w %)

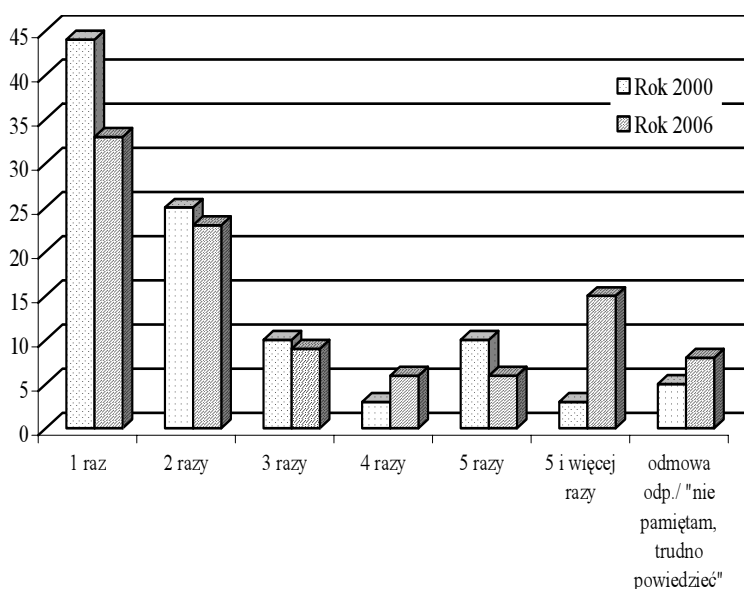
	O t o c z e n i e k o r u p c y j n e	
	wśród ogółu badanych	wśród deklarujących dawanie łapówek
▪ osobista znajomość biorców łapówek (A)	18	54
▪ osobista znajomość dużej ilości (5 i więcej) osób biorących łapówki (B)	36	41
▪ podejmowano próby wręczania mu łapówki (C)	7	17
▪ próbował wręczyć łapówkę, ale spotkał się z odmową (D)	4	16
▪ wręczył łapówkę, ale sprawa nie została pomyślnie załatwiona (E)	1	8



Spośród osób, które zadeklarowały, iż w ciągu ostatnich trzech – czterech lat wręczały łapówkę (w całej zbiorowości było ich 84, czyli 9% ogółu badanych), większość – 59% - robiła to kilkakrotnie – w roku 2000 dotyczyło to 51% badanych (zestawienie 11 ilustruje częstotliwość wręczania łapówek zadeklarowaną w 2000 i 2006 roku).

Zestawienie 11. Częstotliwość wręczania łapówek (dane w %)

	Rok 2000	Rok 2006
▪ 1 raz	44	33
▪ 2 razy	25	23
▪ 3 razy	10	9
▪ 4 razy	3	6
▪ 5 razy	10	6
▪ więcej niż 5 razy	3	15
▪ odmowy odpowiedzi lub odpowiedzi „nie pamiętam, trudno powiedzieć”	5	8



Bardzo wyraźnie wzrósł odsetek osób, które łapówki wręczały wielokrotnie (więcej niż 5 razy). Przeważają więc „rutyniarze” – osoby, o których można powiedzieć, iż wręczanie łapówek jest dla nich znaną i utrwaloną strategią osiągnięcia życiowych celów.

- Adresaci łapówek

W codziennych doświadczeniach korupcyjnych Polaków zdecydowanie dominują łapówki wręczone w służbie zdrowia. Temu zagadnieniu Program Przeciw Korupcji poświęcił oddzielne badanie, zrealizowane w 2001 roku.

W corocznych „barometrach” korupcji również łapówki wręczone w służbie zdrowia są wśród respondentów przyznających się do ich wręczenia wymieniane najczęściej (co ilustruje zestawienie 12).

Zestawienie 12. Instytucje, w których wręczano łapówki

(dane w % - dotyczą tylko zbioru osób przyznających się do wręczenia łapówek)

Rodzaje instytucji	Rok badania				
	2000	2003	2004	2005	2006
▪ służba zdrowia	47	57	56	68	58
▪ policja, kontrola drogową	26	15	12	7	14
▪ urzędy lokalne	7	5	8	9	8
▪ załatwianie pracy	-	5	5	2	2
▪ szkoła, uczelnia	3	2	5	2	2
▪ inne	-	7	4	7	10
▪ odmowa odpowiedzi	17	7	10	5	6

Służba zdrowia od lat boryka się z kryzysem finansowym i instytucjonalnym. Permanentne i wciąż niedokończone reformy, niespójność rozwiązań, brak przejrzystości w przyznawaniu deficytowych i coraz droższych świadczeń, skandalicznie niski poziom wynagrodzeń – to od lat znane czynniki sprzyjające korupcji. Jednocześnie do wręczenia łapówek w służbie zdrowia najłatwiej jest się przyznać. Respondent – pacjent nie poczuwa się do winy za swoje postępowanie, uważa iż było to działanie konieczne i usprawiedliwione, gdyż chroniące najwyższe dobro – życie i zdrowie. Ponadto bycie pacjentem (bądź członkiem jego rodziny) to sytuacja powszechna, dotycząca znakomitej większości z nas. Należy również wyraźnie podkreślić, iż wskazane w zestawieniu 12 odsetki nie dotyczą ogółu badanych, a tylko tych, którzy przyznali się do wręczenia łapówek jeden lub dwa razy (w całej zbiorowości były 133 takie przypadki – por. str. 20 raportu). Oznacza to, iż dla przykładu w 2006 roku wśród ogółu badanych (N=950) wręczenie łapówek w służbie zdrowia dotyczyło **8%** respondentów, czyli 79 przypadków. Są to wyniki zbieżne z uzyskanymi w badaniach *Diagnoza społeczna 2005. Warunki i jakość życia Polaków* (red. Janusz Czapiński i Tomasz Panek), gdzie ustalono, że nieformalne opłaty w służbie zdrowia wystąpiły w 6%, a prezenty wyrażające „kulturowo uwarunkowaną wdzięczność” w 9% gospodarstw domowych.

Również w badaniach Eurobarometru 7% Polaków wskazało na dawanie łapówek w służbie zdrowia (ale, dla porównania: 15% Litwinów, 14% Węgrów, 13% Słowaków, 9% Greków).

Wśród przyznających się do wręczania łapówek w służbie zdrowia (58% wśród ogółu wręczających łapówki) częściej niż przedstawiciele innych kategorii znajdują się:

- osoby starsze (55 i więcej lat) - 90%
- kobiety - 82%
- osoby z wykształceniem podstawowym - 84%
- osoby o:
 - niskich dochodach (do 300 zł na osobę w gospodarstwie domowym) - 72%
 - średnich dochodach (501-900 zł na osobę w gospodarstwie domowym) - 74%
- osoby źle oceniające własną sytuację materialną - 78%
- mieszkańcy wsi - 77%
- rolnicy - 68%
- robotnicy niewykwalifikowani - 72%

Są to więc osoby o niskim statusie finansowym i „potencjale” społecznym.

Inny jest społeczny profil osób, które częściej niż pozostali (14%) przyznawali się w badaniach w roku 2006 do wręczania łapówek policji drogowej. Są to:

- mężczyźni - 22%
- osoby młode (do 34 lat) - 23%
- mieszkańcy miast:
 - średnich (20-100 tys. mieszkańców) - 35%
 - dużych (101-500 tys. mieszkańców) - 20%
- osoby o wysokich dochodach (powyżej 1200 zł na osobę w gospodarstwie domowym) - 30%
- dobrze oceniający własną sytuację materialną - 20%
- właściciele prywatnych firm - 41%

Tu przede wszystkim osoby aktywne życiowo i zawodowo i często nadmiernie „dynamiczni” kierowcy.

