

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 47 (2002)

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 47 (2002)

**Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2002**

KOMITET REDAKCYJNY

Zbigniew Adamowski, Wojciech Ciechomski, Janusz Lewandowski, Henryk Runowski,
Janina Sawicka, Izabella Sikorska-Wolak, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna,
Hanna Banasiuk, Ewa Mossakowska – sekretarze Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI

Bolesław Borkowski, Jan Hybel, Bogdan Klepacki, Stanisław Stańko,
Maria Zajączkowska, Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń – Aldona Zawojcka

Redaktor – Jan Kiryżow

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 83-7244-352-1

Druk: P.P. EVAN, ul. Pilicka 11, 02-629 Warszawa

Spis treści

Błaszczuk Andrzej

Współczesne problemy funkcjonowania demokracji, ich rozwiązywanie 5

Justyna Franc

Kształtowanie struktury kapitału w opinii przedsiębiorców 13

Tomasz Siudek

Wpływ kredytów na wyniki finansowe banków spółdzielczych w Polsce 27

Maria Zajączkowska, Aneta Stańko

Przemiany w sferze ubóstwa w Niemczech 37

Ewa Krawczyk, Jolanta Albin

Prognoza migracji pracowników z krajów obecnie kandydujących
do Unii Europejskiej 53

Anna Rytko

Handel wewnątrzgałęziowy jako forma międzynarodowej wymiany handlowej
produktami rolno-spożywczymi 67

Tadeusz Filipiak

Produkcja oraz spożycie owoców i warzyw w Polsce 75

Jacek Niewiadomski

Wybrane aspekty konkurencyjności producentów truskawek 87

Joanna Kutermankiewicz, Barbara Kowrygo

Rozwój rynku napojów bezalkoholowych w Polsce na tle tendencji światowych 99

Krystyna Rejman, Hanna Górską-Warsewicz

Rozwój sektora usług gastronomicznych w Polsce w latach dziewięćdziesiątych ... 111

Beata Mikuta

Metody wyceny wartości usług pozarynkowych świadczonych
na rzecz gospodarstwa domowego 121

Anna Woźniak

Kanały przepływu informacji i ich skuteczność w procesie
innowacyjno-decyzyjnym rolników 131

Wacław Szymanowski

Organizacja wirtualna i jej przyszłość 143

Małgorzata Jackowska

Kształtowanie się ubóstwa w Polsce w powiązaniu ze zmianami w zatrudnieniu
w latach dziewięćdziesiątych 157

Jan Wołoszyn

Przemiany w strukturze demograficznej ludności wiejskiej wyznacznikiem
przekształceń w rozmiarach i kierunkach kształcenia rolniczego 167

Andżelika Wielanek

Ochrona danych osobowych w Polsce 177

Współczesne problemy funkcjonowania demokracji, ich rozwiązywanie

Budowa cywilizacji XXI wieku, a więc w społeczeństwie globalnym, na podstawach dzisiejszych instytucji demokratycznych wymaga zaprowadzenia nowych, bardziej adekwatnych porządków politycznych, które w wielu krajach powinno się tworzyć. Można przewidywać wysiłki przebudowujące parlamenty, ministerstwa i inne najważniejsze urzędy, przewyższające ich zbiurokratyzowanie. Konieczne stają się zmiany w konstytucjach i sądownictwie, a więc radykalne przeobrażenia większości sztywnego i coraz bardziej nieefektywnego systemu politycznego, który tworzą współczesne rządy przedstawicielskie. Owa potrzeba zmian systemowych nie zatrzyma się na szczeblu państw, dowodem jest dzisiejsza Unia Europejska. W ciągu kilkudziesięciu lat światowy system prawny, od Organizacji Narodów Zjednoczonych poczynając, a na radzie miejskiej (wiejskiej) czy gminnej skończywszy, stanie wobec potężnej i nieodpartej potrzeby przeobrażenia.

Przyszłe zdrowie Zachodu i jego wpływ na inne społeczeństwa zależą w znacznej mierze od tego, czy zdoła się on uporać z powyższymi tendencjami, dostarczającymi argumentów o moralnej wyższości muzułmanów i Azjatów¹. Dodajmy za M. Królem że „...istnieje wiele liberalizmów i wiele tradycji liberalnych, jednak również jest oczywiste, że wszystkie liberalizmy łączy pewien wspólny element (...) jest nim stawianie wolności jako wartości na pierwszym miejscu”² oraz że „wolność zawsze jest zagrożona”. Wolność bowiem to wolność od przymusu, czyli od wszelkiego utopijnego planu, to innymi słowy zgoda na to, że jesteśmy niedoskonalimi i że nasz najlepszy ustrój społeczny, czyli liberalna demokracja, jest niedoskonały. Wybór między liberalizmem strachu a liberalizmem odwagi to pytanie o filozoficzne podstawy współczesnej myśli liberalnej. Liberalizm strachu charakteryzuje ostrożność wobec świata poglądów stanowczych. Liberalizm odwagi – idąc za wzorem klasycznej myśli liberalnej – dowodził, iż wybór między wolnością a prawdą nie jest konieczny.

¹S.P. Huntington, op. cit. s. 466–468.

²M. Król, Liberalizm strachu czy liberalizm odwagi. Znak 1996.

Już dawni myśliciele wiedzieli o tym, że demokracja może nie dawać satysfakcji różnym i ważnym mniejszościom w społeczeństwie. Mimo że wszyscy mamy takie same uprawnienia, prawa wyborcze, że jesteśmy równoprawnymi obywatelami, to jednak nie jesteśmy identyczni. Ludzie są mądrzejsi albo głębsi, bardziej świadomi i mniej świadomi, zdolni albo tępi itd. Oznacza to pogląd, że tylko mniejszość jest zainteresowana demokracją w sposób rozumny, mniejszość jest inteligentna i mniejszość jest świadoma, a politycy mają duże możliwości manipulowania opinią publiczną, stwarzając liczne zagrożenia. Można się przed nimi bronić jedynie dzięki krytycznej postawie mass mediów, zwłaszcza telewizji, która najłatwiej dociera do politycznie niewyrobionych grup społecznych.

Z pojawieniem się idei wolności osobistej pojawiły się liczne zagrożenia dla demokracji. Jeżeli jesteśmy wolni od wszelkiej przemocy czy przymusu, a nawet od przymusu opinii publicznej, to powstaje pytanie: czym jest taka wolność? Czy aby nie jest ona tylko pustym pojęciem? Czy to jest tylko wartość, czy także warunek innych wartości? Wielka debata w demokracji, którą podjęto niedawno, dotyczy pytania: czy też jesteśmy wolni po to, żeby coś czynić ze swoją wolnością, czy jesteśmy wolni po to, żeby być wolni i kropka?³

Ponad trzysta lat temu w założeniach demokracji liberalnej przyjęto optymistyczną wizję człowieka, natury ludzkiej, co – według John’a Stuarta Milla – oznaczało, że *człowiekowi można pozwolić na wiele, można mu zaufać, że w naturalny sposób te indywidualne wolności będą się dopełniać i z tego coś wielkiego wyniknie*. Obecnie, w demokracji liberalnej zaczynamy bać się człowieka, może dlatego, że nie wiemy do końca, jaka jest jego natura, a więc czy człowiek jest dobry czy zły. Dawni liberałowie zakładali, że człowiek jest dobry i jeżeli da mu się wolność, to będzie korzystał z niej w sposób możliwie dobry dla siebie i dla ogółu, a była to myśl wywiedziona z oświecenia. Dzisiaj często słyszymy i czytamy, że tak naprawdę wolność jest często niebezpieczna i trzeba by ją możliwie ograniczyć. Czy ten właśnie niepokój wyrażała książka Józefa Tischnera *Nieszczęsny dar wolności*, gdy pisał on o pierwszych latach polskiej demokracji: „Może się mylę, ale często – bardzo często widzę, jak nasz lęk przed wolnością staje się większy niż lęk przed przemocą”? Fakt, że prawo w dojrzałych demokracjach może dziś ingerować w sfery, w których niegdyś było nieobecne, np. w prawa dzieci, w problemy rodziny, wynika przecież ze strachu⁴. Tak więc współcześnie niechętnie korzystamy z wolności w dążeniu

³Wiemy, że wolność to nie jest stan, który istnieje w formie czystej, wolność trzeba wykorzystywać. Jesteśmy wolni tylko wtedy, kiedy zachowujemy się w sposób wolny, w przeciwnym razie byłby to stan próżni, którego właściwie nie można sobie wyobrazić.

⁴To generalnie wynika pośrednio z masowej demokratyzacji, to znaczy z pewnej anomii moralnej. Anomia to brak norm, a brak norm pojawia się wtedy, kiedy zostają zniszczone hierarchie, a tego właśnie dokonuje demokratyzacja. Nie jest to proces nieuchronny, ale bardzo prawdopodobny.

do doskonałości, raczej chodzi o jak najlepsze wykonywanie zawodu. Możemy sami dążyć do doskonałości – w myśl zasad liberalnych – ale nie możemy nikomu mówić, co jest doskonałością, bo wówczas narzucamy mu swoje poglądy, czyli ograniczamy jego wolność. W tej sytuacji zderzają się dwie ważne wartości: wolność i prawda.

Każdy ma prawo dążyć do doskonałości, którą uważa za słuszną i prawdziwą, jednocześnie ktoś dąży do czegoś zupełnie innego, co jest w konflikcie z moją prawdą. Jest to kłopotliwa sytuacja, która prowadzi do konfliktu, ale ponieważ demokracja polega między innymi na unikaniu konfliktu, to drugą, poważną konsekwencją jest prywatyzacja prawdy. Przy czym na forum publicznym nie można o takich sprawach mówić, bo może się okazać, że ktoś ma inne poglądy i dojdzie do konfliktu, a przecież prawda nie jest kompromisem⁵.

Podjeżdżuje ten problem polski historyk idei Marcin Król, gdy pisze o przejawach ucieczki obywatela od wolności, która daje wybór, ale jednocześnie skazuje na odpowiedzialność. Formuła „ucieczki od wolności” do niedawna oznaczała ucieczkę w tłum, ucieczkę we wspólnotę, w kolektywizm, natomiast dzisiaj jest to ucieczka od wolności w radykalny indywidualizm, tj. w swój osobny (własny) świat. Oznacza to kryzys norm, które stają się nieporównywalne, te normy przestają być społecznymi, prowadząc do konsekwencji publicznych. Grozi nam załamanie mechanizmu demokracji (podziału władzy), bez którego nie może ona funkcjonować. Dotychczas demokracja polega na tym, że z jednej strony oddajemy część swoich praw rządzącym, ale z drugiej strony ich pilnujemy poprzez swoją aktywność w życiu publicznym. Jeżeli przestaniemy ich pilnować, to *de facto* rezygnujemy z pewnej części należnej nam władzy, właśnie w imię ucieczki od wolności.

Zdaniem Króla, „...spór pomiędzy liberalizmem strachu a liberalizmem odwagi jest sporem o filozoficzne podstawy demokracji, o to, czy w istocie każda demokracja liberalna ma mniej lub bardziej głęboko ukryty utylitarny charakter. (...) Liberalizm nie dlatego zrobił tak oszałamiającą karierę w tak dziwnych czasach, że przyniósł ludziom nieco wątpliwe dobra w postaci, na przykład, powszechnego prawa do czynnego i biernego uczestniczenia w wyborach, lecz dlatego, że spełnił pewien sen, który ludzie śnili od początku dziejów myśli politycznej, a był to sen o wolności. Jak każda jednak nadzieja, jak każda zrealizowana utopia, tak i liberalizm okazał się jedynie początkiem, a nie końcem, jak chcieliby zwolennicy postfilozofii, postmodernizmu czy postliberalizmu. Jeżeli (...) wolność ludzką sprywatyzujemy ostatecznie, wówczas może się okazać, że liberalizm jest nie zwycięstwem, lecz wyrokiem, formą skazania

⁵Zdaniem liberalnego filozofa amerykańskiego Richarda Rorty, demokracja ma pierwszeństwo przed filozofią. Każdy konflikt w demokracji jest niebezpieczny; kiedy zderzają się prawdy filozoficzne (co może grozić konfliktem), to swoje racje trzeba wycofać albo powierzyć komputerom poważne zagadnienia.

na wieczną przeciętność i miałkość. (...) Należy jednak mieć nadzieję opartą (...) na przekonaniu o tym, że rzeczywistość nie przestanie nas prowokować, nadzieję na to, iż te zmiany, jakie rozpoczęły się po 1989 roku (w Polsce i innych krajach – uwaga moja A.B.) a których końca dalece jeszcze nie widać, zmuszą myśl polityczną do zajęcia się liberalizmem odwagi, do powrócenia do debaty, konfliktu i konfrontacji, co sprawi, że nasze życie a przede wszystkim nasze dusze i umysły nie zgnuśnieją, lecz znowu rozpoczną nieustający pojedynek ze światem. Pojedynek o co? Naturalnie o więcej wolności, czyli o powrót do nieustającego napięcia między wartościami, napięcia, które przywraca życie, a dusze nasze raduje przyjemnością walki”⁶.

Z prywatyzacji prawdy może rodzić się niepokój o przyszłość filozofii, bo przecież wynika z niej, że nie powinniśmy dążyć do prawdy. To, co pisze się obecnie o prawdzie, prawdopodobnie jest formą reakcji na to, co zwiemy silnymi opiniami (silnymi przekonaniem) o własnej lub zbiorowej prawdzie. Narobiły one w przeszłości dużo szkód, ale i wiele dobrego uczyniły. Obecnie dominuje obawa w anonimowych zbiorowościach przed indywiduum, przed jego silnym stanowiskiem. Anonimowy charakter zbiorowości, które głoszą takie poglądy, jest ogromnym niebezpieczeństwem. Jednostki – jako obywatele – nie mają z czym się identyfikować, bo ta zbiorowość nie jest wspólnotą⁷.

Demokracja staje się zimna, co może mieć i tę konsekwencję, że staje się dla dużej części ludzi jakby „wartością obojętną”. Pewien optymizm można jednak zakładać, ponieważ dojrzała demokracja realizowana jest w pełni dopiero od kilkudziesięciu lat, a idea liberalna ma zaledwie trzysta lat. Sukces demokracji liberalnej realizowanej w okresie powojennym ograniczał się do małej części świata. Jeżeli jednak ma ona przetrwać, to zapewne nie w skali państwa narodowego, które będzie w coraz większym stopniu państwem – do pewnego stopnia – autorytarnym. Byłby to autorytaryzm ekspertów i speców od zarządzania, który nie bardzo chce się zrozumieć i akceptować.

Rosną natomiast szanse na dalszy demokratyczny rozwój na szczeblu lokalnym, na pogłębienie samorządności lokalnej. Demokracja wymaga tego, o czym mówili liberałowie w XIX wieku, tj. poziomu, na którym człowiek ogarnia horyzontem swojej wyobraźni przede wszystkim zbiorowość, w której żyje. Tam, gdzie ten poziom staje się zupełnie anonimowy, jest to niesłychanie trudne. Ale na poziomie gminy czy powiatu, funkcjonują zupełnie inne, „ciepłe” mechanizmy. Dotyczą one organizacji życia zbiorowego, jego celów, które nie ograniczają się tylko do kwestii technokratycznych.

⁶Marcin Król, *Historia myśli politycznej. Od Machiavellego po czasy współczesne*. Gdańsk 1998, s. 203.

⁷Ralf Dahrendorf ma to właśnie na myśli, mówiąc, że demokracja jest zimna i nie wie, skąd wziąć ciepło.

Dzisiejsza wolność w rozumieniu liberałów zachodnich polega na trzech rzeczach. Po pierwsze na tym, że nikt nie mówi ludziom, co mają robić, kiedy nie są w pracy. Nikt nie może ludziom powiedzieć, jak mają się ubierać i tak dalej. Jeszcze nie tak dawno po sposobie ubierania się człowieka można było rozpoznać, kim on jest. Po drugie, wolność może oznaczać swobodę dysponowania swoim czasem, przy czym brakuje w jej zagospodarowywaniu jakiegokolwiek koncepcji zewnętrznej. Może to oznaczać ogromne problemy z wolnym czasem. Po trzecie, wiemy, że możliwość wyboru jest ograniczona przez element materialny, a warto podkreślić, że dzisiejsi liberałowie, mówiąc o wolności, prawie nigdy nie mówią o pieniądzu. W pewnym momencie warunkiem wolności okazują się pieniądze. Są one oczywistym ograniczeniem naszej indywidualnej wolności, chociaż może prymitywnym i banalnym⁸.

Patrząc wstecz, można powiedzieć, że niewątpliwe sukcesy demokracji zostały opłacone zanikiem postaw wrażliwych społecznie. W Polsce wrażliwość społeczna – która zresztą niekoniecznie była cechą tylko lewicy – dzisiaj w ogóle nie jest już cechą lewicy. Nikt nie mówi o niedoksztalceniu, niedożywieniu, nędzy, chociaż mówi się o bezrobociu. Niektórzy zajmują się bezdomnymi, ale to jest jednak margines całości problemu, brakuje przyjętych ustaw łagodzących problem. Także na Zachodzie spadła wrażliwość na biedę, wygasa również odwaga sformułowania projektu zbiorowego. Równość szans była, kiedyś podstawą myśli demokratyczno-liberalnej, a dla Tocqueville’a w połowie XIX wieku kluczowymi pojęciami były równość możliwości i równość szans.