Łapówki wręczone w różnego rodzaju urzędach, częściej niż wśród pozostałych (8%) spotykamy wśród:

- pracowników fizyczno-umysłowych - 24%

- pracowników umysłowych niższego szczebla - 18%
- osób młodych (25-34 lata) - 15%
- mieszkańców:
 - małych miast (do 20 tys. mieszkańców) - 14%
 - dużych miast (101-500 tys. mieszkańców) - 16%
- osób o średnich i dość wysokich dochodach (501-1200 zł na osobę w gospodarstwie domowym) - 18%
- osób dobrze oceniających własną sytuację materialną - 20%

Odpowiedzi umieszczone w zestawieniu 11 w kategorii „inne” zawierają zmieniający się z roku na rok różnorodny zestaw pojedynczo wskazywanych przeróżnych instytucji – w roku 2006 były to: urząd skarbowy, bank, Sanepid, przetarg, prawo jazdy, kontrola biletów w pociągach i komunikacji miejskiej.

- Powody wręczania łapówek

Ludzie wręczający łapówki najczęściej starają się racjonalizować własne postępowanie (a więc dokonywać usprawiedliwień po fakcie), a niekiedy, szczególnie w przypadku dawców „zaradnych” czy wielokrotnych – jakich jest znacznie więcej wśród naszych badanych, stosują techniki „neutralizacji”. Są to techniki usprawiedliwień wykształcane przed popełnieniem danego czynu. Szczególnie przydatne mogą być: technika kwestionowania odpowiedzialności, która służy do osłabiania normy przez przekonywanie siebie, iż pozostaje się w kręgu oddziaływań sił zewnętrznych, nad którymi się nie panuje, których się nie kontroluje, technika kwestionowania szkody („nikt z tego powodu nie ucierpi”), technika odwoływania się do wyższych racji – norma jest w tym przypadku osłabiana przez przekonywanie siebie o pozostawaniu w sytuacji konfliktowej między dwiema konkurencyjnymi normami: tą, którą zamierza się naruszyć oraz tą, którą pragnie się uchronić. Jest to forma działania w stanie wyższej konieczności. (Autorka niniejszego raportu szerzej omawia tę kwestię w książce pt. *„Łapownictwo w świadomości i doświadczeniu potocznym Polaków”*, Łódź 2003.)

W naszych badaniach charakteryzujących interakcje łapówkowe jako powody wręczania łapówek zaproponowano badanym zarówno warianty pragmatyczne, jak i wskazujące na poczucie konieczności. W roku 2006 dodano jeszcze jedną kategorię odpowiedzi – wskazującą na wręczanie łapówki w zamian za usługę, świadczenie nienależne

dawcy łapówki. Tylko minimalna ilość respondentów – 1% - wskazała na ten wariant (co ilustruje zestawienie 13).

Zestawienie 13. Powody wręczania łapówek (dane w %)

	D a t a b a d a n i a	
	2000	2006
▪ był to w przekonaniu respondenta jedyny sposób na załatwienie sprawy	42	36
▪ w ten sposób można było sprawę załatwić szybciej – przyspieszyć załatwienie sprawy	20	29
▪ w ten sposób sprawę można było załatwić taniej	14	11
▪ dzięki temu sprawę można było załatwić bardziej rzetelnie, dokładnie	17	16
▪ bo świadczenie, usługa formalnie się nie należała	-	1
▪ inne powody	4	3
▪ odmowa odpowiedzi, odpowiedzi <i>trudno powiedzieć</i>	3	4

Uzasadnienia „pragmatyczne”

51 56

W porównaniu z rokiem 2000 wyraźnie spadł odsetek odpowiedzi odwołujących się do własnego odczucia konieczności (z 42 do 36), wzrosła natomiast ilość uzasadnień „pragmatycznych” – wskazujących na traktowanie łapówek jako strategii bardziej efektywnej (z 51 do 56%). W innych powodach, podobnie jak w roku 2000 znajdziemy uzasadnienia wręczania łapówek bądź dowodów wdzięczności głównie w służbie zdrowia – „bo chciałem” bądź „bo wypadało się odwdzięczyć”.

W badaniach z roku bieżącego częstotliwość wskazywania różnych powodów wręczania łapówek była zróżnicowana wśród poszczególnych kategorii respondentów.

Na konieczność („był to jedyny sposób załatwienia sprawy”) częściej niż ogół (36%) wskazywali:

- mieszkańcy średnich miast (20-100 tys. mieszkańców) - 50%

- respondenci z wykształceniem podstawowym - 68%
- respondenci w wieku:
 - średnim (35-44 lata) - 62%
 - starszym (65 lat i więcej) - 60%
- pracownicy umysłowi niższego szczebla - 50%
- robotnicy wykwalifikowani - 45%
- rolnicy - 45%
- renciści - 77%
- emeryci - 55%
- respondenci o bardzo niskich dochodach - 60%
(do 300 zł na osobę w gospodarstwie domowym)
- respondenci źle oceniający własną sytuację materialną - 50%

Biorąc pod uwagę, że są to osoby o niskim statusie materialnym i społecznym i wydatkowanie pieniędzy na łapówkę jest dla nich znaczącą decyzją, również o charakterze materialnym, można uznać, iż rzeczywiście traktowali to jako konieczność.

Łapówkę jako „przyspieszacz” częściej niż ogół (29%) traktowali:

- mieszkańcy wielkich miast (powyżej 500 tys. mieszkańców) - 41%
- respondenci o wykształceniu zasadniczym zawodowym - 41%
- respondenci o bardzo niskich dochodach - 60%
(do 300 zł na osobę w gospodarstwie domowym)
- źle oceniający własną sytuację materialną - 50%
- przedstawiciele kadry kierowniczej i specjalistów - 62%
- robotnicy wykwalifikowani - 45%
- rolnicy - 45%
- respondenci w wieku 25-34 lata - 36%
- respondenci wręczający łapówki w urzędzie - 52%

W tej kategorii mamy do czynienia z wyraźnym zróżnicowaniem – z jednej strony osoby niezamożne, gorzej wykształcone, z drugiej przedstawiciele kadry kierowniczej i inteligencji.

Sprawę dzięki łapówce taniej (11% wśród ogółu dających) chcieli załatwić przede wszystkim:

- respondenci dający łapówki policji drogowej - 57%

- respondenci z wyższym wykształceniem - 31%
- przedstawiciele kadry kierowniczej i specjalistów - 37%
- osoby o wysokich dochodach - 34%
(powyżej 1200 zł na osobę w gospodarstwie domowym)
- oceniający własną sytuację materialną jako dobrą - 33%
- osoby młode (w wieku 25-34 lata) - 36%

Cechy tej grupy są spójne – to osoby aktywne, o wyższym statusie społecznym.