Problem biedy i wykluczenia staje się na Zachodzie przedmiotem poważnych debat, na razie nie widać rozwiązań. Odchodzi się od dotychczasowych założeń i retoryki liberalnej, starając się zachować podstawowe intencje programowe, przede wszystkim nie kwestionuje się wolnego rynku jako mechanizmu wzrostu i przynoszenia zysków. Nie wiadomo jednak, jak go inaczej dzielić. Pomysłów jest kilka, ale wymagają one umowy społecznej, tj. wspólnej zgody na nią, opartej na wspólnej wizji dobra wspólnego.

Demokracja jest dzisiaj zagrożona z dwóch powodów. Pierwszym jest sama niechęć ludzi do uczestnictwa, biorąca się z zaniku poczucia wspólnoty politycznej. Są to tzw. wykluczeni i obywatele, którzy w demokracji nie uczestniczą, bo ona ich nie interesuje. Demokracja zakładała przecież istnienie wspólnoty politycznej, a jeżeli nie ma chętnych do uczestniczenia, to nie ma wspólnoty. Drugi poważny powód to rosnąca rola instytucji pozademokratycznych, np. banku centralnego, które na pewno są potrzebne i często dobrze funkcjonują, nie są jednak demokratycznymi instytucjami, nie są nimi też trybunały

⁸Pojawiło się takie pojęcie *underclass* – podklasa. Oznacza ona nie tylko podklasę finansową, ale także ludzi wykluczonych. W Polsce do ludzi wykluczonych należy na przykład młodzież wiejska, która chciałaby studiować.

konstytucyjne, eksperci itd. Manipulacje medialne, z ich tajemniczym mechanizmem, stwarzają interakcje między rządzącymi a opinią publiczną, co stanowi formę czystej twórczości, spektaklu, w którym rządzący rzekomo słuchają głosu ludu albo się z ludem „kumają”.

Wszystko to powoduje, że wspólnota polityczna staje się coraz mniej ważna, a instytucje niemające żadnego mandatu społecznego nabierają znaczenia. Mogą one reprezentować interes państwa czy interes ogółu i często – w sensie skuteczności technokratycznej – zupełnie dobrze to czynią. Ale wizja demokracji, jaką sobie wyobrażano, jest zastępowana technokracją i biurokracją. W oczekiwaniu miało to być wolne społeczeństwo, które realizuje zgodnie ze swoją wolą własną pomyślność pojmowaną nie tylko materialnie. To była wizja wspólnoty świadomych obywateli, zapewne w jakimś stopniu naiwna.

Ludzie dostrzegają, że trudno być świadomym obywatelem, gdy głos wyborcy niewiele znaczy w skutkach, a rząd, który będzie wybrany przez przedstawicieli, będzie tajemniczy i np. wejdzie w koalicję z partiami, przeciwko którym obywatel głosował. Powoduje to negatywne reakcje, ludzie przestają rozumieć, jakie właściwie znaczenie mają ich głosy.

Wśród fachowców przeważa opinia, że wyjściem z tego błędnego koła – w jakimś stopniu – może być decentralizacja, w tym decentralizacja mediów. Kiedy rodziła się demokracja w Stanach Zjednoczonych opisana przez Tocqueville’a – wspierało ją to, że w każdym małym miasteczku wychodziły po dwie konkurujące ze sobą gazety, więc obywatele mieli naprawdę szansę wyboru, edukacji i tak dalej. Dzisiaj, gdy w Stanach Zjednoczonych dominuje jedna stacja telewizyjna CNN, ta szansa niknie.

M. Ossowska pisząc przed laty o wzorze osobowości demokratycznej, ważne znaczenie przypisywała odwadze cywilnej⁹. Należy mówić publicznie to, co uważa się za prawdziwe, przeciwstawiając się przede wszystkim bezradności i przymusowi poprawności. A dzisiaj jest wiele tematów tabu, np. problem różnic rasowych, które są przecież niewątpliwym faktem, nie jest on dotykany przez biologów, antropologów, bo się go panicznie boją. Intelktualiści obawiają się, że z tego wyniknie coś niedobrego dla demokracji? To są przykłady demokratycznego strachu, o czym pisał M. Król, ale przykładów mniej drastycznych jest całe mnóstwo, m.in. zasygnalizowany problem ludzi mniej i bardziej zdolnych. Wiemy, że człowiek mniej zdolny ma znacznie mniejsze szanse w konkurencyjnym społeczeństwie. Ale jak powiedzieć ludziom, że są nierówni i mniej lub bardziej zdolni? Takich refleksji na użytek społeczeństwa unika się i właściwie nie wprowadza się środków zaradczych. Wymagałyby one mówienia prawd nieprzyjemnych, z punktu widzenia choćby interesu wy-

⁹M. Ossowska, *Wzór demokracji. Wszelchnia myśli etycznej*. Daimonion. Lublin 1992, r. s. 21.

borczego. Trudno wyobrazić sobie polityka, który to powie, bo oczywiście mniej zdolni obywatele przestaną go lubić i nie będą na niego głosować.

W Polsce przeżywamy liczne rozczarowania demokracją i coraz mniej ją rozumiemy. Ludzie obserwując jej codzienne funkcjonowanie boją się przede wszystkim wzrastającej agresji i przemocy. Ci, którzy dokonują aktów przemocy, stali się pełnoprawnymi obywatelami w momencie, kiedy demokracja nie ma im tak naprawdę – poza pełnoprawnym obywatelstwem – nic do zaoferowania. Oni nie mają szans, należą do grupy wykluczonej, odrzuconej. Tym chętniej stają się też wyznawcami jakichś obłądnych ideologii. Badania socjologiczne to potwierdzają¹⁰. W gruncie rzeczy to nie są ideologiczne czy wychowawcze problemy, bo one zawsze istniały. Tych ludzi nie należy zmuszać, by byli dobrzy, trzeba natomiast im dawać szansę. Jeżeli jednak się im nie daje szansy, to nie można się dziwić temu, że tak się zachowują w poczuciu bezradności.

Wiele jest problemów z dzisiejszą demokracją w krajach rozwiniętych. Nie wiemy, jak zmieniać się będzie świat. Żeby demokracja przetrwała, ważne jest, żeby została przywrócona wiara w demokrację liberalną w duchu klasycznym. Dotychczasowe założenie dotyczące natury ludzkiej, że człowiek może być dobry i może być odważny w realizowaniu tego, co uważa się za dobre, było źle realizowane. A może założenie jest błędne, jak twierdzi wielu psychologów? Ludzie w elitach zawodzą, bo paraliżujący ich paniczny strach o pozycję dominuje nad odwagą myślenia¹¹. Nie jest przypadkiem, że wszędzie do władzy dochodzi (np. w Stanach Zjednoczonych i w Polsce) trzecia liga. Konformistyczna, oportunistyczna, skłonna do kompromisu i umiejąca zręcznie manewrować. Tymczasem potrzebni są ludzie pierwszej ligi – odważni, o silnych przekonaniach, a jako przykład przywołuje się de Gaulle'a albo Adenauera. To jest już prawie zapaść cywilizacyjna, której można uniknąć, jeżeli się powie jasno pewne rzeczy, da szansę odwadze. Wtedy demokracja będzie znowu atrakcyjna. W odniesieniu do przywódców i menedżerów w gospodarce w wielu krajach stawia się już wysokie wymagania, zwracając uwagę na wyrobione w nich cechy charakteru¹².

W świecie współczesnym „niewidzialna ręka rynku” nie jest w stanie rozwiązać problemów postępu i rozwoju, a także podstawowych problemów ludzkiej egzystencji. Potrzebna jest identyfikacja zagrożeń, jakie stwarza gospodarka rynkowa, oraz odpowiedź na pytanie: jak im przeciwdziałać, skoro istniejące struktury w nauce i mechanizmy polityczne nie stanowią przeciwwagi dla ży-

¹⁰Patrz: Materiały XI Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego Rzeszów – Tyczyn 2000. CD-ROM.

¹¹Por. M. Ossowska, op. cit.

¹²Por. B. Newman, *Dziesięć cnót dobrego przywódcy*, Medium, Warszawa 1995 oraz N. Gingrich, *Renewing American Civilization* (Odnawianie amerykańskiej cywilizacji). Kasety z nagraniami. 1997 r.

wiołowego parcia gospodarki. Podstawą decyzji rozstrzygających o kierunkach strategii rozwojowej i bieżącej polityki są najczęściej interesy doraźne, które są sprzeczne w wielu wypadkach z długofalowo pojmowanym interesem obywatelskim. Mamy do czynienia z zupełnie nowymi parametrami współczesnego życia, nad którymi nie można przechodzić do porządku dziennego w sporach o przyszłość.

Contemporary's Problems of Democratic Systems and the Ways of their Solution

Abstract

The author describes the changing systems of democracy in the evolving world. He draws attention to the crisis of the present mechanisms of democracy and its causes. He notices that new parameters of the contemporary life should be taken into account when debating on the future.

In conclusion, the author states that building new mechanisms of democracy will make it attractive again.

Kształtowanie struktury kapitału w opinii przedsiębiorców

Wprowadzenie

Transformacja systemowa zapoczątkowana w 1989 r. i przemiany organizacyjne z nią związane wymusiły na przedsiębiorcach sektora rolnego podjęcie decyzji dotyczących dostosowania do warunków gospodarki rynkowej. Powołanie do życia Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz zagospodarowanie majątku byłych państwowych gospodarstw rolnych (pgr) [4; 5] zmieniło ówczesną organizację w strukturach przedsiębiorstw rolniczych. Przejawiający aktywność dyrektorzy b. pgr, kierownicy zakładów podejmowali się prowadzenia przedsiębiorstw rolniczych w formie spółek dzierżawiących grunty Skarbu Państwa, gospodarstw administrowanych, czy jednoosobowych spółek Agencji.

Celem artykułu jest zaprezentowanie poglądów dyrektorów przedsiębiorstw rolniczych, którzy odnieśli sukces gospodarczy (7 respondentów) oraz takich, którzy ponieśli porażkę (2 respondentów) na zagadnienie kształtowania struktury kapitału. Dobór przedsiębiorstw do badań został dokonany w trzyetapowym postępowaniu:

- I. Podstawową zbiorowość stanowiły gospodarstwa z „Rankingu 300”, obejmującego populację za lata 1994–1999, o zróżnicowanej liczbie gospodarstw (od 200 w 1994 r. do 467 w 1997 r.)
- II. Z grupy gospodarstw biorących udział w „Rankingu 300” wyłoniono jednolitą grupę, wyodrębnioną z jednostek nieprzerwanie biorących udział we wszystkich badanych latach (105 przedsiębiorstw).
- III. Po dokonaniu kwantyfikacji gospodarstw na grupy typologiczne wg kondycji finansowej (na podstawie syntetycznego wskaźnika oceny kondycji finansowej, wielowymiarowej analizy Altmana oraz poziomu rentowności działalności gospodarczej) szczegółowe badania przeprowadzono w wyselekcjonowanej grupie przedsiębiorstw dzierżawionych, osiągających najlepsze – 7 (możliwość identyfikacji czynników warunkujących sukces) i najgorsze – 2 (możliwość identyfikacji czynników warunkujących porażkę) wyniki ekonomiczne. Na podstawie autorskiego kwestionariusza wywiadu badania przeprowadzono w 2001 r.

Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

W tabeli 1 zaprezentowano wybrane wskaźniki charakteryzujące kondycję finansową przedsiębiorstw zidentyfikowanych jako najlepsze (PS) oraz tych, które zostały określone jako najgorsze (PP).

Tabela 1

Wybrane wskaźniki charakteryzujące badane przedsiębiorstwa

Wyszczególnienie	Lata									
	1995		1996		1997		1998		1999	
	PS	PP	PS	PP	PS	PP	PS	PP	PS	PP
Udział majątku trwałego w aktywach ogółem [%]	60,9	19,9	54,8	13,1	52,4	36,4	56,5	36,4	56,2	53,6
Udział kapitałów własnych w pasywach ogółem [%]	72,0	11,8	60,0	37,2	60,4	30,2	65,3	30,2	66,8	22,6
Zatrudnienie na 100 ha UR	7,78	4,17	7,84	4,55	8,56	4,60	8,26	5,37	7,49	4,48
Udział wynagrodzeń w kosztach [%]	18,5	18,7	19,1	22,2	18,6	19,6	19,7	26,7	25,8	26,9
Zysk na 1 ha UR [zł/ha]	0,58	0,19	3,58	0,90	0,73	0,08	0,09	-0,25	0,70	-0,39
Rentowność kapitałów własnych [%]	15,7	96,3	18,0	56,1	16,7	7,2	11,0	-23,8	14,2	-60,2
Wskaźnik płynności bieżącej	3,23	6,55	2,82	4,54	2,09	2,12	2,26	2,34	2,31	1,53

Źródło: Badania własne.

Sytuacja „wyjściowa” przedsiębiorstw najlepszych i najgorszych była odmienna. Jednostki zidentyfikowane jako firmy sukcesu posiadały duże wyposażenie majątkowe (średnio ok. 60%), natomiast przedsiębiorstwa w złej kondycji finansowej rozpoczynały działalność z niewielkim udziałem środków trwałych w majątku ogółem. Inna była zasobność w majątek produkcyjny. Podobnie kształtowały się relacje w zakresie finansowania działalności kapitałami własnymi. Przedsiębiorstwa sukcesu cechowały się 60–70-procentowym udziałem kapitałów własnych, natomiast jednostki najsłabsze – tylko 11-procentowym. Wymagało to współfinansowania działalności środkami obcymi i implikowało znaczne obciążenie kosztami finansowymi, co nie pozostało bez znaczenia dla osiąganych wyników finansowych. Mimo iż w przedsiębiorstwach najlepszych poziom zatrudnienia był niemal dwukrotnie wyższy niż w przedsiębiorstwach najsłabszych, to udział kosztów wynagrodzeń w kosztach ogółem był w tych jednostkach niższy. Wskazywało to na rozważne decydowanie o wysokości ponoszonych kosztów. Wysoki poziom rentowności w przedsiębiorstwach najgorszych w latach 1995–1996 był skutkiem niskiego udziału kapitałów własnych w pasywach. Odnosząc wypracowany wynik finansowy do 1 ha UR, we

wszystkich rozpatrywanych latach przedsiębiorstwa sukcesu miały wyższy jego poziom. W latach 1998–1999 jednostki zidentyfikowane jako najslabsze poniosły stratę finansową, uszczuplając dodatkowo poziom kapitałów własnych. Systematycznie też zmniejszał się poziom płynności finansowej w tych jednostkach, co utrudniało współpracę z kontrahentami.

Proces decyzyjny i system celów

Istotne znaczenie dla kondycji finansowej przedsiębiorstwa mają wyspecyfikowane przez kierownictwo cele. Przeprowadzone badania potwierdziły teorię prezentowaną przez Ziętare, iż rolnicy realizują nie tylko jeden cel w postaci maksymalizacji dochodu, lecz kilka celów jednocześnie. Ponadto cele te mają bardzo konkretny charakter (np. powiększenie przedsiębiorstwa), natomiast to, co dotychczas uznawano za cel (maksymalizacja dochodów), powinno się postrzegać jako środek do realizacji celów [6]. W tabeli 2 zaprezentowano cele, które pragnie zrealizować kierownictwo w przebadanej grupie przedsiębiorstw.

Tabela 2

Cele, które chce osiągnąć kierownictwo

Cele, do których realizacji dąży kierownictwo	Liczba wskazań	
	ogółem	w tym PP ¹
Utrzymanie przedsiębiorstwa w sprawności finansowej	5	1
Rozwijanie przedsiębiorstwa, zdobycie pozycji lidera	5	2
Wykupienie przedmiotu dzierżawy	4	1
Maksymalizowanie wyniku finansowego	2	–
Utrzymanie miejsca pracy	1	–
Przekazanie przedsiębiorstwa dzieciom	1	1

Źródło: Badania własne.

Wszyscy przedsiębiorcy zaprezentowali swoją hierarchię celów (wskazali na kilka celów, które chcieliby zrealizować jednocześnie lub stopniowo). Spośród najczęściej wymienianych można wyróżnić: utrzymanie przedsiębiorstwa w sprawności finansowej oraz rozwijanie przedsiębiorstwa, podjęcie próby zdobycia pozycji lidera na rynku lokalnym lub krajowym (po 5 wskazań). Respondenci, którzy nie byli właścicielami przedsiębiorstw bądź wykupili tylko pewną ich część, dążyli do wykupienia przedmiotu dzierżawy (4 wskazania). Tylko 2 osoby deklarowały dążenie do maksymalizowania wyniku finansowego. Jeden z przedsiębiorców planował przekazać gospodarstwo dzieciom, a celem działalności innego było utrzymanie miejsca pracy dla siebie i współpra-

¹PP – przedsiębiorstwa zidentyfikowane jako najgorsze, które poniosły porażkę.

cowników (była to spółdzielnia produkcyjna). Deklarowany system celów nie był czynnikiem różnicującym przedsiębiorstwa najlepsze i najgorsze.