Natomiast na załatwieniu dzięki łapówce sprawy bardziej rzetelnie, dokładnie (wśród ogółu dających 16%) najbardziej zależy:

- osobom o wykształceniu średnim - 29%
- respondentom o dość wysokich dochodach - 42%
(901-1200 na osobę w gospodarstwie domowym)
- mieszkańcom wielkich miast - 33%
- kobietom - 28%
- osobom bardzo młodym (18-24 lata) - 30%

a przede wszystkim

- prywatnym przedsiębiorcom - 47%
- dającym łapówki w służbie zdrowia - 24%

- Wiedza o potrzebie wręczania łapówek

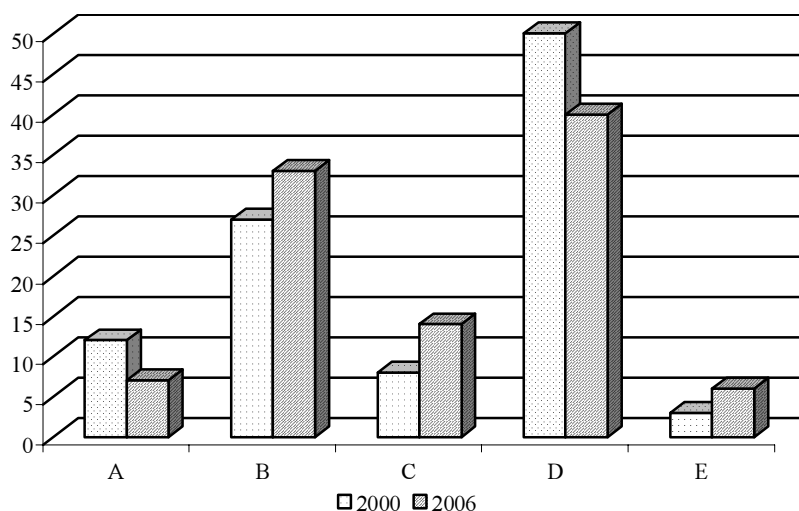
Klimat wokół zjawiska korupcji, nagłaśnianie przypadków korupcji, „walka” z korupcją może oczywiście spowodować kiedyś jej ograniczenie, ale może przyczynić się również do utrwalania przekonania o jej wszechobecności i paradoksalnie do przekonania, iż łapówki należy dawać w sytuacjach załatwiania różnych „trudnych” spraw, skoro są one takie powszechne. Takie przekonania najczęściej były wyrażane w badaniach w roku 2000 (co ilustruje zestawienie 14).

Zestawienie 14. Wiedza o potrzebie wręczania łapówek (dane w %)

Jak badany się zorientował ze należy dać łapówkę:	Rok badania	
	2000	2006
▪ wprost mu to powiedziano (A)	12	7
▪ dano mu to do zrozumienia (B)	27	33
▪ ktoś z rodziny, znajomych podpowiedział, że tak można	8	14

najlepiej załatwić sprawę (C)

- | | | |
|--|----|----|
| ▪ bo ogólnie wiadomo, że tak załatwia się podobne sprawy (D) | 50 | 40 |
| ▪ odmowa odp., trudno powiedzieć, inne odpowiedzi (E) | 3 | 6 |



Jak widać, wskazywanie na wiedzę powszechną o konieczności dawania łapówek jest w 2006 roku znacznie rzadsze, za to wzrosła ilość łapówek „aluzyjnych” – dano do zrozumienia, że należy dać łapówkę. Najczęściej wskazują na nie:

- | | |
|---|-------|
| ▪ osoby wręczające łapówki policji drogowej | - 46% |
| ▪ osoby uznające, że wręczenie łapówki to był jedyny sposób załatwienia sprawy | - 60% |
| ▪ osoby starsze (65 lat i więcej) | - 80% |
| ▪ osoby z małych miasteczek (do 20 tys. mieszkańców) | - 55% |
| ▪ osoby z wykształceniem: | |
| - podstawowym | - 46% |
| - wyższym | - 45% |
| ▪ renciści | - 50% |
| ▪ rolnicy | - 57% |
| ▪ osoby o bardzo niskich dochodach (do 300 zł na osobę w gospodarstwie domowym) | - 39% |
| ▪ osoby źle oceniające własną sytuację materialną | - 39% |

Natomiast, uzasadniając wręczenie łapówki, na wiedzę powszechną („bo ogólnie wiadomo”) najczęściej powoływali się:

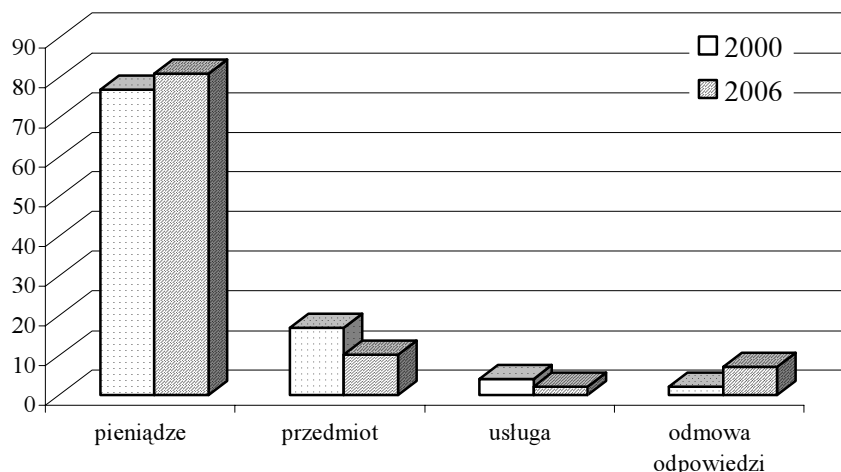
- respondenci o wyższych dochodach
(901-1000 zł na osobę w gospodarstwie domowym)- 72%
- mieszkańcy wielkich miast
(powyżej 500 tys. mieszkańców) - 68%
- osoby starsze (55-64 lata) - 70%
- robotnicy wykwalifikowani - 51%
- dający łapówki w urzędach - 55%
- wręczający łapówki, gdyż dzięki temu sprawę
można załatwić bardziej rzetelnie - 66%

- **Przedmiot łapówek**

Samo określenie łapówka najczęściej kojarzone jest z pieniędzmi. Nasi respondenci także, zarówno w roku 2000 jak i 2006, najczęściej wręczali pieniądze, co ilustruje zestawienie 15 (*dane w %*).

Zestawienie 15. Formy łapówek

Forma łapówki	Rok badania	
	2000	2006
▪ pieniądze	77	81
▪ przedmiot	17	10
▪ usługa	4	2
▪ odmowa odpowiedzi	2	7



Wymienione przedmioty to, zarówno 6 lat temu jak i obecnie, głównie alkohol i słodczyce, a usługi to głównie własna praca (sprzątanie, układanie kafelków itp.). Wzrasta odsetek łapówek w formie pieniędzy – co jest zgodne z coraz bardziej „pragmatycznym” traktowaniem łapówek. Wzrasta również odsetek odmów odpowiedzi, gdy respondenci nie chcą mówić co dawali. Częściej, niż ogół wręczających łapówki, pieniądze dawali:

- respondenci z wykształceniem podstawowym - 97%
- źle oceniający własną sytuację materialną - 96%
- bezrobotni - 100%
- respondenci o najniższych dochodach (do 300 zł na osobę w gospodarstwie domowym) - 95%
- rolnicy - 100%
- robotnicy (wykwalifikowani i niewykwalifikowani) - 90%
- osoby w wieku:
 - średnim (35-44 lata) - 95%
 - starszym (65 lat i więcej) - 91%
- dający łapówki:
 - w służbie zdrowia - 88%
 - policji drogowej - 94%
 - w urzędzie - 91%
- ci, którzy uważają, iż był to jedyny sposób załatwienia sprawy - 93%
- ci, którym wprost powiedziano, że należy dać łapówkę - 95%

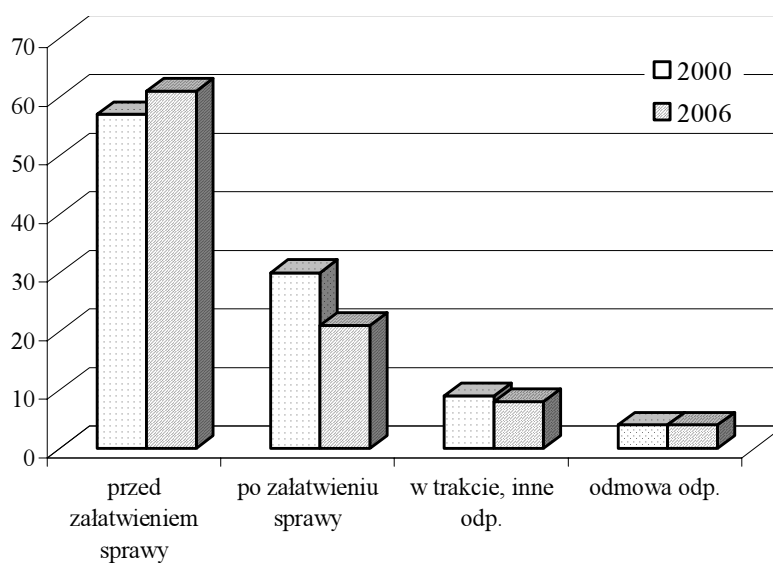
- ci, którym dano do zrozumienia, że należy dać łapówkę - 97%
- ci, którzy uznali, że dzięki łapówce sprawę da się załatwić taniej - 93%

- Moment wręczania łapówki

Łapówki w większości przypadków, podobnie jak 6 lat temu (co ilustruje zestawienie 16), wręczane są „z góry”, przed załatwieniem sprawy.

Zestawienie 16. Moment wręczania łapówki (dane w %)

Wręczano łapówkę	Rok badania	
	2000	2006
▪ przed załatwieniem sprawy	57	61
▪ po załatwieniu sprawy	30	21
▪ w trakcie, inne odpowiedzi	9	8
▪ odmowa odpowiedzi	4	4



Wzrasta odsetek łapówek wręczanych „z góry”, zgodnie z tendencją do ich „pragmatyzacji”. Częściej od ogółu wręczających (61%) łapówki przed załatwieniem sprawy dawali:

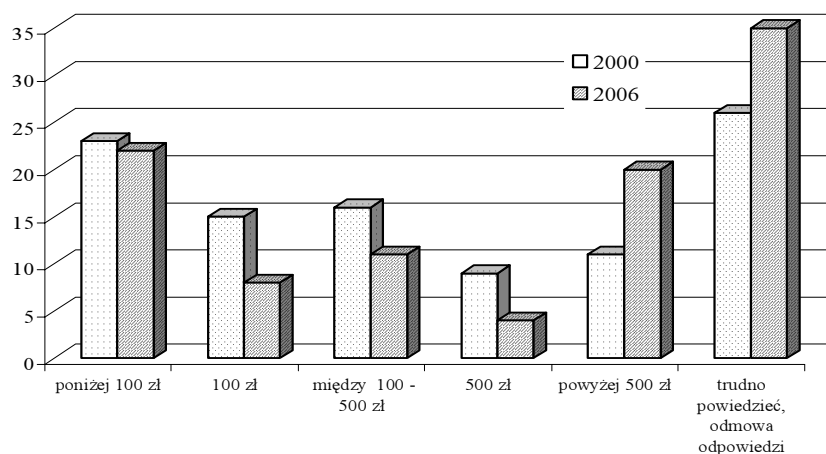
- respondenci młodzi (25-34 lata) - 82%
- respondenci mieszkający na wsi - 75%
- respondenci z wykształceniem podstawowym - 96%
- renciści - 100%
- emeryci - 70%
- rolnicy - 100%
- pracownicy umysłowi niższego szczebla - 91%
- respondenci o niskich dochodach
(301-500 zł na osobę w gospodarstwie domowym) - 93%
- wręczający łapówki:
 - w służbie zdrowia - 68%
 - policji drogowej - 69%
- uznający, iż był to jedyny sposób
załatwienia sprawy - 83%
- ci, którym wprost powiedziano, że należy
dać łapówkę - 87%
- ci, którym dano do zrozumienia, że należy
dać łapówkę - 80%
- ci, którzy uznali, że dzięki łapówce załatwią
sprawę szybciej i taniej - 71%

- **Wartość łapówek**

Również podobnie jak w badaniach sprzed sześciu lat, wartość materialna łapówek, do wręczania których przyznają się respondenci, nie jest zbyt wysoka (co ilustruje zestawienie 17).

Zestawienie 17. Wartość łapówek (dane w %)

Wartość łapówki:	Rok badania	
	2000	2006
▪ poniżej 100 zł	23	22
▪ 100 zł	15	8
▪ powyżej 100 zł, ale poniżej 500 zł	16	11
▪ 500 zł	9	4
▪ powyżej 500 zł	11	20
▪ trudno powiedzieć, odmowy odpowiedzi	26	35



W roku 2006 wyraźnie wzrósł odsetek wyższych łapówek, a także odpowiedzi „unikowych” – najwyraźniej to właśnie pytanie okazało się najbardziej drażliwe. Można przypuszczać, że w tych wypadkach chodziło o znacznie wyższe sumy.

Do wręczania wyższych (powyżej 500 zł) łapówek częściej przyznawali się:

- respondenci o wyższych dochodach (powyżej 900 zł na osobę w gospodarstwie domowym) - 69%
- mieszkańcy wielkich miast (powyżej 500 tys. mieszkańców) - 53%

Niskie łapówki (do 100 zł – 22% wśród dających ogółem) dawali:

- uznający, że tak będzie taniej - 75%
- wręczający łapówki policji drogowej - 74%

- uznający, że ogólnie wiadomo,
ze sprawy załatwia się dzięki nim - 32%

W sytuacjach codziennych, o których respondenci mówią w badaniach sondażowych, dominuje korupcja o dość skromnym wymiarze finansowym. Można postawić jednak, tezę, że w tego rodzaju badaniach, na próbach ogólnopolskich rzadko trafiamy na osoby silnie „zakorzenione” w kulturze łapówkowej, gdyż jak pisano wcześniej korupcja ulega koncentracji w wybranych grupach społecznych.

Zakończenie

W *Barometrze Korupcji* w roku 2006 można zaobserwować bardzo istotne zmiany i tylko następane badania pozwolą na sprawdzenie, czy jest to chwilowe wahnięcie, czy też nowa tendencja.