Interesujące zjawisko zaobserwowano w kwestii podejmowania decyzji finansowych² w badanych przedsiębiorstwach (tab. 3). Wszyscy przedsiębiorcy deklarowali, iż poszczególne decyzje podejmowały odpowiednie organy spółek, zgodnie z ich statutowymi uprawnieniami. W rzeczywistości jednak w większości przypadków (6 wskazań) sprowadzało się to do kierowania przedsiębiorstwem „z jednej ręki”. W dwóch przypadkach zaznaczono, iż decyzje podejmował wyłącznie właściciel, a w trzech przypadkach stwierdzono, iż rygorystycznie przestrzegano i pilnowano, aby określony rodzaj decyzji został podjęty w sposób sformalizowany przez uprawniony do tego organ spółki. Tylko w przedsiębiorstwach najsłabszych jedynym organem zarządzającym był prezes (lub właściciel).

Tabela 3

Podejmowanie decyzji finansowych w przedsiębiorstwie

Kto podejmuje decyzje finansowe w przedsiębiorstwie?	Liczba wskazań	
	ogółem	w tym PP
Organy jednostki – zgodnie ze statutowymi uprawnieniami	7	–
Prezes (właściciel z „jednej ręki”)	2	2

Źródło: Badania własne.

Niezależnie od uprawnień decyzyjnych, we wszystkich jednostkach przed podjęciem decyzji finansowych deklarowano przeprowadzanie konsultacji wewnątrz przedsiębiorstwa z osobami na stanowiskach kierowniczych (tab. 4). Większość przedsiębiorców korzystała z kredytów bankowych, stąd konsultowano decyzje finansowe z pracownikami banku (8 wskazań), natomiast w jednym przypadku nie podejmowano dyskusji na tematy finansowe firmy z osobami spoza przedsiębiorstwa.

Tabela 4

Konsultacje w zakresie decyzji finansowych w przedsiębiorstwie

Z kim konsultowane są decyzje finansowe w przedsiębiorstwie?	Liczba wskazań	
	ogółem	w tym PP
Wewnątrz przedsiębiorstwa z osobami na stanowiskach kierowniczych	9	2
Z pracownikami banku	8	2
Inne	2	1
Brak konsultacji poza przedsiębiorstwem	1	–

Źródło: Badania własne.

²Decyzje finansowe – poszukiwanie najtańszych źródeł finansowania i najbardziej efektywnych możliwości inwestycyjnych [1].

W dwóch jednostkach deklarowano podejmowanie konsultacji innego rodzaju: z osobami wnoszącymi kapitał do spółki (a nie będącymi udziałowcami – 1 wskazanie) oraz z pracownikami AWRSP, którzy z racji wykorzystywania przez przedsiębiorstwo kredytu na wykup majątku okołodzierżawnego znali sytuację finansową jednostki (1 wskazanie). Nie zauważono różnic w tym zakresie między przedsiębiorstwami najlepszymi i najgorszymi.

Kształtowanie struktury kapitału i koszt kapitału własnego

Podejście kierownictwa przedsiębiorstw do problematyki struktury kapitału było skutkiem zwracania szczególnej uwagi na określony rodzaj decyzji (tab. 5). Połowa przedsiębiorców uznawała za najważniejsze w przedsiębiorstwie rolniczym decyzje produkcyjne. Uznano, iż efekty finansowe pozostają jedynie skutkiem procesu produkcyjnego i nie należało przywiązywać do nich szczególnej wagi. Wśród 1/3 respondentów panowało przekonanie, iż zarówno decyzje finansowe, jak i produkcyjne są bardzo ważne i należy traktować je równoważnie. Tylko jeden przedsiębiorca uznał, iż priorytetowo należało traktować decyzje finansowe, gdyż są one najważniejsze dla sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa. W przedsiębiorstwach, które poniosły porażkę jednoznacznie wskazywano na to, iż decyzje produkcyjne są jedynymi i najważniejszymi, na których należy się skupiać. Mógł być to jeden z powodów tego, iż jednostki te znalazły się w trudnej sytuacji finansowej. Niedostrzeganie istotności decyzji finansowych przy 70–90-procentowym zadłużeniu mogło spowodować pominięcie kosztów finansowych w procesie bieżącego zarządzania i skutkować pogorszeniem płynności finansowej.

Tabela 5
Istota decyzji podejmowanych w przedsiębiorstwie

Które decyzje podejmowane w przedsiębiorstwie traktowane są priorytetowo?	Liczba wskazań	
	ogółem	w tym PP
Decyzje produkcyjne	5	2
Równoważnie decyzje finansowe i produkcyjne	3	–
Decyzje finansowe	1	–

Źródło: Badania własne.

Powszechnie panująca opinia, iż najkorzystniejszym sposobem finansowania działalności jest dominujący udział kapitałów własnych, znalazła potwierdzenie w przeprowadzonych badaniach. W opinii przedsiębiorców (tab. 6) preferowanym źródłem finansowania działalności przedsiębiorstwa były kapitały własne. Siedmiu respondentów dążyło do systematycznego powiększania udziału kapitałów własnych w strukturze pasywów lub życzyliby sobie takiego

wzrostu. W dwóch przypadkach wskazano na kredyty długoterminowe jako najkorzystniejsze źródło finansowania działalności. Sytuacja ta dotyczyła dwóch prężnie rozwijających się przedsiębiorstw, utrzymujących współpracę z kontrahentami z zagranicy. Inne było ustosunkowanie się tychże kierowników do hierarchii kapitału własnego. W jednym przypadku był on postrzegany jako drugie po kredycie długoterminowym źródło finansowania działalności (tu zaobserwowano dbałość o zachowanie wysokiego poziomu kapitałów stałych). W drugim przypadku kapitał własny był postrzegany jako najmniej istotne źródło finansowania działalności (a dyrektor był przekonany, iż było to najdroższe źródło finansowania spośród pasywów). Przedsiębiorcy chętnie korzystali z kredytów krótkoterminowych (preferencyjnych), postrzegając je jako tanie i ważne źródło wspomagania działalności (4 osoby uznały to za drugie po kapitale własnym, a 3 jako trzecie źródło współfinansowania działalności). Dość dużą wagę przywiązywano do kredytów długoterminowych, ale wyłącznie preferencyjnych³ (3 osoby uznały to za drugie po kapitale własnym, a 3 jako trzecie źródło finansowania działalności). Prezesi, którzy za najważniejsze w hierarchii pasywów uznali kredyty długoterminowe, dopuszczali możliwość wspomagania działalności kredytami komercyjnymi. Było to jednak obwarowane kilkoma wymogami. Podstawą podjęcia decyzji o wykorzystaniu kredytu komercyjnego było „posiadanie” pomysłu pozwalającego na znalezienie niszy rynkowej i uzyskanie wysokiej stopy zwrotu. Stosunkowo ważnym źródłem zasilenia kapitałowego dla trzech przedsiębiorców okazało się dokonywanie zakupów z odroczonym terminem płatności (zobowiązania wobec dostawców dóbr i usług – III miejsce w hierarchii). W tym przypadku kredyt kupiecki był pożądanym w przedsiębiorstwie. Prezesi przedsiębiorstw najsłabszych preferowali finansowanie działalności kapitałami własnymi, gdyż to źródło finansowania kojarzyło się ze stabilizacją i z bezpieczeństwem finansowym. Dążyli więc do zwiększania poziomu kapitału własnego w kolejnych latach (poza okresem, gdy została wygenerowana strata). Kredyty zaciągali niechętnie, jednak zbyt mały poziom kapitałów własnych zmuszał ich do posilkowania się środkami obcymi.

³Przed wszystkim wskazywano na kredyt z AWRSP na wykup majątku okołodzierżawnego.

Tabela 6

Najkorzystniejszy (preferowany przez kierownictwo) sposób finansowania działalności w przedsiębiorstwie

Jaki sposób finansowania można uznać za najkorzystniejszy?		Miejsce w hierarchii (od najważniejszego – I do najmniej istotnego – IV)							
		I		II		III		IV	
Liczba wskazań									
		O	PP	O	PP	O	PP	O	PP
Kapitał własny		7	2	1	–	–	–	1	–
Kredyt długoterminowy		2	–	3	1	2	1	1	–
Kredyt krótkoterminowy		–	–	4	1	2	1	2	–
Inne		–	–	–	–	3	–	–	–

Źródło: Badania własne.

W tabeli 7 zaprezentowano opinie przedsiębiorców na temat dopuszczalnego poziomu zadłużenia firmy. Potwierdzono ostrożność decyzji w zakresie posiłkowania się obcymi środkami finansowymi. Najprostszym do określenia przez respondentów wskaźnikiem zadłużenia okazał się udział zadłużenia ogółem w wartości majątku ogółem⁴. Trzech dyrektorów uznało, iż wskaźnik ten nie powinien przekraczać 20%, aby zostało zachowane bezpieczeństwo finansowe jednostki. Dwóch przedsiębiorców skłaniało się do uznania za bezpieczne zadłużenie przedsiębiorstwa do 50% wartości majątku ogółem. Dwóch prezesów, którzy preferowali wykorzystywanie w firmie kredytów było skłonnych do zadłużenia przedsiębiorstw powyżej 50%. Jednocześnie trzy osoby stwierdziły, że udział zadłużenia długoterminowego w majątku ogółem nie może przekraczać 20%. Dwóch respondentów skłonnych do podejmowania ryzyka finansowego zadłużyłoby swoje firmy kredytami długoterminowymi powyżej 50% ich wartości księgowej. Jednocześnie ci sami prezesi uznali, iż wartość długu ogółem mogłaby przekraczać 50% wartości zysku netto (nawet do 90–100% jego wartości). Ze względu na relatywnie niski poziom rentowności sektora rolnego poziom zadłużenia ogółem nie powinien przekraczać 20% wartości sprzedaży ogółem. W przeciwnym razie nastąpiłby wzrost ryzyka prowadzonej działalności, co mogłoby zachwiać stabilną pozycją przedsiębiorstwa (1 wskazanie). Dążąc do maksymalizacji poziomu kapitałów własnych, w przedsiębiorstwach najsłabszych dopuszczano 50-procentowe zadłużenie, a w swych opiniach nie odbiegano od poglądów pozostałych przedsiębiorców.

Mimo zdecydowania w zakresie istotności kapitałów własnych i ich dominującego znaczenia w hierarchii pasywów, dużą wagę przywiązywano do kredytów. Kredyty postrzegane były jako środek realizacji wizji przedsiębiorstwa (5 wskazań). W dwóch jednostkach kredyt traktowany był jako konieczność, aby utrzymać się na rynku, nie zaś jako środek wspomagający rozwój firmy.

⁴Wartość księgowa aktywów z bilansu przedsiębiorstwa.

Jeden z przedsiębiorców uznał, iż kredyt w danej sytuacji rynkowej to utopia. W przypadku przedsiębiorstwa zadłużonego wobec AWRSP na poziomie blisko 50%, pozyskanie dodatkowego kredytu przy 2–4% rentowności nie byłoby możliwe. W jednym przypadku kredyt postrzegany był jako niepotrzebny koszt i pętla na szyję przedsiębiorcy. Była to jednak opinia dyrektora o wyraźnej awersji do jakiejkolwiek formy zadłużenia. Trudna sytuacja finansowa przedsiębiorstw najstarszych powodowała, iż kredyt nie był utożsamiany jako środek do realizacji wizji przedsiębiorstwa, ale jako konieczność oraz ostatnia deska ratunku. Omówione zależności zaprezentowano w tabeli 8.

Tabela 7

Dopuszczalny poziom zadłużenia przedsiębiorstwa

Jaki jest dopuszczalny poziom zadłużenia przedsiębiorstwa?	Liczba wskazań	
	ogółem	w tym PP
Udział zadłużenia ogółem w wartości majątku ogółem [%]		
≤ 20	3	1
20–50	2	1
≥ 50	2	–
Udział zadłużenia ogółem w wartości zysku netto [%]		
≤ 20	–	–
20–50	–	–
≥ 50	2	2

Źródło: Badania własne.

Tabela 8

Postrzeganie kredytów w przedsiębiorstwie

Czym dla kierownictwa jest kredyt?	Liczba wskazań	
	ogółem	w tym PP
Środkiem realizacji wizji przedsiębiorstwa	5	–
Koniecznością, aby utrzymać się na rynku	2	1
Inne	2	1

Źródło: Badania własne.

Teoria M&M, zwracająca uwagę na kategorię kosztu kapitału własnego [2; 3] została potwierdzona przez praktyków (tab. 9). Spośród zarządzających przedsiębiorstwami rolniczymi ośmiu wskazywało na istnienie kategorii kosztu kapitału własnego (w tym obydwaj przedsiębiorcy z firm najstarszych). Jeden przedsiębiorca zdecydowanie przeciwstawił się funkcjonowaniu takiego pojęcia. Te stwierdzenia były całkowicie zgodne z postrzeganiem i oceną ryzyka angażowania kapitałów własnych w działalność rolniczą. Postrzeganie kategorii kosztu kapitału własnego przez kierownictwo przedsiębiorstw miało charakter intuicyjny, oparty na wieloletnich doświadczeniach.

Mimo postrzegania występowania ceny (kosztu) kapitału własnego, nie wszyscy przedsiębiorcy szacowali jego wartość (tab. 10). Najczęściej wskazywano, iż koszt kapitału własnego powinien zostać określony przez poziom oprocentowania lokat terminowych o podobnym terminie zapadalności (5 wskazań). Jeden z przedsiębiorców szacował koszt kapitału własnego na poziomie oprocentowania kredytów bankowych. Jeden z respondentów uznał, iż podstawę szacowania kosztu kapitału własnego powinno stanowić wydzielenie części mobilnej majątku przedsiębiorstwa i części, której nie można spieniężyć. Dopiero od wartości części mobilnego majątku można byłoby wyliczyć koszt kapitału własnego, przyjmując za podstawę poziom oprocentowania lokat bankowych skorygowanych o stawkę podatku dochodowego. Dwóch przedsiębiorców nie potrafiło przybliżyć tej wartości, a postrzeganie kategorii kosztu kapitału własnego miało charakter intuicyjny (w tym jeden z przedsiębiorców najsłabszych).

Tabela 9
Postrzeganie kosztu kapitału własnego

Czy kapitał własny kosztuje?	Liczba wskazań	
	ogółem	w tym PP
Tak	8	2
Nie	1	–

Źródło: Badania własne.

Tabela 10
Szacowanie kosztu kapitału własnego w przedsiębiorstwie

Jak wysoko można oszacować koszt zaangażowania kapitałów własnych?	Liczba wskazań	
	ogółem	w tym PP
Poziom oprocentowania lokat bankowych	5	1
Poziom oprocentowania kredytów	1	–
Inne	3	1

Źródło: Badania własne.

Mniej zdecydowanie wypowiediano się na temat konieczności włączenia kosztu kapitału własnego do rachunku zysków i strat, aby móc obliczyć zysk przedsiębiorcy (tab. 11). Trzech przedsiębiorców widziało potrzebę sformalizowanego uwzględnienia kategorii kosztu kapitału własnego w rachunku wyników i wyspecyfikowania kategorii zysku przedsiębiorcy. Również trzech przedsiębiorców zdecydowanie przeciwstawiło się wprowadzeniu kosztu kapitału własnego do rachunku, twierdząc, iż byłoby to zbyt skomplikowane i zacięłoby obraz kalkulacji, zwłaszcza ze względu na brak jednoznacznej możliwości precyzyjnego oszacowania kosztu kapitału własnego. Kolejnych trzech respondentów nie miało zdania na ten temat.

Tabela 11

Włączenie kosztu kapitału własnego do rachunku zysków i strat

Czy należałoby włączyć koszt kapitału własnego do rachunku zysków i strat?	Liczba wskazań	
	ogółem	w tym PP
Tak	3	1
Nie	3	–
Nie wiem	3	1

Źródło: Badania własne.

Ograniczone zasoby kapitału własnego spowodowały konieczność poszukiwania alternatywnych źródeł kapitału poza przedsiębiorstwem (tab. 12). Najczęściej możliwości zwiększenia zasobności przedsiębiorstwa w kapitał postrzegano przez redukcję ryzyka związanego z działalnością gospodarczą (6 wskazań). Jednocześnie zasadnicze znaczenie przypisywano maksymalizacji zysku netto⁵ (5 wskazań). W przypadku przedsiębiorstw będących płatnikami podatku dochodowego (3 jednostki) dostrzegano korzyści związane z powstawaniem zjawiska „tarczy podatkowej”, które powodowało zmniejszenie kosztów kapitału po uwzględnieniu opodatkowania. W dwóch przypadkach korzystano z zasilenia kapitałowego w postaci leasingu, jednak zrezygnowano z tej formy wspomagania finansowego ze względu na duże koszty, jakie ze sobą niosła. W jednym przedsiębiorstwie zawarto umowę faktoringową, pozyskując w ten sposób dodatkowo kapitał na działalność gospodarczą, jednak z powodu bardzo wysokich kosztów (wyższych niż w przypadku leasingu) nie kontynuowano tego sposobu finansowania, a ponadto nie zakładano powrotu do tego źródła kapitału.