Pierwsza zmiana, to największa ilość wskazań służby zdrowia (53%) jako najbardziej skorumpowanej dziedziny życia społecznego. Wpływ na tę zmianę – zastąpienie wcześniejszego lidera, czyli polityków: działaczy partyjnych, radnych, posłów, senatorów (35% - II pozycja) – mógł mieć czas badania. Od wiosny 2006 przez służbę zdrowia przetaczała się fala strajków i kwestie różnych dysfunkcji w jej strukturach organizacyjnych były szczególnie nagłaśniane przez media. Własne doświadczenia korupcyjne ze służbą zdrowia opisywane przez badanych nie uległy bowiem radykalnym zmianom – spadł nawet odsetek wśród przyznających się w ogóle do wręczania łapówek – do dawania ich w służbie zdrowia (z 68% w roku 2005 do 58% w 2006, ale w 2003 było to 57%, a w 2004 – 56%), ale i tak jest to instytucja, w której przeciętni Polacy najczęściej wręczają łapówki. Należy pamiętać, iż wśród ogółu badanych jest to tylko 8%. Co więcej – bardzo podobne rezultaty uzyskano w badaniach *Diagnoza społeczna 2005* (6%) i *Eurobarometr 2005* (7%).

Inną istotną zmianą w wynikach z 2006 roku, w porównaniu z poprzednimi latami, jest spadek deklaracji respondentów o własnym udziale w korupcji – do wręczania łapówek w 2006 roku przyznało się tylko 9% badanych (a 1% odmówił odpowiedzi na to pytanie), podczas gdy w poprzednich latach było to 14% - 17%. Może to świadczyć zarówno o faktycznym ograniczeniu ilości łapówek wręczanych przez przeciętnych Polaków, jak

również być efektem zmiany klimatu. Uznanie korupcji za podstawową patologię naszego życia społecznego może skutkować większą ostrożnością w przyznawaniu się do wręczania łapówek w badaniach sondażowych. Tym bardziej, że – podobnie jak w poprzednich latach – do wręczania łapówek, częściej niż ogół badanych przyznają się prywatni przedsiębiorcy czy osoby o wyższych dochodach.

Zmniejszył się również nieco odsetek badanych przyznających się do osobistej znajomości osób biorących łapówki (z 21% w roku 2005 do 18% w 2006). Stabilny jest natomiast odsetek respondentów deklarujących w ostatnich latach, że próbowano im wręczyć łapówkę (6-7%).

Widoczny jest natomiast wyraźny wzrost liczby osób wręczających łapówki, które można określić jako „rutyniarzy” – w roku 2000 do wielokrotnego dawania łapówek (5 i więcej razy) przyznało się 13% spośród wręczających, podczas gdy w roku 2006 jest to 21%. Wzrasta też ilość łapówek „pragmatycznych” – z 51 do 56% - wręczanych, aby sprawę przyspieszyć, załatwić ją taniej, lepiej. Natomiast zmniejsza się z 42 do 36% ilość odpowiedzi uzasadniających, że był to jedyny sposób na załatwienie sprawy.

Nadal jako forma łapówki dominują pieniądze (81%) i nadal są to pieniądze relatywnie niewielkie. Wśród dających 22% wyceniło je na mniej niż 100 zł, a tylko 20% na więcej niż 500 zł. Warto jednak podkreślić, że była to dla respondentów szczególnie drażliwa kwestia – aż 35% badanych udzieliło odpowiedzi unikowych bądź odmówiło odpowiedzi.

O silniejszym kamuflowaniu nie tylko wartości łapówek świadczy również wzrost liczby łapówek „aluzyjnych” – 33% badanych (wobec 27% w roku 2000) stwierdza, że zorientowali się, że należy dać łapówkę, gdyż dano im to do zrozumienia. Mniej jest natomiast łapówek „ostentacyjnych” (7% w porównaniu z 12% w roku 2000) – gdy wprost to powiedziano. Nadal jednak (40%) orientujemy się, że należy dać łapówkę bazując na potocznym, głęboko zakorzenionym przekonaniu: „ogólnie wiadomo, że tak załatwia się sprawy”

ANEKS
Pytania do respondentów
badanie zrealizowano 01-04.07.2006 przez CBOS na reprezentatywnej próbie losowej dorosłych
mieszkańców Polski

A1. Gdyby w najbliższą niedzielę odbywały się wybory do Sejmu i Senatu, to czy wziął(ę)by Pan(i) w nich udział?

1) Na pewno wziął(ę) bym w nich udział

2) Nie wiem, czy wziął(ę) bym w nich udział ... **[przejdź do pyt. B1]** 6

3) Na pewno nie wziął(ę) bym w nich udziału ... **[przejdź do pyt. B1]**

ANKIETER: Wręczyć respondentowi Kartę P

A2. Na kandydatów której partii lub ugrupowania głosował(a)by Pan(i) w tych wyborach?

01) Liga Polskich Rodzin (LPR)

02) Partia Demokratyczna – demokraci.pl)

03) Platforma Obywatelska RP (PO RP)

04) Polskie Stronnictwo Ludowe (PSL)

05) Prawo i Sprawiedliwość (PiS)

06) Ruch Patriotyczny 7

07) Samoobrona

08) Socjaldemokracja Polska (Sd PI)

09) Sojusz Lewicy Demokratycznej (SLD)

10) Unia Polityki Realnej (UPR)

11) Inne (Jakie?...) 8

.....

ANKIETER: Wręczyć respondentowi Kartę do pytania B1

B1. W Polsce mamy do rozwiązania wiele różnych problemów społecznych, wiele spraw wymaga naprawy. Z podanej listy proszę wskazać nie więcej niż pięć takich problemów – zdaniem Pana(i) najważniejszych.

01) szkolnictwo

02) renty i emerytury

03) przestępczość 9

04) prywatyzacja i reprivatyzacja

05) zatrudnienie i bezrobocie 10

06) sytuacja w rolnictwie

07) słaby rozwój gospodarczy 11

08) korupcja

09) bieda 12

10) system podatkowy

11) budownictwo mieszkaniowe 13

12) ochrona zdrowia

13) odpowiedzialność za błędy w rządzeniu

14) stosunki gospodarcze z zagranicą

15) wojsko i obronność

97) trudno powiedzieć

B2. Bardzo często mówiąc o korupcji mamy na myśli wręczanie i przyjmowanie łapówek. Panuje przekonanie, że w Polsce przy załatwianiu wielu spraw niezbędne jest wręczenie łapówki. Czy w ostatnich trzech-czterech latach zdarzyło się Panu(i) wręczyć łapówkę?

1) Tak

2) Nie ... **[przejdź do pyt. B6]** 14

8) Odmowa odpowiedzi ... **[przejdź do pyt. B6]**

B3. Ile razy miała miejsce taka sytuacja?

..... razy 15

98) Odmowa odpowiedzi

Porozmawiajmy teraz o każdej z tych sytuacji.

ANKIETER: jeśli respondent podał więcej niż dwa przypadki – zadać pytanie w brzmieniu: Porozmawiajmy teraz o tych 2 przypadkach, które dla Pana(i) były najważniejsze, najlepiej je Pan(i) zapamiętał(a).

I przypadek

B4.1. Komu wręczył(a) Pan(i) tę łapówkę – w jakiej sytuacji, w jakiej instytucji, urzędzie?

.....	<input type="text"/>	16
.....	<input type="text"/>	17
.....	<input type="text"/>	18

B4.2. Dlaczego, z jakich powodów zdecydował(a) się Pan(i) na wręczenie łapówki?

- 1) był to jedyny sposób na załatwienie sprawy
 - 2) w ten sposób można było sprawę załatwić szybciej (przyspieszyć załatwienie sprawy)
 - 3) w ten sposób sprawę można było załatwić taniej
 - 4) dzięki temu sprawę można było załatwić bardziej rzetelnie, dokładnie
 - 5) bo świadczenie, usługa formalnie mi się nie należało
 - 6) inny powód - jaki?
- 19
- 20
- 7) trudno powiedzieć, nie pamiętam
 - 8) odmowa odpowiedzi

B4.3. Jak się Pan(i) zorientował(a), że należy dać łapówkę?

- 1) wprost mi to powiedziano
 - 2) dano mi to do zrozumienia
 - 3) ktoś z rodziny, znajomych podpowiedział mi, że tak można najlepiej załatwić sprawę
 - 4) bo ogólnie wiadomo, że tak załatwia się podobne sprawy
 - 5) inna odpowiedź – jaka?
- 21
- 22
- 7) trudno powiedzieć, nie pamiętam
 - 8) odmowa odpowiedzi

B4.4. Czy to były pieniądze, czy też jakiś przedmiot bądź usługa?

- 1) pieniądze
 - 2) przedmiot – jaki?
- 23
- 24
- 3) usługa – jaka?
- 25
- 4) coś innego – co?
- 26
- 7) trudno powiedzieć, nie pamiętam
 - 8) odmowa odpowiedzi

B4.5. Jaka była mniej więcej wartość ofiarowanych przez Pana(ią) pieniędzy, przedmiotu bądź usługi?

..... zł

99997) trudno powiedzieć, nie pamiętam

99998) odmowa odpowiedzi

B4.6. Czy pieniądze bądź prezent wręczył(a) Pan(i) jeszcze przed załatwieniem sprawy, czy też po załatwieniu sprawy?

- 1) przed załatwieniem sprawy
 - 2) po załatwieniu sprawy
 - 3) inna odpowiedź – jaka?
- 28

-
- 7) trudno powiedzieć, nie pamiętam
8) odmowa odpowiedzi

29

II przypadek

B5.1. Komu wręczył(a) Pan(i) tę łapówkę – w jakiej sytuacji, w jakiej instytucji, urzędzie?

..... 30

..... 31

..... 32

B5.2. Dlaczego, z jakich powodów zdecydował(a) się Pan(i) na wręczenie łapówki?

- 1) był to jedyny sposób na załatwienie sprawy
2) w ten sposób można było sprawę załatwić szybciej (przyspieszyć załatwienie sprawy)
3) w ten sposób sprawę można było załatwić taniej
4) dzięki temu sprawę można było załatwić bardziej rzetelnie, dokładnie
5) bo świadczenie, usługa formalnie mi się nie należało
6) inny powód - jaki?

33

..... 34

- 7) trudno powiedzieć, nie pamiętam
8) odmowa odpowiedzi

B5.3. Jak się Pan(i) zorientował(a), że należy dać łapówkę?

- 1) wprost mi to powiedziano
2) dano mi to do zrozumienia
3) ktoś z rodziny, znajomych podpowiedział mi, że tak można najlepiej załatwić sprawę
4) bo ogólnie wiadomo, że tak załatwia się podobne sprawy
5) inna odpowiedź – jaka?

35

..... 36

- 7) trudno powiedzieć, nie pamiętam
8) odmowa odpowiedzi

B5.4. Czy to były pieniądze, czy też jakiś przedmiot bądź usługa?

- 1) pieniądze
2) przedmiot – jaki?

37

..... 38

3) usługa – jaka?

38

..... 39

4) coś innego – co?

39

..... 40

- 7) trudno powiedzieć, nie pamiętam
8) odmowa odpowiedzi

B5.5. Jaka była mniej więcej wartość ofiarowanych przez Pana(ia) pieniędzy, przedmiotu bądź usługi?

..... zł

- 99997) trudno powiedzieć, nie pamiętam
99998) odmowa odpowiedzi

41

B5.6. Czy pieniądze bądź prezent wręczył(a) Pan(i) jeszcze przed załatwieniem sprawy, czy też po załatwieniu sprawy?

- 1) przed załatwieniem sprawy 42
 2) po załatwieniu sprawy 42
 3) inna odpowiedź – jaka? 43

-
 7) trudno powiedzieć, nie pamiętam
 8) odmowa odpowiedzi

Pytania dla wszystkich respondentów

B6. Czy w ciągu ostatnich 3 lat miała miejsce taka sytuacja, że załatwiając jakąś sprawę:

	Tak	Nie		
A) próbował(a) Pan(i) wręczyć prezent lub pieniądze, ale odmówiono ich przyjęcia	1	2	<input type="checkbox"/>	44
B) wręczył(a) Pan(i) prezent lub pieniądze, ale mimo to sprawa nie została pomyślnie załatwiona	1	2	<input type="checkbox"/>	45

B7. Czy zna Pan(i) osobiście kogoś, kto bierze łapówki?

- 1) Nie ... **[przejdź do pyt. B8]**
 2) Tak 46
 8) Odmowa odpowiedzi ... **[przejdź do pyt. B8]**

B7a. Ile zna Pan(i) takich osób?

..... osób 47

B8. A czy kiedykolwiek próbowano wręczyć Panu(i) łapówkę, czy też nie?

- 1) Tak
 2) Nie 48
 7) Trudno powiedzieć, nie pamiętam
 8) Odmowa odpowiedzi

ANKIETER: Wręczyć respondentowi Kartę do pytania B9

B9. Ostatnio wiele mówi się o korupcji w różnych dziedzinach naszego życia społecznego. W których z wymienionych dziedzin, Pana(i) zdaniem, korupcja występuje najczęściej? Proszę wskazać nie więcej niż trzy dziedziny.

- 01) w urzędach gminnych, powiatowych, wojewódzkich
 02) w urzędach centralnych i ministerstwach
 03) wśród polityków – działaczy partyjnych, radnych, posłów, senatorów 49
 04) w policji
 05) w służbie zdrowia
 06) w szkolnictwie i nauce 50
 07) w firmach państwowych
 08) w firmach prywatnych
 09) w bankach
 10) w sądach i prokuraturze
 11) gdzie indziej (gdzie?) 51

.....
 97) trudno powiedzieć 52

ANKIETER: Pytanie B9a zadajemy tylko tym respondentom, którzy w pyt. B9 wybrali punkt 3

B9a. A jakich polityków ma Pan(i) na myśli – na jakich stanowiskach, w jakich instytucjach, partiach?

..... 53
 54
 55

METRYCZKA

M1. ANKIETER: wpisać płeć respondenta:

- 1) Mężczyzna
- 2) Kobieta

 188

M2. W którym roku się Pan(i) urodził(a)?

[Wpisać dwie ostatnie cyfry roku urodzenia]

 189

M3. Jakie ma Pan(i) wykształcenie? **[Nie odczytywać kategorii odpowiedzi].**

- 1) Niepełne podstawowe
- 2) Podstawowe
- 3) Zasadnicze zawodowe
- 4) Niepełne średnie
- 5) Średnie ogólnokształcące
- 6) Średnie zawodowe
- 7) Pomaturalne
- 8) Niepełne wyższe
- 9) Wyższe

 190

M4. Czy miejscowość, w której Pan(i) mieszka na stałe, to:

- 1) wieś
- 2) miasto do 19 999
- 3) miasto od 20 000 do 49 999
- 4) miasto od 50 000 do 99 999
- 5) miasto od 100 000 do 499 999
- 6) miasto 500 000 i więcej

 191

M5. Jaki jest aktualnie Pana(i) stan cywilny?