Tabela 12

Alternatywne źródła kapitału w przedsiębiorstwie

Czy poza tradycyjnymi poszukiwane są nowe źródła kapitałów?	Liczba wskazań	
	ogółem	w tym PP
Redukcja ryzyka związanego z działalnością przedsiębiorstwa	6	–
Maksymalizacja wyniku finansowego ⁶	5	–
Minimalizacja kapitału po uwzględnieniu opodatkowania	3	1
Leasing	2	1
Factoring	1	1
Minimalizacja kosztów przedstawicielstwa	1	–
Inne	5	1

Źródło: Badania własne.

⁵Traktując większy poziom pozostawionego w przedsiębiorstwie zysku netto jako dodatkowe źródło zasilenia kapitałowego.

⁶Rozumiane, jako dążenie do maksymalizowania wyniku finansowego i powiększania z tego źródła kapitałów własnych.

Również w jednym przypadku za alternatywne źródło kapitału uznano minimalizację kosztów przedstawicielstwa. Ponadto wymieniano: poszukiwanie najkorzystniejszych źródeł zbytu, unikanie powielania błędów, zwiększenie wydajności pracy, utrzymanie stałej struktury produkcji. Reasumując można stwierdzić, iż kierownicy przedsiębiorstw wydzielili trzy grupy alternatywnych źródeł kapitału. W pierwszym przypadku była to maksymalizacja uzyskiwanych efektów, w drugim minimalizacja ponoszonych kosztów, a w trzecim pozyskiwanie gotowych, dostępnych środków (różne formy kredytowania). Ze względu na brak możliwości zawierania umów kontraktacyjnych i ponoszone straty finansowe w przedsiębiorstwach najsłabszych pominięto dwa najczęściej wskazywane przez przedsiębiorców alternatywne źródła kapitału.

Poszukiwanie alternatywnych źródeł kapitału wiązało się bezpośrednio z postrzeganiem ograniczonych źródeł przyrostu kapitału w przedsiębiorstwie (tab. 13). Podstawowym źródłem przyrostu kapitału w przedsiębiorstwie był zysk netto (9 wskazań). Dodatkowo możliwość zasilenia kapitałowego przedsiębiorstwa dopatrywano się w kredytach (4 wskazania) oraz w przypadku wzrostu skali produkcji (2 wskazania). Nie ograniczano się jednak tylko do najbardziej oczywistych źródeł przyrostu kapitału. Ważne okazało się również zwiększanie jakości wytwarzanej produkcji oraz wydajności. Źródła przyrostu kapitału upatrywano w aktywnym zarządzaniu wolnymi środkami pieniężnymi oraz w odpisach amortyzacyjnych. W tym przypadku deklaracje wszystkich przedsiębiorców były podobne i nie stwierdzono różnic w przypadku jednostek najsłabszych i najlepszych.

Tabela 13

Źródła przyrostu kapitału w przedsiębiorstwie

Jaką minimalną stopę zwrotu muszą przynosić inwestycje?	Liczba wskazań	
	ogółem	w tym PP
Zysk netto	9	2
Kredyty	4	1
Wzrost skali produkcji	2	1
Inne	4	1

Źródło: Badania własne.

Z punktu widzenia możliwości rozwoju przedsiębiorstwa ważnym zagadnieniem było postrzeganie czynników wzrostu wartości jednostki przez kierownictwo (tab. 14). Najważniejszym czynnikiem wzrostu było tempo wzrostu sprzedaży (I miejsce w hierarchii – 6 wskazań). Drugim, najczęściej wskazywanym czynnikiem wzrostu była marża zysku (II miejsce w hierarchii – 6 wskazań), bezpośrednio związana z poziomem sprzedaży. Za najważniejszy z czynników wzrostu wartości przedsiębiorstwa uznano również tempo wzrostu zainwestowanego kapitału oraz „god-will” (I miejsce w hierarchii po I wskazaniu). Poza tempem zainwestowanego kapitału (miejsce w hierarchii I–III,

7 wskazań) pozostałe czynniki, jak stawka podatku dochodowego, struktura i koszt kapitału, długość okresu zwrotu i „good-will” były rzadziej postrzegane jako istotne z punktu widzenia możliwości zwiększenia wartości przedsiębiorstwa. W przypadku jednostek najślabszych kluczowe było tempo wzrostu sprzedaży, a dla jednego z przedsiębiorców również marża zysku operacyjnego. Niepokojące wydaje się mniejsze deklarowane znaczenie „good-will” (we wszystkich jednostkach). Pogłębiony wywiad pozwolił jednak na stwierdzenie, iż wszyscy przedsiębiorcy przywiązywali duże znaczenie do tego czynnika, nie identyfikując go jednak jako elementu zwiększającego wartość przedsiębiorstwa.

Tabela 14

Podstawowe czynniki wzrostu wartości przedsiębiorstwa

Proszę uszeregować podstawowe czynniki wzrostu wartości przedsiębiorstwa od najważniejszego do najmniej istotnego	Miejsce w hierarchii (od najważniejszego – I do najmniej istotnego – VI)											
	I		II		III		IV		V		VI	
Liczba wskazań	O	PP	O	PP	O	PP	O	PP	O	PP	O	PP
Tempo wzrostu sprzedaży	6	2	1	–	1	–	–	–	–	–	–	–
Marża zysku operacyjnego	1	–	6	1	–	–	–	–	–	–	–	–
Stawka podatku dochodowego	–	–	–	–	–	–	1	–	1	–	–	–
Tempo wzrostu zainwestowanego kapitału	1	–	2	1	4	–	1	1	–	–	–	–
Struktura i koszt kapitału	–	–	–	–	1	–	2	–	–	–	1	–
Długość okresu zwrotu	–	–	–	–	2	2	3	–	2	–	–	–
Good-will	1	–	–	–	1	–	–	–	2	1	2	–

Źródło: Badania własne.

Podsumowanie i wnioski

1. Przedsiębiorcy realizują kilka celów uszeregowanych w hierarchię jednocześnie, niezależnie od sytuacji finansowej.
2. Preferowano zarządzanie przedsiębiorstwem „z jednej ręki”, konsultując decyzje z osobami na stanowiskach kierowniczych wewnątrz przedsiębiorstwa, priorytetowo traktując decyzje produkcyjne, szczególnie w firmach najślabszych.
3. Najważniejszym źródłem finansowania działalności był kapitał własny. W dwóch przypadkach prężnie rozwijających się przedsiębiorstw (współpracujących z kontrahentami z zagranicy) chętnie współfinansowano działalność kredytami.
4. Najczęściej postulowanym, dopuszczalnym poziomem zadłużenia było nieprzekraczanie 50% środków obcych w strukturze pasywów.

5. Kredyt postrzegany był w dwojaki sposób: dla 5 respondentów był środkiem pomagającym zrealizować wizję przedsiębiorstwa, jednak dla 4 był koniecznością i niepotrzebnym kosztem (zwłaszcza dla jednostek w trudnej sytuacji finansowej).
6. Praktycy potwierdzili założenia teorii M&M, zakładającej istnienie kategorii kapitału własnego i wycenili ten koszt na poziomie oprocentowania lokat bankowych (5 respondentów), nie włączając go do rachunku wyników. Potwierdzenie teorii M&M miało charakter intuicyjny.
7. Alternatywnych źródeł kapitału poszukiwano przez redukcję ryzyka związanego z działalnością przedsiębiorstwa, co przejawiało się współpracą z kontrahentami na lokalnym rynku. W przedsiębiorstwach najstarszych całkowicie pominięto ten aspekt działalności.
8. Podstawowymi czynnikami wzrostu wartości przedsiębiorstwa były tempo wzrostu sprzedaży oraz marża zysku operacyjnego, niezależnie od kondycji jednostki.

Bibliografia

1. DULINIEC A., 1998: *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
2. MODIGLIANI F., MILLER M.H., 1958: The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. [in:] *The American Economic Review* nr 3/1958 (June).
3. MODIGLIANI F., MILLER M.H., 1963: Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction [in:] *The American Economic Review* nr 3/1963 (June).
4. Ustawa z dn. 19 X 1991 r. „O gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa i o zmianie niektórych ustaw”. Dziennik Ustaw nr 107/1991.
5. Ustawa z dn. 29 XII 1993 r. „O zmianie ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw”. Dziennik Ustaw nr 1/1994.
6. ZIĘTARA W., 1998: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa rolniczego* – podręcznik dla uczniów i nauczycieli średnich szkół rolniczych, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, Centrum Informacji Menadżera, Warszawa.

Formation of Capital Structure in Entrepreneurs' Opinions

Abstract

The paper releases the opinions on different aspects dealing with the managing the structure of capital, which were presented by directors of those agricultural enterprises that have been identified either as recording the success (7 firms) or failure (2 firms).

The results of the study indicate that theories developed by Modigliani and Miller have been confirmed in the business activity.

Wpływ kredytów na wyniki finansowe banków spółdzielczych w Polsce

Wstęp

Kredyty należą do najważniejszych produktów oferowanych przez banki spółdzielcze (BS). Wyróżnia się różne kryteria podziału tych kredytów. Jednym z nich jest kryterium podmiotowe, w którym wyróżniamy kredyty dla podmiotów niefinansowych i kredyty dla podmiotów budżetowych.

Ważnym zagadnieniem polityki kredytowej banków jest ustalenie, jaki wpływ na wyniki finansowe BS-ów mają poszczególne rodzaje kredytów. Wyjaśnieniu tego problemu poświęcono niniejszy artykuł.

Cel, materiał i metody badań

Głównym celem badań było udzielenie odpowiedzi na pytania:

- Jaka zależność istnieje pomiędzy uzyskiwanymi wynikami finansowymi banków spółdzielczych a udzielanymi przez nie kredytami?
- Jakie rodzaje kredytów przynoszą największe korzyści bankom spółdzielczym?

Przed rozpoczęciem badań postawiono następującą hipotezę badawczą – największy wpływ na wyniki finansowe BS-ów mają kredyty udzielane dla podmiotów niefinansowych.

Badania przeprowadzono na próbie 1359 banków spółdzielczych, rozmieszczonych na terenie całej Polski, w latach 1995–2000. Źródłem danych w badaniach były sprawozdania finansowe tych banków.

Aby zrealizować postawione cele badawcze, wykorzystano następujące metody badań:

- analizę regresji, w celu określenia wpływu kredytów bankowych na wyniki finansowe BS-ów. Wyboru modelu regresji dokonano na podstawie wielkości współczynnika determinacji R^2 . Zastosowano taki model regresji, w przypadku którego współczynnik R^2 był najwyższy. Oznacza to, że wy-

brany model najbardziej odzwierciedlał dane empiryczne. W badaniach najczęściej wykorzystywano model regresji liniowej. Istotność współczynnika regresji b badano testem t-Studenta przy $p \leq 0,05$;

- analizę korelacji Pearsona, w celu określenia współzależności wyników finansowych BS-ów od udzielanych przez nie kredytów bankowych. Statystyczną istotność współczynnika korelacji r badano testem t-Studenta przy $p \leq 0,05$.

Wyniki i dyskusja

Analizując wpływ kredytów na wyniki finansowe BS-ów należy stwierdzić, że największy wpływ wywarły kredyty dla podmiotów niefinansowych (tab. 1). Mniejszy wpływ na wyniki finansowe odnotowano w przypadku kredytów dla podmiotów budżetowych.

Korzyści BS-ów z tytułu udzielania kredytów dla różnych podmiotów wynikały z ich liczby, wysokości kwot, oprocentowania oraz z prowizji. W rachunku zysków i strat ujęte były one w pozycji wyniki odsetkowe oraz wyniki z prowizji.

Analizując współczynniki korelacji (tab. 1) pomiędzy wynikami odsetkowymi i wynikami z prowizji a udzielonymi kredytami należy stwierdzić, że najsilniejsze zależności wystąpiły w przypadku kredytów dla podmiotów niefinansowych (odpowiednio $r = 0,7734$ i $r = 0,7501$). Mniejszy wpływ na wyniki odsetkowe i wyniki z prowizji odnotowano w przypadku kredytów dla podmiotów budżetowych ($r = 0,4041$ i $r = 0,4569$).

Wśród kredytów dla podmiotów niefinansowych największy wpływ na wyniki odsetkowe BS-ów wywarły kredyty dla: przedsiębiorców indywidualnych ($r = 0,8293$), spółek prywatnych ($r = 0,7169$), gospodarstw domowych ($r = 0,6792$) oraz rolników ($r = 0,5560$). Niewielki wpływ wśród podmiotów niefinansowych na wyniki odsetkowe BS-ów miały kredyty dla przedsiębiorstw państwowych ($r = 0,1242$) i kredyty dla pozostałych jednostek ($r = 0,1364$). Podobne zależności wystąpiły również pomiędzy poszczególnymi rodzajami kredytów a wynikami z działalności bankowej i z działalności operacyjnej, brutto i netto.

Zbadano również wpływ kredytów na wyniki finansowe BS-ów w zależności od ich lokalizacji (rodzaju gminy). Najsilniejszy wpływ na wyniki odsetkowe BS-ów wykazywały kredyty dla podmiotów niefinansowych. Nieco mniejszy wpływ kredytów na wyniki odsetkowe odnotowano w przypadku podmiotów sektora budżetowego.

Tabela 1

Wpływ kredytów na wyniki finansowe banków spółdzielczych w Polsce

Wyszczególnienie	Wynik odsetkowy		Wynik z prowizji		Wynik z działalności bankowej		Wynik z działalności operacyjnej		Wynik finansowy brutto		Wynik finansowy netto	
	n	r	n	r	n	r	n	r	n	r	n	r
Kredyty dla sektora niefinansowego	1359	0,7734*	1359	0,7501*	1359	0,7864*	1359	0,5989*	1359	0,6396*	1359	0,5851*
w tym:												
dla przedsiębiorstw państwowych	1095	0,1242*	1095	0,0938*	1095	0,1169*	1095	0,0870*	1095	0,0961*	1095	0,0845*
dla spółek prywatnych	1095	0,7169*	1095	0,7371*	1095	0,7368*	1095	0,5525*	1095	0,5598*	1095	0,5001*
dla przedsiębiorców indywidualnych	1095	0,8293*	1095	0,8385*	1095	0,8460*	1095	0,5978*	1095	0,6377*	1095	0,5717*
dla gospodarstw domowych	1095	0,6792*	1095	0,6660*	1095	0,7156*	1095	0,6029*	1095	0,6438*	1095	0,5847*
dla rolników indywidualnych	1095	0,5560*	1095	0,5437*	1095	0,5550*	1095	0,4073*	1095	0,3931*	1095	0,3740*
dla pozostałych jednostek	1095	0,1364*	1095	0,1384*	1095	0,1385*	1095	0,0850*	1095	0,0678*	1095	0,0716*
zagrożone od sektora niefinansowego	1359	0,6698*	1359	0,6653*	1358	0,6842*	1358	0,5531*	1359	0,5712*	1359	0,5261*
Kredyty dla sektora budżetowego	1359	0,4041*	1359	0,4569*	1359	0,4151*	1359	0,3122*	1359	0,3103*	1359	0,2912*
w tym:												
dla budżetu państwa	1115	0,1882*	1115	0,1917*	1115	0,1872*	1115	0,1292*	1115	0,1415*	1115	0,1405*
dla budżetów terenowych	1115	0,3953*	1115	0,4491*	1115	0,4064*	1115	0,3070*	1115	0,3031*	1115	0,2848*
zagrożone od sektora budżetowego	1115	0,0309	1115	0,0167	1115	0,0271	1115	0,0282	1115	0,0310	1115	0,0490

* współczynnik korelacji r statystycznie istotny przy $p \leq 0,05$; n – liczba par badanych cech

Źródło: badania własne.

Analizując kredyty udzielane przez BS-y, położone w różnych typach gmin w Polsce (tab. 2), odnotowuje się zróżnicowany wpływ poszczególnych rodzajów kredytów na ich wyniki odsetkowe.

W przypadku kredytów dla podmiotów niefinansowych największy ich wpływ na wyniki odsetkowe odnotowuje się w gminach wiejskich ($r = 0,9514$) oraz miejskich ($r = 0,8530$), natomiast mniejszy wpływ stwierdza się w gminach miejsko-wiejskich ($r = 0,7656$).

Dość duże różnice wystąpiły w przypadku relacji wyniki odsetkowe a kredyty dla przedsiębiorców indywidualnych. Największy ich wpływ odnotowano w gminach miejsko-wiejskich ($r = 0,8388$) i miejskich ($r = 0,7794$), najmniejszy zaś w gminach miejskich ($r = 0,7172$).

Duże różnice wykazano w zakresie wpływu kredytów rolniczych na wyniki odsetkowe BS-ów. Największe korzyści z tytułu ich udzielania wykazano w bankach w gminach wiejskich ($r = 0,7538$), natomiast dużo niższe korzyści odnotowano w BS-ch w gminach miejsko-wiejskich ($r = 0,5732$) i miejskich ($r = 0,4086$).

Podobną tendencję zauważono w przypadku kredytów dla sektora budżetowego. Największe znaczenie na uzyskiwane wyniki odsetkowe miały kredyty udzielane w gminach wiejskich ($r = 0,5166$), niższe zaś w gminach miejsko-wiejskich ($r = 0,3901$) i miejskich ($r = 0,3509$). Prawie identyczne relacje jak w poprzednim przypadku wystąpiły między kredytami dla terenowych podmiotów budżetowych a wynikami odsetkowymi banków.