- 1) Kawaler/panna
- 2) Żonaty/mężatka ... **[przejdź do pyt. M7]**
- 3) Rozwiedziony(a), w separacji
- 4) Wdowiec/wdowa

 192

M6. Czy obecnie pracuje Pan(i) zarobkowo (na etacie, we własnym zakładzie lub gospodarstwie albo na pracach zleconych), niezależnie od tego, czy jest to Pana(i) główne źródło utrzymania?

- 1) Tak, w pełnym wymiarze czasu
- 2) Tak, w niepełnym wymiarze czasu
- 3) Tak, dorywczo
- 4) Nie ... **[przejdź do pyt. M10]**

 195

ANKIETER: wręczyć respondentowi Kartę B

M7. Czy obecnie pracuje Pan(i):

- 1) w instytucji, urzędzie lub zakładzie całkowicie państwowym, samorządowym, spółdzielczym lub publicznym (także w jednoosobowej spółce Skarbu Państwa)
- 2) w spółce z udziałem właścicieli prywatnych (polskich lub zagranicznych) i państwa
- 3) w zakładzie (spółce) całkowicie prywatnym poza rolnictwem (dotyczy także właścicieli lub współwłaścicieli oraz pracujących indywidualnie na własny rachunek)
- 4) w prywatnym gospodarstwie rolnym

 196

ANKIETER: wręczyć respondentowi kartę Z

M8. Do której z wymienionych na tej karcie grup zaliczył(a)by się Pan(i) ze względu na swoją obecną sytuację?

 197

ANKIETER: wręczyć respondentowi Kartę N

ANKIETER: pytanie dotyczy wyłącznie emerytów i rencistów, tj. w pyt. M10 odp. 11 lub 12.

M9. A do której grupy zaliczał(a) się Pan(i) przed przejściem na rentę / emeryturę wykonując swoją ostatnią pracę zawodową?

 198

M10. Czy otrzymuje Pan(i) rentę lub emeryturę, niezależnie od tego, czy jest ona głównym źródłem utrzymania Pana(i), czy też nie?

- 1) Tak
- 2) Nie

 199

M11. Obecnie wielu ludzi, aby utrzymać się, wykonuje dodatkowo różne prace, stałe lub dorywcze. Czy może i Pan(i) ma jakąś tego rodzaju pracę lub zajęcie, będące dodatkowym źródłem utrzymania?

- 1) Tak, regularne
- 2) Tak, od czasu do czasu
- 3) Nie

 200

M12. Ile wynoszą W ZŁOTYCH miesięczne dochody NETTO na 1 osobę w Pana(i) gospodarstwie domowym? Proszę wziąć pod uwagę dochody z pracy głównej wraz z premiami, nagrodami, dodatkami, dochody z prac dodatkowych, także dorywczych, renty i emerytury, stypendia i inne dodatkowe dochody wszystkich członków Pana(i) gospodarstwa domowego i obliczyć średnią za ostatnie 3 miesiące.

ANKIETER: Jeśli respondent nie potrafi określić dochodów - kodujemy 99997, jeśli nie ma dochodów kodujemy - 99992, odmowa odpowiedzi - 99998, dochód powyżej 99991 kodujemy również - 99991. Dochody kodujemy zaokrąglając do pełnych złotych

..... zł

 204

M13. Jak Pan(i) ocenia obecne warunki materialne swojego gospodarstwa domowego? Czy są one:

- 1) złe
- 2) raczej złe
- 3) ani dobre, ani złe
- 4) raczej dobre
- 5) dobre

 205

M14. Jak Pan(i) sądzi, czy w ciągu najbliższego roku warunki materialne Pana(i) gospodarstwa domowego:

- 1) Pogorszą się
- 2) Raczej pogorszą się
- 3) Pozostaną bez zmian
- 4) Raczej poprawią się
- 5) Poprawią się

 206

M15. Jak określił(a)by Pan(i) swoje zainteresowanie polityką? Uważam, że moje zainteresowanie polityką jest:

- 1) bardzo duże - uważnie (szczegółowo) śledzę prawie wszystko, co się dzieje w polityce
- 2) duże - dość uważnie śledzę to, co się dzieje w polityce
- 3) średnie - śledzę jedynie główne wydarzenia
- 4) nikłe, niewielkie - często umykają mojej uwadze nawet ważne wydarzenia
- 5) żadne - praktycznie mnie to nie interesuje
- 6) określił(a)bym to inaczej (jak?...)

 207

.....

 208

M16. Czy bierze Pan(i) udział w praktykach religijnych, takich jak: msze, nabożeństwa lub spotkania religijne?

- 1) Tak, zazwyczaj kilka razy w tygodniu
- 2) Tak, raz w tygodniu
- 3) Tak, przeciętnie jeden lub dwa razy w miesiącu
- 4) Tak, kilka razy w roku
- 5) czy też w ogóle Pan(i) w nich nie uczestniczy

 209

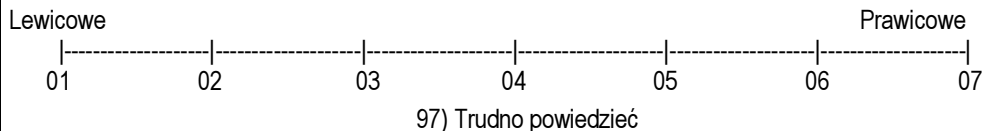
M17. Niezależnie od udziału w praktykach religijnych, czy uważa Pan(i) siebie za osobę:

- 1) głęboko wierzącą
- 2) wierzącą
- 3) raczej niewierzącą
- 4) całkowicie niewierzącą

210

ANKIETER: Wręczyć respondentowi kartę PL

M18. Na tej linii zaznaczono punktami różne poglądy polityczne, od lewicowych do prawicowych. Proszę wskazać, który z tych punktów najlepiej odpowiada Pana(i) poglądom politycznym.



211

M19. Czy brał(a) Pan(i) udział w wyborach do Sejmu i Senatu 25 IX 2005 roku?

- 1) Tak
- 2) Nie ... **[przejdź do pyt.M26]**
- 7) Nie pamiętam ... **[przejdź do pyt. M26]**
- 8) Odmowa odpowiedzi ... **[przejdź do pyt. M26]**
- 9) W dniu wyborów nie miałem ukończonych 18 lat.. **[przejdź do pyt. M26]**

212

ANKIETER: Wręczyć respondentowi kartę W1

M20. Na którą partię lub organizację głosował(a) Pan(i) w wyborach do Sejmu we wrześniu 2005? Proszę podać z tej karty numer partii lub organizacji, na którą Pan(i) głosował(a).

- 97) Nie pamiętam
- 98) Odmowa odpowiedzi

213

M21. Czy brał(a) Pan(i) udział w I turze wyborów prezydenckich 9 października 2005 roku?

- 1) Tak
- 2) Nie ... **[przejdź do pyt. M28]**
- 7) Nie pamiętam ... **[przejdź do pyt. M28]**
- 8) Odmowa odpowiedzi ... **[przejdź do pyt. M28]**
- 9) W dniu wyborów nie miałem ukończonych 18 lat ... **[przejdź do pyt. M28]**

214

ANKIETER: wręczyć respondentowi Kartę K

M22. Na kogo Pan(i) głosował(a) w I turze wyborów prezydenckich w 2005 roku? Proszę podać z tej karty numer kandydata, na którego Pan(i) głosował(a).

- 97) Nie pamiętam
- 98) Odmowa odpowiedzi

215

M23. Czy brał(a) Pan(i) udział w II turze wyborów prezydenckich 23 października 2005 roku?

- 1) Tak
- 2) Nie ... **[przejdź do pyt.M30]**

216

M24. Na kogo Pan(i) głosował(a) w II turze?

- 1) Na Lecha Kaczyńskiego
- 2) Na Donalda Tuska
- 3) Oddałem głos nieważny, na żadnego z nich

217

CZĘŚĆ G

Na zakończenie przedstawię Panu(i) dwa pytania. Jedno z tych pytań już zadawałem(a)m, ale mogło być ono dla Pana(i) krępujące. Drugie pytanie jest nowe i na pewno nie będzie krępujące. Przy pomocy rzutu monetą wylosuję zaraz jedno pytanie i poproszę, aby Pan(i) na nie odpowiedział(a). Proszę się nie krępować, ponieważ nie będę wiedział(a), na które pytanie Pan(i) odpowiada.

ANKIETER: Wręczyć respondentowi Kartę G

Proszę według swojego uznania jedno z tych pytań nazwać „reszka”, a drugie nazwać „orzeł”. Proszę nie mówić mi, które pytanie nazwał(a) Pan(i) „reszka”, a które „orzeł”.

ANKIETER: Proszę odczekać kilkanaście sekund i upewnić się, czy respondent nazwał już oba pytania.

A teraz rzucę monetą. Jeśli wypadnie reszka, proszę odpowiedzieć zgodnie z prawdą TAK lub NIE na pytanie, które nazwał(a) Pan(i) „reszka”. Jeśli wypadnie orzeł, proszę odpowiedzieć zgodnie z prawdą TAK lub NIE na pytanie, które nazwał(a) Pan(i) „orzeł”.

ANKIETER: Rzucić monetą i zgodnie z wynikiem tego rzutu poinformować respondenta: Proszę odpowiedzieć na pytanie „reszka” lub: Proszę odpowiedzieć na pytanie „orzeł”. Zakodować odpowiedź respondenta.

- 1) Tak
- 2) Nie

 222

ANKIETER: Proszę wpisać, jaki był wynik rzutu monetą:

- 1) Reszka
- 2) Orzeł

 223

INSTRUKCJA DLA ANKIETERA

1. BLOK PYTAŃ B

Pytania bloku B dla wielu respondentów mogą być pytaniami obraźliwymi. Ważne jest uzyskanie odpowiedzi merytorycznych, ale oczywiście nie należy ich wymuszać.

Należy zachęcić respondentów do udzielania odpowiedzi dając do zrozumienia, iż jest to temat jak każdy inny – odczytywanie pytań, intonacja głosu, akcentowanie wyrazów powinno być łagodne, styl prowadzenia wywiadu „miękki” żeby respondent nie miał wrażenia, iż jest przesłuchiwany. Prosimy dokładnie – w miarę możliwości dosłownie – notować odpowiedzi na pytania otwarte oraz na pytania „inne - jakie”.

W pytaniu B4.1 i B5.1 chodzi nam o ogólną nazwę instytucji bądź zawodu – np. szpital, lekarz, komenda policji a nie o dane personalne

1. BLOK PYTAŃ G

Blok pytań G zawiera pytania, które należy przedstawić respondentowi w nietypowy sposób. Naszym celem jest zminimalizowanie nieszczerých odpowiedzi na pytanie drażliwe.

Sposób postępowania w części G polega na zaprezentowaniu respondentowi na Karcie G dwóch pytań, z których jedno jest drażliwe a drugie całkowicie neutralne. Pytania znajdują się tylko na Karcie – nie zostały wpisane do ankiety. Są to pytania:

Pyt. A *Czy w ostatnich trzech, czterech latach zdarzyło się Panu(i) wręczyć łapówkę?**

Pyt. B *Czy urodził(a) się Pan(i) w styczniu?*

Proszę zwrócić uwagę, że jedno z tych pytań (pyt. A) pojawia się w ankiecie dwukrotnie. **Po raz pierwszy należy je zadać tradycyjnie jako pytanie B2 zgodnie z logiką ankiety.** Po raz drugi występuje ono w części G.

⇒ **W pierwszym kroku** zadaniem respondenta jest nadanie obu pytaniom nazw „orzeł” i „reszka”. Respondent nadaje nazwy „w pamięci” i nie informuje ankietera, które pytanie nazwał „orłem”, a które „reszką”. Z punktu widzenia metody obojętne jest, które pytanie będzie „orłem”, a które „reszką”. Ten wybór całkowicie zostawiamy respondentowi.

⇒ **W drugim kroku** ankieter dokonuje rzutu monetą (Prosimy, aby wszyscy ankieterzy posiadali przy sobie jakąś monetę.). Jeśli wypadnie orzeł respondent odpowiada na pytanie, które nazwał „orłem” i odpowiednio, jeśli wypadnie reszka respondent odpowiada na pytanie, które nazwał „reszką”. **Odpowiedź może brzmieć tylko „Tak” lub „Nie”. Ankieter koduje ją w polu kodowym zmiennej 222, a następnie w polu kodowym zmiennej 223 koduje wynik rzutu monetą.**

Proszę zauważyć, że taka metoda zadawania pytania drażliwego stwarza respondentowi większy komfort niż metoda bezpośrednia. Tylko respondent będzie wiedział, na które z dwóch przedstawionych mu pytań udziela odpowiedzi. Należy to respondentowi wyraźnie uświadomić. Nikt nie będzie miał możliwości porównania odpowiedzi na pytanie B2 z wynikiem odpowiedzi w części

G

i „przyłapania” respondenta na kłamstwie. Wiedzy o tym, na które pytanie odpowiedział respondent, nie będzie posiadał ani ankieter, ani badacz opracowujący wyniki, ale nie przeszkodzi to w oszacowaniu odsetka Polaków wręczających łapówki.

ZASADY, O KTÓRYCH KONIECZNIE TRZEBA PAMIĘTAĆ

⇒ Jeśli nie będzie to dla respondenta oczywiste, należy uświadomić mu, że jego odpowiedź jest objęta tajemnicą. Nikt nie będzie wiedział (oprócz samego respondenta), które pytanie zostanie wylosowane do odpowiedzi.

⇒ Jeżeli respondent zareaguje w rodzaju: *„Przecież już szczerze odpowiedziałem na to pytanie i jeszcze raz mówię, że wręczałem łapówkę”*, proszę mimo wszystko poprosić go, aby zachował się zgodnie z regułami tej części ankiety. Ważne jest, aby wszystkich dotyczyły te same zasady niezależnie od tego, czy odpowiadając na pytanie B2 byli szczerzy czy też nie. Może warto

wówczas zareagować: *„Nie wątpię w Pana(i) szczerłość, jednak przyjęta przez nas metoda wymaga zadawania tego pytania dwukrotnie.”*

⇒ Bardzo ważny jest moment nadawania pytaniom nazwy „orzeł” i „reszka” oraz moment rzutu monetą. W żadnym wypadku nie można z tego zrezygnować i pozwolić respondentowi, aby dowolnie wybrał pytanie, na które ma odpowiedzieć. **Pytanie, na które odpowiada respondent, musi zostać wylosowane przy pomocy rzutu monetą.**

⇒ W ANEKSIE DLA ANKIETERA znajdują się pytania dotyczące bloku G skierowane do ankietera. Proszę nie zapomnieć o konieczności ich wypełnienia.