Dość duży wpływ na wyniki odsetkowe banków w gminach miejsko-wiejskich miały kredyty dla przedsiębiorstw państwowych ($r = 0,2017$), natomiast w pozostałych gminach wiejskich i miejskich był on statystycznie nieistotny.

Znaczny wpływ na wyniki odsetkowe w gminach miejskich miały kredyty dla budżetu państwa ($r = 0,2299$), natomiast statystycznie nieistotny w gminach wiejskich i miejsko-wiejskich.

W przypadku kredytów dla sektora niefinansowego, tj. kredytów dla spółek prywatnych i kredytów dla gospodarstw domowych, odnotowano podobny wpływ na wyniki finansowe we wszystkich rodzajach gmin.

Tabela 2

Wpływ kredytów na wyniki finansowe banków spółdzielczych położonych w różnych typach gmin

Wyszczególnienie	Wynik odsetkowy gmina wiejska		Wynik z prowizji gmina wiejska		Wynik odsetkowy gmina miejsko-wiejska		Wynik z prowizji gmina miejsko-wiejska		Wynik odsetkowy gmina miejska		Wynik z prowizji gmina miejska	
	n	r	n	r	n	r	n	r	n	r	n	r
Kredyty dla sektora niefinansowego	526	0,9514*	526	0,8367*	468	0,7656*	468	0,7515*	363	0,8530*	363	0,8931*
w tym:	417	0,0052	417	-0,0021*	371	0,2017*	371	0,1464*	307	0,0373	307	0,0028
przedsiębiorstw państwowych												
dla spółek prywatnych	417	0,7154*	417	0,7715*	371	0,7144*	371	0,7822*	307	0,7202*	307	0,6648*
dla przedsiębiorców indywidualnych	417	0,7172*	417	0,6621*	371	0,8388*	371	0,8552*	307	0,7794*	307	0,8230*
dla gospodarstw domowych	417	0,6567*	417	0,6150*	371	0,6618*	371	0,6297*	307	0,6579*	307	0,6995*
dla rolników indywidualnych	417	0,7538*	417	0,6360*	371	0,5732*	371	0,5096*	307	0,4086*	307	0,4507*
dla pozostałych jednostek	417	0,2455*	417	0,1322*	371	0,1024*	371	0,0869	307	0,0705	307	0,1178*
zagrożone od sektora niefinansowego	526	0,7176*	526	0,6607*	468	0,7595*	468	0,6750*	363	0,5509*	363	0,6145*
Kredyty dla sektora budżetowego	526	0,5166*	526	0,5728*	468	0,3901*	468	0,3965*	363	0,3509*	363	0,4668*
w tym:												
dla budżetu państwa	426	0,0452	426	0,0416*	378	0,0319	378	0,0215*	309	0,2299*	309	0,2687*
dla budżetów terenowych	426	0,5166*	426	0,5755*	378	0,3768*	378	0,3585*	309	0,3457*	309	0,4784*
zagrożone od sektora budżetowego	–	–	–	–	378	0,0589*	378	0,0264*	–	–	–	–

*współczynnik korelacji r statystycznie istotny przy $p \leq 0,05$; n – liczba par badanych cech

Źródło: badania własne.

Dokonano również analizy wpływu różnych rodzajów kredytów na wyniki odsetkowe BS-ów o różnych wielkościach kapitałów własnych (tab. 3). Największy wpływ na wyniki odsetkowe miały kredyty dla podmiotów niefinansowych, spośród których dominowały kredyty dla: spółek prywatnych, przedsiębiorców indywidualnych, osób prywatnych i rolników.

Kredyty dla sektora niefinansowego miały bardzo duży wpływ na wyniki odsetkowe we wszystkich BS-ach. Największe korzyści osiągały BS-y o kapitałach własnych 500–1000 tys. euro ($r = 0,8115$). Kredyty dla spółek prywatnych miały bardzo duży wpływ na wyniki odsetkowe w BS-ach o kapitałach własnych do 300 tys. euro i powyżej 1 mln euro (odpowiednio $r = 0,7814$ i $r = 0,6090$). Na uwagę zasługuje słaby związek między kredytami dla spółek prywatnych a wynikami odsetkowymi o kapitałach własnych 300–500 tys. euro ($r = 0,1590$).

Wysokie współczynniki korelacji odnotowuje się pomiędzy kredytami dla przedsiębiorców indywidualnych a wynikami odsetkowymi w BS-ach o kapitałach własnych powyżej 300 tys. euro, 500–1000 tys. euro i powyżej 1 mln euro. Silne związki występują również między kredytami dla gospodarstw domowych a wynikami odsetkowymi.

Na wyniki odsetkowe duży wpływ miały kredyty dla rolników w BS-ach w pierwszych trzech grupach kapitałowych, natomiast w ostatniej grupie (powyżej 1 mln euro) wpływ ten był statystycznie nieistotny ($r = 0,0300$). Duże znaczenie dla banków o kapitałach własnych do 300 tys. euro miały kredyty dla sektora budżetowego. Korelacje pomiędzy nimi a wynikami odsetkowymi przekraczały 0,5.

Wśród kredytów dla sektora budżetowego dominowały kredyty dla budżetów terenowych. Bardzo niewielki wpływ na wyniki odsetkowe BS-ów we wszystkich grupach kapitałowych wykazywały kredyty dla przedsiębiorstw państwowych, kredyty dla pozostałych jednostek oraz kredyty dla budżetu państwa.

Tabela 3

Wpływ kredytów na wyniki finansowe banków spółdzielczych w zależności od ich wielkości kapitałów własnych

Wyszczególnienie	Wyniki odsetkowe w bankach spółdzielczych											
	≤ 300 tys. euro			300–500 tys. euro			500–1000 tys. euro			> 1000 tys. euro		
	n	r	b	n	r	b	n	r	b	n	r	b
Kredyty dla sektora niefinansowego	607	0,6800*	0,0700*	218	0,6815*	0,0750*	217	0,8115*	0,0853*	96	0,6965*	0,0929*
w tym:	607	0,1325*	3,3077*	193	–0,0024	–0,0066	199	0,0536	0,2537	92	–0,0018	–0,0109
dla przedsiębiorstw państwowych												
dla spółek prywatnych	607	0,7814*	0,7079*	193	0,1590*	0,1140*	199	0,3321*	0,2578*	92	0,6090*	0,2822*
dla przedsiębiorców indywidualnych	607	0,7914*	0,5092*	193	0,3699*	0,1560*	199	0,5602*	0,2241*	92	0,5766*	0,2651*
dla gospodarstw domowych	607	0,6246*	0,2275*	193	0,4890*	0,1275*	199	0,5530*	0,1446*	92	0,4702*	0,1088*
dla rolników indywidualnych	607	0,5557*	0,1994*	193	0,3124*	0,0482*	199	0,4857*	0,0853 ^X	92	–0,0300	–0,0080
dla pozostałych jednostek	607	0,0887*	0,3690*	193	–0,0131	–0,0076	199	0,1338*	0,3114*	92	–0,0526	–0,3623
zagrożone od sektora niefinansowego	824	0,7255*	0,4999*	218	0,5282*	0,5973*	217	0,5913*	0,7168*	96	0,5932*	0,8830*
Kredyty dla sektora budżetowego	824	0,5687 ^X	2,0816*	218	0,0949	0,2028	217	0,1629*	0,5265*	96	0,0740	0,3295
w tym:	615	0,0358	1,0325	201	0,0313	0,3355	201	0,1833*	6,8353*	94	0,1525	2,6021
dla budżetu państwa												
dla budżetów terenowych	615	0,5905*	2,1081*	201	0,0896	0,2549	201	0,1533*	0,4877*	94	0,0303	0,1628
zagrożone od sektora budżetowego	–	–	–	–	–	–	201	0,0537	22,2110	–	–	–

* współczynnik korelacji r i współczynnik regresji b statystycznie istotny przy $p \leq 0,05$; n – liczba par badanych cech

Źródło: badania własne.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań wyciągnięto następujące wnioski końcowe:

1. Istnieje silna zależność między kredytami a wynikami finansowymi banków spółdzielczych. Najsilniejszy wpływ na wyniki finansowe BS-ów wywierają kredyty udzielone dla podmiotów niefinansowych, tj. spółek prywatnych, przedsiębiorców indywidualnych, gospodarstw domowych oraz rolników. Najślabszy wpływ na wyniki finansowe BS-ów odnotowuje się w przypadku kredytów dla przedsiębiorstw państwowych, dla pozostałych jednostek oraz dla budżetu państwa. Z badań wynika, że miały one statystycznie nieistotny wpływ na wyniki finansowe BS-ów.
2. Najbardziej zróżnicowany wpływ na wyniki finansowe BS-ów wykazują kredyty dla rolników i dla sektora budżetowego. W BS-ach z gmin wiejskich oraz o kapitałach własnych do 300 tys. euro wpływ tych kredytów na wyniki finansowe jest bardzo silny ($r > 0,5$), natomiast w bankach o bardzo dużych kapitałach własnych – powyżej 1 mln euro, ich wpływ jest statystycznie nieistotny.
3. Silny wpływ na wyniki finansowe BS-ów wywierają kredyty dla przedsiębiorców indywidualnych, spółek prywatnych, gospodarstw domowych oraz rolników. Świadczy to o zróżnicowanym portfelu kredytowym banków spółdzielczych. Zdywersyfikowana działalność kredytowa BS-ów świadczy o tym, że są one bankami uniwersalnymi.
4. Oprócz kredytów dla podmiotów niefinansowych, duży wpływ na wyniki finansowe BS-ów odgrywają kredyty dla podmiotów terenowych sektora budżetowego. Wydaje się, że wraz z uruchomieniem środków finansowych z Unii Europejskiej, np. programu SAPARD, znaczenie tego sektora w polityce kredytowej banków spółdzielczych będzie coraz większe, tym bardziej że ryzyko udzielania kredytów dla podmiotów tego sektora spośród wszystkich podmiotów jest najniższe.

Literatura

- SIUDEK T., 2001: „Uwarunkowania kredytowania polskiego rolnictwa przez banki spółdzielcze”. Międzynarodowa Konferencja Naukowa pt. „Przyrodnicze i ekonomiczne warunki zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich”. Polańczyk, 10–12 maja 2001 r. Wyd. Akademii Rolniczej w Rzeszowie.
- SIUDEK T., 2001: „Banki spółdzielcze a lokalny rozwój gospodarczy”. VIII Kongres Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu nt. „Gospodarka żywnościowa wobec wyzwań XXI wieku”. Białystok, 19–21.09.2001 r. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*. Wyd. Wieś Jutra. Tom III, Zeszyt 1, Warszawa – Poznań–Białystok, str. 200–204.

SIUDEK T., 1999: Wybrane aspekty finansowe funkcjonowania banków spółdzielczych. Konferencja naukowa pt. „Finansowe aspekty funkcjonowania podmiotów gospodarczych”. Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, 225–233.

Impact of Credits on Financial Results of Co-operative Banks in Poland

Abstract

This article presents the influence of credit activity on financial results achieved by co-operative banks in Poland. The survey was conducted on the relatively large sample of the co-operative banks (i.e. 1359) across an entire country over the 1995–2000 period.

Estimation results indicate bank financial results responded the most to credits granted to non-financial entities, namely to individual enterprises, private companies, households and farmers. The less important was found the government, however the credits extended to this sector also have statistically significant influence on financial results of the co-operative banks. Furthermore, the diversification of credit portfolio by co-operative banks demonstrates that on Polish financial markets they perform functions typical for universal banks.

Przemiany w sferze ubóstwa w Niemczech

W literaturze i praktycznej działalności Niemiec dużo miejsca poświęca się zagadnieniom nierówności społecznej, mierzonej za pomocą ubóstwa relatywnego. W Niemczech za ubogiego uważa się osobę, która w porównaniu z przeciętnym standardem życia dysponuje zbyt małymi środkami. Na takiej też koncepcji ubóstwa bazują analizy dające podstawy do wyjaśnienia nierówności w społeczeństwie. Ubóstwo absolutne natomiast nie jest przedmiotem analiz. Ubóstwo relatywne określa się jako wielkość udziału konsumpcji poniżej 50% średniej arytmetycznej wydatków gospodarstw domowych¹.

Ubóstwo relatywne w zachodnich i wschodnich landach Niemiec

Do porównania dochodów gospodarstw domowych różnej wielkości zastosowano skalę ekwiwalentności OECD: pierwsza osoba w gospodarstwie domowym – waga 1, następni członkowie gospodarstwa domowego powyżej 15 lat – 0,7, dzieci poniżej 15 roku życia – 0,5.

Wszystkie wartości granic ubóstwa lub dochodów podane są w walucie obowiązującej w Niemczech, gdzie do końca 2001 r. była to marka niemiecka (DM), a od początku 2002 r. jest euro. Marka stanowi 0,96 nowej waluty.

W analizach brane są pod uwagę dwie części Niemiec – teren byłej Republiki Federalnej Niemiec, często nazywany również Niemcami Zachodnimi lub landami zachodnimi oraz teren byłej Niemieckiej Republiki Demokratycznej, zwany również Niemcami Wschodnimi lub landami wschodnimi. Analiza dotycząca Niemiec Zachodnich obejmuje okres dłuższy (od 1973 r.), ponieważ dysponuje się wiarygodną statystyką dotyczącą b. RFN. Dla części wschodniej

¹Miernikiem stosowanym w niektórych badaniach jest mediana, którą oblicza się jako wartość środkową ciągu uporządkowanego rosnąco, w której 50% gospodarstw domowych ma niższe, a 50% wyższe dochody.

brane są lata od 1993 r., gdyż dopiero wtedy zaczęto prowadzić statystykę dotyczącą ubóstwa². Po zjednoczeniu Niemiec powinno się mówić tylko o jednym państwie, jednak znaczne różnice w poziomie życia ludności pomiędzy landami wschodnimi i zachodnimi spowodowały konieczność analizy oddzielnej.

Różnice w dochodach pomiędzy landami wschodnimi, a zachodnimi są znaczące (tab. 1). W pierwszych latach po zjednoczeniu Niemiec wartość granicy ubóstwa³ stanowiła w Niemczech Wschodnich niecałe 70% wartości tej granicy w Niemczech Zachodnich.

Tempo wzrostu dochodów w Niemczech Wschodnich w latach 1993–1998 wyniosło 24%. Jest to wskaźnik dość wysoki i znacznie wyższy niż dla Niemiec Zachodnich. Można zauważyć, że po ośmiu latach wspólnej gospodarki Niemiec poziom dochodów w obydwu częściach kraju nieco się wyrównał, jednak różnice między częściami Niemiec są wciąż znaczące.

Tabela 1

Dochody, granice i zasięg relatywnego ubóstwa dochodowego w Niemczech w latach 1973, 1978, 1983, 1988, 1993, 1998

Wyszczególnienie	1973	1978	1983	1988	1993			1998		
	b. RFN	b. RFN	b. RFN	b. RFN	b. RFN	b. NRD	Średnio	b. RFN	b. NRD	Średnio
Dochody nominalne netto na jednostkę ekwiwalentną – wartości średnie w DM na miesiąc										
Średnia arytmetyczna	982	1362	1756	2000	2648	1784	2447	2924	2212	2787
Granice ubóstwa w DM na miesiąc										
50% średniej	491	681	878	1000	1324	892	1239	1462	1106	1394
Zasięg relatywnego ubóstwa dochodowego w %										
50% średniej	6,5	6,5	7,7	8,8	7,8	19,0	10,0	9,0	15,0	10,1

Źródło: Lebenslagen in Deutschland. Daten und Fakten. Bundesregierung, Berlin 2000, str. 47.

W Niemczech Zachodnich występowała tendencja zwiększania się zasięgu ubóstwa. Wzrosło ono w latach 1973–1993 o 1,3%, natomiast w okresie 1993–1998 o 1,2%. W Niemczech Wschodnich zasięg ubóstwa zmalał o 4%. Wspominano już, że różnice w poziomie dochodów pomiędzy landami wschodnimi i zachodnimi zmalały w latach 1993–1998, dlatego zmniejszenie zasięgu ubóstwa w Niemczech Wschodnich wynika ze zwiększenia na tym terenie poziomu dochodów. Biorąc pod uwagę wartości średnie dla tych dwóch

²Sozialbericht 2001, Bundesregierung, Berlin 2002.

³Granica ubóstwa to wielkość dochodu, poniżej którego osoba nie może realizować konsumpcji w rozmiarach pozwalających na normalne funkcjonowanie w społeczeństwie.

części kraju, można zauważyć, że na Zachodzie ubóstwo było w 1998 r. ponaddwukrotnie większe. Ogólny wzrost dochodów w kraju powoduje podwyższenie wartości średniej arytmetycznej. Dodatkowo zwiększająca się polaryzacja dochodów w Niemczech Zachodnich spowodowała wzrost zasięgu ubóstwa. Nie bez znaczenia jest również rosnąca liczba bezrobotnych. W Niemczech Wschodnich poziom dochodów jest znacznie niższy, a poza tym są one mniej zróżnicowane. Dlatego odsetek osób poniżej granicy jest relatywnie mały.

Analizując wartości średnie dla całych Niemiec, zauważamy, że w części wschodniej zasięg ubóstwa jest niemal dwukrotnie wyższy, przy czym w porównaniu z 1993 r. sytuacja się polepszyła.

Zmiana struktury grup ludności dotkniętych ubóstwem

Obecnie można zaobserwować powstanie nowych grup dotkniętych zjawiskiem ubóstwa. Potwierdza się teza o zmniejszeniu zasięgu relatywnego ubóstwa dochodowego w grupach ludzi starszych.

Biorąc pod uwagę sytuację dochodową ludności ze względu na wiek, w społeczeństwie Niemiec Zachodnich można zauważyć zmianę zasięgu ubóstwa w poszczególnych jego grupach. W latach 1973–1988 najbardziej dotknięte relatywnym ubóstwem były osoby starsze (powyżej 65 lat), a zwłaszcza kobiety⁴. Dzięki polepszeniu warunków ubezpieczeń społecznych (zwiększeniu poziomu rent i emerytur) ubóstwo wśród ludzi starszych znacznie zmalało. Osoby te stały się w 1998 r. grupą najmniej dotkniętą zubożeniem.

W Niemczech Wschodnich zasięg ubóstwa wśród osób starszych był znacznie większy, ale w porównaniu z innymi grupami wiekowymi osoby te były najmniej zagrożone. Wśród 55–64-latków zasięg ubóstwa był ponaddwukrotnie wyższy niż w landach zachodnich (tab. 2).

W grupie wiekowej 18–54 lata zasięg ubóstwa w Niemczech Zachodnich po 1993 r. stabilizuje się. Następują pewne wahania, ale są one niewielkie. Nieco wyższy był zasięg ubóstwa wśród osób młodszych (18–24 lata). Zasięg ten jest mniejszy od średniej krajowej. Oznacza to, że w Niemczech Wschodnich odsetek osób ubogich w grupie osób młodszych wiekowo był wyższy. W 1998 r. prawie co szósta osoba w wieku 18–24 lata osiągała dochody poniżej 50% średniej krajowej (tab. 2).

Od 1988 r. można zaobserwować w Niemczech Zachodnich, że najbardziej dotknięci relatywnym ubóstwem dochodowym stały się dzieci i młodzież. W 1998 r. co szóste dziecko do 6 roku życia żyło w rodzinie, gdzie dochód był mniejszy od 50% średniej krajowej, a w Niemczech Wschodnich prawie co

⁴Lebenslagen in Deutschland. Der erste Armuts – und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Berlin 2000.

trzecie. Przyczyną ubóstwa dzieci było często bezrobocie rodziców. Prawie 1/6 dzieci żyjących w ubóstwie dochodowym w Niemczech Zachodnich miała w rodzinie osobę bezrobotną⁵. Stopa ubóstwa wśród dzieci w gospodarstwach domowych osób samotnie je wychowujących była o ¼ większa, również prawie w co szóstym z tych gospodarstw głowa rodziny była osobą bezrobotną.

Sytuacja rodzin wielodzietnych przedstawiała się podobnie. Brak zatrudnienia jednego z rodziców powodował spadek dochodów tych gospodarstw poniżej linii ubóstwa. Przyczyną takiej sytuacji mogła być też nie tyle trudność ze znalezieniem pracy, co dobrowolna z niej rezygnacja na rzecz zajęcia się wychowaniem dzieci. Skutki tego mogły być różne. Ponad dwa razy częściej dzieci biedne w porównaniu do bogatych wykazują zachowanie agresywne. Dzieci z biednych rodzin mają częściej problemy ze zdrowiem lub są opóźnione w rozwoju fizycznym. Ubóstwo przejawia się przede wszystkim w znacznym ograniczeniu wydatków na żywność i higienę.

Ogólny zasięg ubóstwa w Niemczech w latach 1993–1998 zwiększył się w landach zachodnich, a zmniejszył się w landach wschodnich.

Tabela 2

Ubóstwo relatywne według wieku w Niemczech w latach 1973, 1978, 1983, 1988, 1993 i 1998 (w %)¹ – 50% średniej

1973	1978	1983	1988	1993			1998		
b. RFN	b. RFN	b. RFN	b. RFN	Niemcy	b. RFN	b. NRD	Niemcy	b. RFN	b. NRD
do 6 lat									
8	7,6	11,5	14,1	16,2	13	31,7	14,5	13	28,2
7–13 lat									
7,6	7,2	9,9	12,7	14,5	11,4	24,8	13,8	11,9	21,1
14–17 lat									
4,2	8,8	7,3	9,9	14,7	11,4	24,1	15,5	12,5	23,8
18–24 lata									
4,6	5,2	12	10,7	13,3	9	27,5	12,8	11,2	17,9
25–54 lata									
4	4,6	5,8	7,6	8,9	7,1	16,5	9,3	8,1	14,6
55–64 lata									
6,2	4,4	4,9	5,7	5,9	4,8	10,5	6,6	5,9	9,1
65 lat i więcej									
13,3	10,7	11,9	9,2	8	6,3	16,7	9,1	8,8	10,8
Średnio									
6,5	6,5	7,7	8,8	10	7,8	19	10,1	9	15

¹Wartości średnie dla całych Niemiec

Źródło: Jak w tabeli 1.

⁵Jak w przypisie 4.

Relatywne ubóstwo dochodowe ma największy zasięg w gospodarstwach domowych osób samotnie wychowujących dzieci (tab. 3). Najczęściej gospodarstwa te prowadzone są przez kobiety. Z tego też powodu mówi się również o feminizacji ubóstwa⁶. Liczba dzieci żyjących w rodzinie niepełnej wpływa na sytuację dochodową gospodarstwa domowego. W relatywnym ubóstwie w 1998 r. żyło 42% osób samotnie wychowujących co najmniej dwoje dzieci, z tego około 90% to kobiety⁷. Różne są przyczyny tak wysokiego udziału kobiet w tej grupie. Najbardziej zależy on od ich codziennej organizacji życia. Kobiety, które chcą samotnie wychowywać dzieci są zdane na pomoc osoby trzeciej w utrzymaniu gospodarstwa domowego. Najczęściej osobą tą jest były mąż lub żywiciel rodziny. Przez to kobiety są nieustannie zależne od stabilizacji dochodowej i zatrudnienia ich byłego partnera. Gdy pomoc osoby trzeciej nie będzie już możliwa z powodu śmierci czy rozwodu, duża część kobiet wydatkuje na potrzeby gospodarstwa domowego jedynie środki z renty rodzinnej lub pomocy społecznej.

Drugim dość ważnym czynnikiem wyjaśniającym wysoki udział kobiet ubogich w grupie osób samotnie wychowujących dzieci jest ich niechęć do uzależnienia od osoby trzeciej (męża lub żywiciela) tylko po to, by zabezpieczyć swoje dziecko materialnie. Dlatego kobiety traktują pomoc społeczną jako podstawowe źródło dochodów. Pomoc państwa zastępuje dochody partnera lub żywiciela. Dzięki temu mogą one pełnić obowiązki matki i zapewnić dzieciom pokrycie podstawowych potrzeb.

Tabela 3

Zasięg ubóstwa relatywnego według różnych typów biologicznych rodziny w Niemczech w latach 1973, 1978, 1983, 1988, 1993 i 1998 (w %)

Wyszczególnienie	1973	1978	1983	1988	1993			1998		
	b. RFN	b. RFN	b. RFN	b. RFN	Niem-cy	b. RFN	b. NRD	Niem-cy	b. RFN	b. NRD
Osoby samotne	samotne									
	11,5	12,5	16	15,8	15,5	14	25,4	13,9	12,9	19,5
	rozwidzeni									
	18,1	13,8	15,8	15	13,9	10,8	28,6	15,5	11,4	29,6
	owdowiali									
	11	7,8	11,8	7,7	8,1	6,5	—	8,3	9,0	—

⁶Bieback K.J.; Milz H., (1995) „Neue Armut”, Campus, Frankfurt/Main, New York.

⁷Jak w przypisie 4.

cd. tabeli 3

Wyszczególnienie	1973	1978	1983	1988	1993			1998		
	b. RFN	b. RFN	b. RFN	b. RFN	Niem-cy	b. RFN	b. NRD	Niem-cy	b. RFN	b. NRD
Małżeństwa	bez dzieci									
	6,3	5,4	5,2	5,5	5,8	4,1	12,9	5,4	5,2	6,2
	z 1 dzieckiem									
	1,7	2,5	4,2	5,5	6,8	5	13	11,4	10,3	15,4
	z 2 dzieci									co najmniej 2
	4,8	4,9	6,4	7,3	10,7	7,6	20,8	10,9	8,7	
	z co najmniej 3 dziećmi									
	11,7	14,8	10	12	22,2	17,4	49,9	13,6	11,5	—
Osoby samotnie wychowujące dzieci	z 1 dzieckiem									wszyscy
	10,7	10,1	15,7	27,9	24,8	18,4	40,6	26,5	23,6	41,7
	z co najmniej 2 dzieci									
	15,1	32,7	37,4	47,2	46,4	43,9	54,5	42,1	39,1	—
	Średnio									
	6,5	6,5	7,7	8,8	10	7,8	19	10,1	9	15

Źródło: Jak w tabeli 1.

Znaczna część kobiet wykorzystuje zasiłek jedynie jako pomoc w prowadzeniu gospodarstwa domowego, najczęściej do powtórnego zamążpójścia lub do momentu podjęcia pracy zarobkowej po odchowaniu dziecka.

Ubóstwo silnie dotyka wielodzietne rodziny pełne. W 1993 r. prawie połowa z nich znajdowała się w sytuacji dochodowej poniżej granicy ubóstwa. Najlepszą sytuację dochodową miały gospodarstwa domowe małżeństw bez dzieci. Zasięg ubóstwa w tej grupie był prawie ośmiokrotnie niższy niż wśród osób samotnie wychowujących co najmniej 2 dzieci.

Zadłużenie gospodarstw domowych

Zaciąganie kredytów przez gospodarstwa domowe jest normalnym źródłem okresowego zwiększania środków finansowych w warunkach gospodarki rynkowej.

Gospodarstwa zadłużone nie mogą wywiązać się ze swoich zobowiązań płatniczych za pomocą bieżących dochodów (po wykorzystaniu swych rezerw), nawet przy ograniczaniu potrzeb. Niedostatecznie zaspokajają swoje potrzeby, przez co popadają w stres i stan psychicznej presji. Destabilizacja finansowa i psychiczna bardzo często niekorzystnie na siebie oddziałują. Taka sytuacja obciąża również dzieci, utrudnia ich wychowanie i oddziałuje ujemnie na ich rozwój.

Zadłużenie gospodarstw domowych osiągnęło swój szczytowy punkt w Niemczech Zachodnich w 1997 r. (tab. 4). Od tego roku utrzymuje się lekka tendencja spadkowa. W 1997 r. zadłużonych gospodarstw domowych było w Niemczech Zachodnich prawie dwa razy więcej niż w 1989 r. W latach 1997–1999 ich liczba zmniejszyła się o 10%. W Niemczech Wschodnich sytuacja po 1994 r. ciągle się pogarszała i osiągnęła w 1999 r. swój najwyższy poziom.

Tabela 4

Liczba zadłużonych gospodarstw domowych w Niemczech w latach 1989–1999

Rok	Niemcy Zachodnie	Niemcy Wschodnie	Razem
1989	1,2	–	–
1994	1,5	0,5	2,0
1997	2,1	0,58	2,68
1999	1,9	0,87	2,77

Źródło: Jak w tabeli 1.

Wśród osób zadłużonych, które szukały pomocy w ośrodkach doradczych, w wieku poniżej 20 lat było 2%, pomiędzy 20 a 30 lat – 20%, 30 a 40 – 36%, 40 a 50 – 25%, a 17% stanowili ponad 50-letni. Widać z tych danych, że zadłużenie dotyczy szczególnie ludzi w przedziale wiekowym 20–50 lat. W latach 1994–1999 w całych Niemczech wystąpiło wyraźne przesunięcie struktury wiekowej zadłużenia – było mniej osób zadłużonych powyżej 30 lat i wyraźnie więcej pomiędzy 40 a 50 rokiem życia. Mały udział wśród klientów placówek doradztwa osób bardzo młodych może mylić. Droga zadłużenia zaczyna się bardzo często w młodym wieku. Obecnie już 20% młodzieży w Niemczech Zachodnich i 14% osób młodych w Niemczech Wschodnich ma długi. Po rozpoczęciu pracy zarobkowej lub ukończeniu 18 roku życia wzrosło ich zadłużenie w bankach.

W latach dziewięćdziesiątych grupą najbardziej zadłużoną stały się gospodarstwa rodzinne – w odróżnieniu od poprzedniego okresu, gdy były to osoby samotne (tab. 5).

Zadłużenie gospodarstw domowych analizowano na podstawie danych placówek doradztwa i pomocy dla dłużników. W Niemczech ponad 1/3 zadłużo-

nych miała długi niższe niż 20 tys. DM, ponad 2/3 poniżej 50 tys. DM, a u około 1/5 wysokość długów sięgała ponad 100 tys. DM⁸.

Ubóstwo nie jest mierzone tylko wielkością dochodów gospodarstw domowych. Wpływ na warunki życiowe mają również: wykształcenie, sytuacja na rynku pracy, stan zdrowia, sytuacja mieszkaniowa, sytuacja rodzinna i więzi społeczne. Ważnym czynnikiem jest również umiejętność dostosowania się do szybko zmieniających się warunków życiowych.

Tabela 5

Struktura zadłużenia gospodarstw domowych wg typu rodziny w ogólnej liczbie zadłużonych w Niemczech Wschodnich i Zachodnich w 1999 r. (w %)

Typ rodziny	Udział w zadłużonych gospodarstwach w Niemczech Wschodnich	Udział w zadłużonych gospodarstwach w Niemczech Zachodnich
Mężczyźni samotnie wychowujący dzieci	2	1
Kobiety samotnie wychowujące dzieci	12	11
Pary bez zawartego związku małżeńskiego	11	4
Małżeństwa	17,5	27
Razem	42,5	43

Źródło: Lebenslagen in Deutschland. Daten und Fakten. Materialband zum ersten Armuts – und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Berlin 2000, str. 114.

Również bezrobocie, rozwód czy narodziny dziecka prowadzą do obniżenia dochodów gospodarstw domowych. Od umiejętności dopasowania się gospodarstwa domowego do nowej sytuacji zależy, czy brak dochodu z pracy można zastąpić przez zaciągnięcie krótkookresowego kredytu, czy w tym momencie już rozpoczyna się proces zadłużania. Zdecydowanie się na wybór określonej drogi jest zależne od umiejętności racjonalnego prowadzenia gospodarstwa domowego i oceny sytuacji na rynku pracy. Zdolność do przyjęcia i odpowiedniego przetworzenia informacji, jak również kontrolowane zachowanie członków gospodarstwa domowego dotyczące zakupów decyduje w bardzo dużym stopniu o możliwości przezwyciężenia sytuacji krytycznych.

Ubóstwo a sytuacja mieszkaniowa

Podaż mieszkań wzrosła w Niemczech w ostatnich latach, zwłaszcza po przezwyciężeniu niedoborów w okresie 1989–1993. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych większość społeczeństwa była dobrze lub bardzo dobrze wyposażona

⁸ Źródło: Jak w tabeli 6.

żona w mieszkania. Jednak nawet przy tak dobrych ogólnych warunkach są gospodarstwa domowe, które mają problemy z zapewnieniem sobie z własnych środków odpowiedniego lokum. Pomijając różnice pomiędzy częściami Niemiec, można powiedzieć, że kraj ten dysponuje dość dobrymi jak na Europę warunkami mieszkaniowymi, z których korzysta również ludność uboga.

Do grupy niezamożnych gospodarstw domowych zalicza się i te, które uzyskują pomoc mieszkaniową. Jest to pomoc pieniężna, pozwalająca na pokrycie kosztów użytkowania mieszkania (tab. 6). W latach 1973–1998 warunki mieszkaniowe osób ubogich w Niemczech Zachodnich znacznie się poprawiły zarówno pod względem wielkości powierzchni, jak i jakości wyposażenia (centralne ogrzewanie, toaleta, łazienka). Przeciętna powierzchnia mieszkań ludzi ubogich wzrosła w tym okresie z 50 do 60 m². Zwiększył się również udział mieszkań całkowicie wyposażonych w media z 49 do 89%.

Tabela 6

Liczba mieszkań niezamożnych gospodarstw domowych wg różnych wskaźników w Niemczech w wybranych latach w okresie 1973–1998

Rok	Uzyskujący pomoc mieszkaniową w Niemczech Zachodnich				
	Liczba Gospodarstw domowych	Udział we wszystkich mieszkaniach prywatnych	Przeciętna powierzchnia mieszkania	Udział mieszkań z ogrzewaniem i łazienką lub toaletą	Przeciętne obciążenie kosztami mieszkaniowymi
		%	m ²	%	%
1973	1 232 000	5,3	50	49	–
1978	1 454 000	6,0	55	64	15,6
1987	1 754 692	6,5	59	79	17,0
1992	1 747 306	6,0	58	84	25,1
1993	1 762 585	6,0	58	85	26,7
1994	1 829 158	6,1	58	85	28,1
1995	1 873 976	6,2	59	86	29,2
1996	2 033 330	6,7	59	87	29,5
1997	2 081 898	6,8	60	88	30,1
1998	2 144 962	7,0	60	89	30,6
Uzyskujący pomoc mieszkaniową w Niemczech Wschodnich					
1992	1 637 108	24,6	56	64	–
1993	1 168 843	17,4	55	67	14,8
1994	739 283	10,9	57	68	17,8
1995	590 965	8,7	57	72	20,9
1996	576 476	8,5	57	76	24,1
1997	666 379	9,7	55	73	22,5
1998	689 821	10,0	55	82	23,0

Źródło: Jak w tabeli 1.

Dla landów wschodnich, łącznie z Berlinem Wschodnim, wiarygodne dane są dopiero po 1991 r., kiedy wprowadzono pomoc mieszkaniową. Od początku lat dziewięćdziesiątych warunki mieszkaniowe znacznie się polepszyły dzięki środkom i działaniom rządu oraz samorządów landów i gmin. Odsetek mieszkań z łazienką/toaletą wzrósł w latach 1992–1998. Dominującą formą w b. NRD były mniejsze mieszkania w wielopiętrowych budynkach, w których mieszkają obecnie osoby niezamożne.

Znaczny wzrost obciążenia wydatkami mieszkaniowymi dochodów ludności musiał zostać wzięty pod uwagę w polityce socjalnej. Opłaty czynszowe na niskim poziomie w b. NRD były przez dziesiątki lat centralnie dotowane przez państwo. W 1998 r., mimo znacznego polepszenia się warunków mieszkaniowych, udział wydatków na mieszkanie w ogólnych wydatkach gospodarstw domowych pozostawał na niższym poziomie niż w landach zachodnich (tab. 6).

Ważny problem przy omawianiu ubóstwa stanowi bezdomność i jej rozmiary. Statystyczne ujęcie problemu braku pomieszczeń mieszkalnych jest niemożliwe z powodu różnych przyczyn powodujących bezdomność. Szczególnie trudne problemy wynikają przy ujęciu statystycznym bezdomności kobiet. Jediną „widoczną” częścią tej grupy są kobiety żyjące na ulicy. W porównaniu do mężczyzn udział ukrytej bezdomności wśród kobiet jest znacznie wyższy. Kobiety próbują najczęściej same przezwyciężyć swoją trudną sytuację życiową i wolą pozostać niezauważalne. Z danych statystycznych wynika, że w ostatnich latach doszło do znacznego obniżenia bezdomności. Szacunki urzędów pracy mówią o zmniejszeniu się liczby osób bezdomnych w okresie 1994–1998 z 880 do 680 tys.⁹

Brak mieszkania lub zagrożenie bezdomnością są najczęściej powiązane z innymi życiowymi problemami, takimi jak bezrobocie, nadmierne zadłużenie, brak kwalifikacji zawodowych, choroby, problemy z nałogami, trudne sytuacje rodzinne. Najczęstszą przyczyną wniosku o eksmisję było opóźnianie lub zaniedbanie płacenia czynszu. Wśród kobiet powodami utraty mieszkania były rozwód, wyprowadzenie się z mieszkania rodziców oraz przemoc partnera.

Ludzie bezdomni borykają się z większymi problemami zdrowotnymi. Są to choroby układu oddechowego i pokarmowego, kardiologiczne, ortopedyczne, stomatologiczne, psychiczne, uzależnienie od alkoholu, ostre choroby zakaźne, obrażenia w wyniku wypadku samochodowego lub wypadku przy pracy. W sytuacji bezdomnych kobiet występują również urazy spowodowane przez pobicie i obrabowanie, 2/3 kobiet było wykorzystanych seksualnie, a 1/3 zgwałconych.

W Niemczech każda bezdomna osoba może otrzymać pomoc lekarską na podstawie prawa zdrowotnego lub ze środków pomocy socjalnej. Prawo to jed-

⁹Jak w przypisie 4.

nak nie zawsze jest respektowane. Opracowano i wdrożono wiele projektów i inicjatyw, mających na celu polepszenie opieki zdrowotnej osób bezdomnych. Osobom bezdomnym nie są stawiane żadne warunki wstępne. Pierwsza pomoc jest okazywana bez żądania zapłaty. Lekarze szukają ubogich chorych w miejscach ich przebywania, a nie czekają na ich przyjście.

Odbiorcy pomocy socjalnej

W Niemczech Zachodnich w latach 1973–1998 liczba osób pobierających zasiłki na potrzeby bytowe zwiększyła się czterokrotnie i wynosiła pod koniec tego okresu prawie 2,5 mln. W Niemczech Wschodnich liczba takich osób wzrosła z 0,2 mln w 1991 r. do 0,4 mln w 1998 r. W całych Niemczech w 1998 r. z pomocy społecznej korzystało 2,9 mln osób, w tym 1,1 mln dzieci i młodzieży poniżej 18 lat otrzymywało zapomogi ze środków socjalnych. Jest to prawie dwa razy więcej niż przeciętnie dla ogółu mieszkańców. Udział ten w stosunku do ogólnej liczby dzieci jest ponadproporcjonalnie wysoki, a od 1980 r. w Niemczech Zachodnich odsetek ten wzrósł ponadtrzykrotnie. Największy udział dzieci korzystających z pomocy socjalnej występuje w grupie do 3 lat – 9,5%, podczas gdy wśród młodzieży 15–17-letniej – 4,9%. Im dzieci są młodsze, tym udział jest większy. Ponad połowa dzieci korzystających z pomocy społecznej żyje w gospodarstwach domowych osób samotnie je wychowujących. Bardziej zagrożone biedą są małżeństwa z trojgiem dzieci.

Kobiety częściej korzystały z pomocy socjalnej od mężczyzn. Najwięcej było kobiet w wieku 20–40 lat. Obecnie w porównaniu do lat sześćdziesiątych jest mniej kobiet w grupie pobierającej zasiłki. Wyniknęło to ze zwiększenia rent, które osoby te otrzymują.

W latach sześćdziesiątych $\frac{1}{4}$ osób powyżej 65 lat korzystała z pomocy socjalnej, w latach osiemdziesiątych $\frac{1}{5}$, a pod koniec dziewięćdziesiątych 6%. Obecnie ryzyko popadnięcia w ubóstwo starszych osób jest mniejsze od przeciętnej dla Niemiec.

Kobiety samotnie wychowujące dzieci są najbardziej zależne od pomocy społecznej. Wśród nich 28,1% korzysta z zasiłków. Wskaźnik ten znacznie wzrósł w ostatnich latach.

Przyczyn zwiększającej się liczby osób pobierających zasiłki ze środków pomocy socjalnej jest wiele. Wymienić tu należy przede wszystkim bezrobocie i niskie dochody. Równie ważnymi powodami są przypadki losowe i sytuacje życiowe, takie jak: rozwody, urodzenie dziecka, brak własnego mieszkania lub śmierć jednego z członków gospodarstwa oraz brak odpowiedniego wykształcenia i kwalifikacji zawodowych.

Polityka społeczna w Niemczech dąży do tego, aby umożliwić każdemu obywatelowi aktywny udział w życiu społecznym i gospodarczym kraju.

Pomoc społeczna jako główny instrument zwalczania ubóstwa

Pomoc społeczna w Niemczech ma do dyspozycji znacznie większe środki od krajów Europy Wschodniej, w tym Polski. Jest ona w stanie wspomagać osoby w ciężkiej sytuacji materialnej. Pomoc nie ogranicza się jedynie do zaspokajania potrzeb pozwalających przetrwać (a więc nie pokrywa tylko minimum egzystencji), ale pozwala również na funkcjonowanie w życiu społecznym. W Niemczech zapewnia tzw. społeczno-kulturalne minimum egzystencji. Pomoc społeczna zapewnia także zasiłki dla osób znajdujących się w nietypowej sytuacji życiowej.

W Niemczech istnieje rozbudowany system pomocy społecznej. Każdy obywatel znajdujący się w trudnej sytuacji życiowej ma zagwarantowaną prawnie pomoc społeczną. Jednocześnie to wspomaganie służy do uaktywnienia ubogich w kierunku uniezależniania się od tychże świadczeń. Pomoc społeczna to nie tylko świadczenia pieniężne czy rzeczowe, ale również różne formy doradztwa dla osób w potrzebie.

Podstawowy rodzaj pomocy społecznej koncentruje się na zapewnieniu środków na potrzeby bytowe. Wielkość tych świadczeń określana jest w stawkach regulacyjnych¹⁰. Mogą one różnić się pomiędzy poszczególnymi landami (tab. 7). Oprócz tego pomoc socjalna pokrywa czynsz za mieszkanie, koszty eksploatacyjne, jeśli nie są zawarte w stawce regulacyjnej, koszty ogrzewania, składki na ubezpieczenie zdrowotne, dodatki na zwiększone potrzeby i jednorazowe świadczenia.

Sposób obliczania dochodów osób ubiegających się o pomoc socjalną jest regulowany przez prawo. Schematy 1 i 2 pozwalają zorientować się, jaka jest procedura obliczania dochodu osób ubiegających się o pomoc socjalną i sposób określania jej wysokości.

Przy obliczaniu dochodów urząd socjalny bierze również pod uwagę dochody współmałżonków, gdy mieszkają razem. W przypadku małoletnich dzieci, osób niezamężnych i mieszkających z rodzicami bierze się pod uwagę dochody rodziców. Zasada ta nie obowiązuje, gdy osoba szukająca pomocy jest w ciąży lub sama wychowuje dziecko do 6 lat.

¹⁰Stawki regulacyjne określone są w przeliczeniu na głowę rodziny lub na jednoosobowe gospodarstwo domowe. Jest to tzw. podstawowa stawka regulacyjna. Stawki regulacyjne dla kolejnych członków gospodarstwa domowego wyrażone są w procentach stawki podstawowej.

Tabela 7Wartość stawek regulacyjnych na potrzeby bytowe w Niemczech^a (w DM/miesiąc)

Stawki regula- cyjne	Stawka podsta- wowa na kierują- cego gospo- darstwem domowym lub na osobę samotną	Procent stawki podstawowej na członka gospodarstwa domowego w wieku				
		do 7 lat		7–13 lat 65%	14–17 lat 90%	powyżej 18 lat 80%
		50%	gospodarstwa domowe osób samotnie wycho- wujących 55%			
Niemcy Zachodnie						
Baden- -Württemberg	551	276	303	358	496	441
Bayern ^b	533	267	293	346	480	426
Berlin Zachodni	550	275	303	358	495	440
Bremen	550	275	303	358	495	440
Hamburg	550	275	303	358	495	440
Hessen	551	276	303	358	495	441
Niedersachsen	550	275	303	358	495	440
Nordrhein- -Westfalen	550	275	303	358	495	440
Nordrhein- -Pfalz	550	275	303	358	495	440
Saarland	550	275	303	358	495	440
Schleswig- -Holstein	550	275	303	358	495	440
Przeciętnie	549	275	302	357	494	439
Niemcy Wschodnie						
Berlin Wschodni	550	275	303	358	495	440
Brandenburg	527	264	290	343	474	422
Mecklenburg- -Vorpommern	525	263	289	341	473	420
Sachsen	525	263	289	341	473	420
Sachsen- -Anhalt	530	265	292	345	477	424
Thuringen	525	263	289	341	473	420
Przeciętnie	530	265	292	345	477	424

^aDla okresu od 1.7.1999 do 30.6.2000, ^bminimalna stawka regulacyjna.

Źródło: Grundinformationen und Daten zur Sozialhilfe Berlin 1999, str. 36.

Schemat 1

Procedura obliczania dochodów przez urząd socjalny

Suma dochodów brutto
– podatek i opłaty socjalne
– ewentualne pozostałe składki ubezpieczeniowe
– koszty związane z wykonywaniem pracy
– stawka dla osób w wieku produkcyjnym
= dochody obliczone przez urząd socjalny

Źródło: Grundinformationen und Daten zur Sozialhilfe, Köln 1999.

Schemat 2

Obliczanie wysokości pomocy socjalnej na potrzeby bytowe

Podstawowa stawka regulacyjna dla głowy rodziny lub osoby samotnej
+ stawki regulacyjne dla kolejnych członków gospodarstwa
+ ewentualne świadczenia na zwiększone potrzeby
+ czynsz i koszty uboczne
+ koszty ogrzewania
= wysokość zapotrzebowania na pomoc socjalną
<i>po potrąceniu własnych dochodów obliczonych przez urząd socjalny</i>
= faktyczna wysokość świadczenia na potrzeby bytowe

Źródło: Jak w schemacie 1.

Wraz z reformą pomocy socjalnej zostało ustalone, że obliczenie stawki na potrzeby bytowe będzie uzależnione od 2001 r. od dochodów netto i od zachowań konsumentów.

Środki na interwencję kierowane są na:

- subwencje dla pracodawców, jak i inne stosowne wydatki, które przyczyniają się do rozwoju rynku pracy;
- świadczenia dla osób pobierających pomoc socjalną przy podejmowaniu działalności zarobkowej do wysokości podstawowej stawki regulacyjnej i na okres do 12 miesięcy;
- tworzenie warunków, szczególnie dla ludzi młodych, aby mogli znaleźć pracę.

Źródła środków na pomoc społeczną

Budżet polityki społecznej Niemiec buduje się na podobnych zasadach co i w Polsce. Obejmuje on wpływy z różnych źródeł – zarówno ze środków publicznych, jak i prywatnych – oraz wydatki na różne cele. (tab. 8).

Wydatki na pomoc społeczną zostały podzielone w 87% na landy zachodnie i w 13% na landy wschodnie. Spadek wydatków na pomoc społeczną po 1997 r. związany był z reformą ubezpieczeń zdrowotnych, która w większym stopniu dofinansowała ubogich.

Tabela 8

Wydatki na pomoc społeczną w Niemczech w latach 1995–2000

Wyszczególnienie	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Pomoc społeczna w mld DM	54,2	52,8	49,5	49,9	50,0	50,3
Pomoc społeczna – % PKB	1,5	1,5	1,4	1,3	1,3	1,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z: Sozialbericht 2001, Bundesregierung, Berlin 2002.

Wielkość środków pomocy społecznej przypadająca na jednego mieszkańca w Niemczech znacznie się różni w części wschodniej i zachodniej. W Zachodniej wyniosła ona w 2000 r. 531 DM, a we wschodniej 351 DM¹¹.

Finansowanie pomocy społecznej leży głównie w kompetencji landów i gmin. Zasady finansowania tego typu przedsięwzięć różnią się w poszczególnych krajach związkowych.

Procentowy udział wydatków na pomoc socjalną w PKB w Niemczech jest mniejszy niż w Polsce. W wielkościach absolutnych są to znacznie wyższe wartości.

Podsumowując można powiedzieć, że w Niemczech badania zjawiska ubóstwa prowadzone są znacznie dłużej niż w Polsce. Zmieniła się struktura ubóstwa. Zwiększyło ono swój zasięg poza grupy ludności tradycyjnie tworzące ten stan patologii i dotknęło prawie wszystkie typy gospodarstw domowych.

W Niemczech analizę ubóstwa przeprowadzono opierając się na wartościach relatywnych. Do jego określenia poza dochodami ujęto również zadłużenie gospodarstw i sytuację mieszkaniową. Zasięg ubóstwa relatywnego przeliczony jako średnia dla całego kraju zwiększył się, chociaż w landach wschodnich polepszyła się sytuacja dochodowa. Odsetek osób żyjących w ubóstwie relatywnym zwiększył się w latach 1993–2000 w Niemczech Zachodnich o około 2%, a w części wschodniej zmniejszył się o 4%.

W całym społeczeństwie Niemiec zwiększył się udział specyficznych grup dotkniętych ubóstwem dochodowym. Są to zwłaszcza dzieci i młodzież w rodzinach bezrobotnych i wielodzietnych oraz niepełnych. Przyczyną stało się również zadłużenie w bankach osób młodych, dopiero podejmujących pracę.

W Niemczech szeroko rozbudowane są działania polityki społecznej skierowanej na przeciwdziałanie ubóstwu. Opracowano i wdrożono różne programy przeciwdziałania ubóstwu. Mają one na celu realne polepszenie sytuacji materialnej gospodarstw domowych, które znalazły się poniżej dolnej granicy zaspokojenia potrzeb podstawowych.

¹¹Sozialbudget 2001, Bundesregierung, Berlin 2002.

Changes in Poverty Sphere in Germany

Abstract

The paper focuses on poverty in the German families. Although there is enormous wealth in Germany, a significant proportion of German citizens live in poverty.

The research was carried out using the international standard definition of relative poverty – which is an income of less than 50% of national average earnings. The study results reveal a rising tendency in the phenomenon after 1990 as a result of German unification. Poverty in the Eastern Lands is more widespread, the number of unemployed people is here relatively larger, households have bigger debts and lack of suitable accommodation is more common.

In the country as a whole, the structure of poverty has recently changed. At present, poverty is distributed between all types of households and figures show that it is growing amongst children and teenagers. Overall, the proportion of elder citizens living in poverty has been relatively lower since better welfare.

In Germany, several programs have been implemented to reduce the social inequality and poverty. A broad range of policy fields are aimed at a fairer distribution of wealth and social benefits guaranteed by the Constitution.

Ewa Krawczyk

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Jolanta Albin

Kancelaria Prezydenta RP

Prognoza migracji pracowników z krajów obecnie kandydujących do Unii Europejskiej

Wprowadzenie

Pracownicy pochodzący z krajów kandydujących do Unii Europejskiej z regionu Europy Środkowej i Wschodniej nie posiadają prawa swobodnego przemieszczania się lub podejmowania zatrudnienia na terytorium państw członkowskich UE. Kwestię podejmowania pracy przez obywateli tych krajów na terenie Wspólnoty regulują, zawierane przez poszczególne kraje, bilateralne lub multilateralne umowy z poszczególnymi państwami członkowskimi.

Podpisane z Bułgarią, Czechami, Estonią, Litwą, Łotwą, Polską, Rumunią, Słowacją, Słowenią i Węgrami – krajami Europy Środkowej i Wschodniej kandydującymi do członkostwa w Unii Europejskiej¹ Układy Europejskie także nie przewidują prawa dostępu do zatrudnienia w UE. Oznacza to, że obywatele krajów kandydujących, podobnie jak inni obywatele krajów trzecich, w celu podjęcia pracy na terenie Wspólnoty Europejskiej muszą posiadać zezwolenia na pobyt i pracę.

Układy Europejskie nie zapewniają swobody transgranicznego świadczenia usług. Jednakże wszystkie one nadają prawo zakładania przedsiębiorstw oraz otwierania oddziałów i przedstawicielstw spółek z krajów kandydujących na terenie UE. Fakt ten nie oznacza jednak prawa do przepływu pracowników, a jedynie prawo do obsadzania tzw. kluczowego personelu pracownikami nie będącymi obywatelami UE. Prawo prowadzenia działalności gospodarczej obejmuje obywateli krajów kandydujących zakładających spółki, także jednoosobowe, świadczące drobne usługi. Wszystkim pracownikom z krajów kandydujących pracującym na zasadzie tzw. samozatrudnienia, z wyjątkiem obywateli Wę-

¹ Oprócz 10 państw Europy Środkowej i Wschodniej o członkostwo w Unii Europejskiej ubiegają się jeszcze Cypr i Malta. Oba kraje mają również podpisane Układy Europejskie, jednak ze względu na ich specyfikę (wielkość, liczbę ludności, położenie geograficzne itp.) znacznie od różniającą je od państw EŚW i odmienną sytuacją na rynku pracy zostaną one pominięte w tej analizie. Układ Europejski z UE ma podpisany także Turcja. Skomplikowana sytuacja polityczno-społeczna opóźnia tam rozpoczęcie negocjacji akcesyjnych. Sytuacja rynku pracy Turcji także została pominięta w niniejszej analizie.

gier i Słowenii², przyznano jednocześnie prawo osiedlania się. Jedyną kwestią nieuregulowaną na tym polu jest wzajemne uznawanie kwalifikacji i dyplomów wymaganych do uzyskania dostępu do zawodów regulowanych³.

Prawo dostępu do rynku pracy UE posiadają ponadto ci pracownicy z krajów kandydackich, których pracodawca na terenie UE jest w stanie udowodnić, że w inny sposób nie może zlikwidować istniejącego wakatów. Dodatkowo powszechnie stosowanym wyjątkiem w podejmowaniu pracy na terenie UE jest system pracy tymczasowej, tzw. pracy sezonowej.

Zarówno pracownicy z krajów kandydujących zatrudnieni w UE, jak i obywatele UE podejmujący działalność zarobkową w krajach kandydujących podlegają przepisom dotyczącym zatrudniania cudzoziemców w poszczególnych krajach goszczących. Oprócz kwestii wizowej nie istnieją na tym polu żadne specjalne udogodnienia wynikające z faktu istnienia stowarzyszenia, chyba że umowy bilateralne stanowią inaczej⁴. Od chwili uzyskania zezwoleń na pobyt i pracę przez pracowników imigrujących przysługują im takie same prawa socjalne i inne wynikające ze stosunku pracy, jak zatrudnionym obywatelom kraju goszczącego. Zostają oni objęci prawem wspólnotowym w zakresie swobodnego przepływu pracowników i polityki społecznej i zatrudnienia.

Wspólnota zachęca państwa członkowskie do utrzymywania lub wprowadzania z biegiem czasu coraz bardziej korzystnych warunków zatrudniania dla pracowników z krajów kandydackich, na podstawie umów dwustronnych. W większości Układy Europejskie przewidują możliwość poprawy przepływu pracowników oraz rozszerzenie na kraje kandydujące przepisów koordynacji ubezpieczeń społecznych w drugim etapie stowarzyszenia.

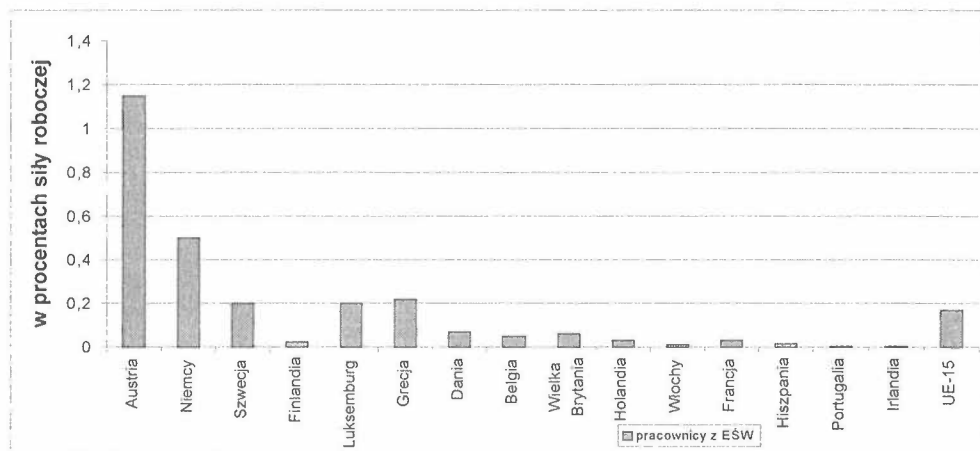
W roku 1999, według danych przedstawionych przez Eurostat, na terenie Unii Europejskiej zatrudnionych było blisko 300 tys. pracowników pochodzących z krajów kandydujących, co stanowi 0,2% siły roboczej całej Unii Europejskiej. Migracje pracowników z krajów kandydujących w 70% koncentrują się w Austrii i Niemczech. Austria charakteryzuje się najwyższym spośród państw członkowskich odsetkiem pracowników pochodzących z krajów kandydujących wynoszącym blisko 1,2%, w Niemczech wynosi on 0,45%, we Francji, w której legalne zatrudnienie znalazło około 20 tys. pracowników z krajów kandydujących, stanowi on 0,1%, natomiast w przyjmującej 15 tys. osób Grecji 0,3% siły roboczej pochodzi z krajów kandydujących. W liczbach bezwzględnych krajem

² Na Węgrzech osoby pracujące na własny rachunek uzyskały dostęp do rynku pracy UE 1 stycznia 2000 r., w Słowenii nastąpi to dopiero z końcem okresu przejściowego po uzyskaniu członkostwa.

³ Wzajemne uznawanie kwalifikacji jest uregulowane w UE za pomocą Dyrektywy 89/48 oraz Dyrektywy 92/51. Kwestię poszczególnych zawodów regulują osobne dyrektywy. Wzajemne uznawanie kwalifikacji pomiędzy UE a państwami kandydującymi może się odbyć po wprowadzeniu do ustawodawstwa krajowego postanowień niniejszych dyrektyw.

⁴ Układy Europejskie z Polską, Słowenią i Bułgarią przewidują możliwość podjęcia pracy przez dzieci i współmałżonka pracownika zatrudnionego legalnie na terenie UE.

goszczącym największą liczbę pracowników z krajów kandydujących są Niemcy (blisko 200 tys. osób)⁵.



Wykres 1. Udział pracowników z krajów kandydujących z EŚW w zasobach pracy w krajach UE w 1999 r. (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: H. Brücker, T. Boeri, *The impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States*. Commissioned by the Employment and Social Affairs DG of the European Commission, Berlin and Mediolan, European Integration Consortium 2000, część A.

Wynosząca według Komisji Europejskiej 300 tys. osób liczba pracowników z krajów kandydackich jest niewielka w porównaniu do łącznej liczby wszystkich zagranicznych pracowników spoza UE, która wynosi 5,3 mln. Pracownicy z krajów kandydujących stanowią jedynie 6% wszystkich obcokrajowców zatrudnionych na terenie UE. W Niemczech i Austrii pracownicy ci stanowią 10% ogółu zatrudnionych obcokrajowców spoza UE⁶.

Obywatele państw trzecich posiadający pozwolenie na pracę stanowią blisko połowę liczby imigrantów, ogółem posiadających pozwolenie na stały pobyt. Wśród 12 mln imigrantów znajduje się około 830 tys. obywateli krajów kandydujących, co stanowi blisko 0,2% populacji UE. 53% wszystkich imigrantów z krajów kandydujących stanowią Polacy. Liczba Polaków zamieszkałych na stałe na terytorium UE nie przekracza jednak 1,1% wszystkich obywateli Polski⁷. Biorąc pod uwagę liczby bezwzględne, druga co do wielkości liczba imigrantów

⁵Obliczenia własne na podstawie danych z Eurostat Labour Force Survey 1999, liczba ta odzwierciedla liczbę wydanych pozwoleń na pracę. Niemcy przyjęły w ostatnich latach 2/3 całkowitej migracji z krajów EŚW; por. C. Herma, *Swobodny przepływ pracowników – wybrane stanowiska rządów, grup nacisku i instytucji naukowych w państwach członkowskich*, Biuletyn Analiz UKIE nr 5, styczeń 2001.

⁶M. Landesmann, P. Schneidewind, H. Vidovic, E. Walterskirchen, Information note: *The Free Movement of Persons in the context of EU Enlargement, Additional facts on the Austrian Situation relating to the Commission's „Information Note” of 17 April 2000*, Wiedeń, maj 2000, s. 2.

⁷Obliczenia własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny RP 2000*, GUS, Warszawa 2000.

przybywa do UE z Rumunii. Liczba ta stanowi 19% wszystkich obywateli krajów kandydujących zamieszkałych w UE. Tylko 1% w grupie emigrantów z omawianych państw stanowią Litwini i Łotysze.

Tabela 1

Przybliżone liczby imigrantów w UE z krajów kandydujących Europy Środkowej i Wschodniej według pochodzenia w 1999 r.

Kraj pochodzenia	Liczba imigrantów	Kraj pochodzenia	Liczba imigrantów
Bułgaria	55 000	Czechy	35 000
Słowacja	20 000	Węgry	77 000
Polska	435 000	Rumunia	155 000
Estonia	15 000	Łotwa	7 000
Litwa	8 000	Słowenia	20 000

Źródło: Nota informacyjna Komisji Europejskiej: Swobodny przepływ pracowników w kontekście rozszerzenia UE, Bruksela 6.03.2001; na podstawie Eurostat.

Wśród obywateli krajów kandydujących, legalnie zatrudnionych na terytorium UE, 20 tys. stanowią pracownicy korzystający z przyznanego im na mocy Układów Europejskich prawa do pracy na własny rachunek. Około 8 tys. takich osób pracuje w Niemczech, 2 tys. w Austrii, druga połowa ogólnej liczby jest rozłożona pomiędzy pozostałe państwa członkowskie. Osoby z krajów kandydujących pracujące na zasadzie samozatrudnienia w UE stanowią blisko 5% wszystkich osób spoza UE pracujących na własny rachunek⁸.

Przyczyny migracji pracowników

Czynniki motywujące pracowników do podejmowania zatrudnienia za granicą mają różnoraki charakter. Wynikają one w dużym stopniu z cech osobowości danego pracownika. Z badań nad mobilnością zasobów ludzkich wynika, że bardziej skłonni do zmiany miejsca zamieszkania związanego z poszukiwaniem legalnej pracy poza granicami kraju są ludzie młodzi z wykształceniem minimum średnim, przedsiębiorczy, znający w stopniu dobrym przynajmniej jeden język obcy. Zarówno młodzi menedżerowie, jak i eksperci korporacji transnarodowych chętnie podejmują, dające wyższe wynagrodzenie za porównywalną pracę, zatrudnienie na terytorium UE. Zarówno studenci, jak i młodzi pracownicy nauki są nierzadko zatrudniani przez placówki naukowe państw członkowskich.

⁸Liczba osób spoza UE pracujących na własny rachunek na jej terenie wynosi według Komisji Europejskiej 370 tys.

Częstą przyczyną podejmowania czasowego zatrudnienia w krajach UE jest ponadto nauka języka obcego⁹.

W skali makro przyczyn migracji upatruje się w ogólnej sytuacji polityczno-gospodarczej krajów pochodzenia i przyjmującego. Niezależne od indywidualnych predyspozycji ogólne czynniki wpływające na przepływ pracowników można sklasyfikować jako ekonomiczne, geograficzne, historyczne i kulturowo-językowe. Czynniki etniczno-polityczne w migracji pracowników w Europie nie odgrywają istotnej roli.

Kluczowe znaczenie dla przepływu pracowników pomiędzy krajami kandydującymi a Unią Europejską mają czynniki ekonomiczne. Do tej grupy należy zarówno zróżnicowanie sytuacji makroekonomicznej pomiędzy państwami, rozpiętość dochodów, jak i kształtowanie się popytu i podaży na poszczególnych rynkach pracy. Porównując poziom płac w Austrii i krajach kandydujących można zauważyć znacznie niższy poziom płac w państwach EŚW. W Rumunii płace są 20-krotnie niższe niż w Austrii, natomiast w Polsce 5-krotnie (tab. 2). Zła sytuacja ekonomiczna może być czynnikiem stymulującym emigrację, dobre prognozy gospodarcze mogą przyczynić się do jej ograniczania.

Tabela 2

Porównanie poziomu płac w państwach EŚW i Austrii w 1999 r. (Austria = 100)

Austria	100	Rumunia	5
Bułgaria	6	Słowacja	11
Czechy	16	Słowenia	41
Polska	19	Węgry	14

Źródło: Information Note: Free Movement of Persons in the context of EU Enlargement. Additional Facts on the Austrian Situation relating to the Commission's Information Note of 12 April 2000.

Prognoza migracji pracowników

Budząca wiele kontrowersji w opinii publicznej, zwłaszcza Niemiec i Austrii, „wrażliwa akcesyjnie” kwestia swobodnego przepływu pracowników z obecnych krajów kandydackich Europy Środkowej i Wschodniej jest przedmiotem licznych badań instytucji naukowych. Z polecenia rządów państw członkowskich oraz Komisji Europejskiej powstało wiele analiz naukowych, stanowiących także próbę prognozowania wielkości przyszłych migracji, zwłaszcza

⁹Por. G. Amato, J. Batt, *Final Report of the Reflection Group on: The Long – Term Implications of EU – Enlargement: The Nature of the New Border*, Robert Schuman Center for Advanced Studies, European University Institute, Florencja 1999, s. 49.

tych o podłożu zarobkowym¹⁰. Ze względu na różnorodność metod prognozowania, stosowanych modeli ekonometrycznych oraz przyjętych założeń obliczenia te znacznie odbiegają od siebie¹¹. Przyczyn rozbieżności można też upatrywać w dużej liczbie, trudnych do jednoznacznego oszacowania, czynników wpływających na kształtowanie się migracji zarobkowych oraz w długookresowych prognozach gospodarczych, które często w praktyce odbiegać będą od rzeczywistości. Wszystkie publikacje zgodnie jednak przyznają, że po otwarciu rynku pracy UE dla pracowników z nowych państw członkowskich nie należy spodziewać się masowego przepływu siły roboczej.

Porównując główne analizy szacuje się, że długofalowy potencjał migracyjny z krajów kandydackich z ESW będzie kształtował się na poziomie 1% populacji państw UE. Taki stan rzeczy będzie osiągnięty dopiero po kilku dziesięcioleciach od momentu rozszerzenia. Początkowo napływ pracowników z ESW będzie większy; przy założeniu, iż rozszerzenie nastąpi w 2004 r., i będzie ono obejmowało osiem z dziesięciu krajów kandydujących¹², wyniesie on 70–150 tys. osób rocznie¹³. Istnieją także analizy podające czasami nawet dużo większe liczby, ale uwzględniają one także imigrantów nie będących pracownikami, takich jak członkowie rodzin, uczniowie¹⁴. Ponadto, wywiady środowiskowe sugerują, że obywatele krajów kandydujących do członkostwa w UE opowiadają się za migracjami czasowymi, obejmującymi okres od kilku miesięcy do kilku lat¹⁵. Takie stanowisko pracowników z ESW pozwala oczekiwać, iż w kilka lat po pierwszych falach migracji do państw członkowskich UE nastąpi migracja odwrotna.

¹⁰Opracowania naukowe powstały głównie z polecenia rządu austriackiego i niemieckiego, należą do nich opracowania: H. Fassman i Ch. Hintermann, *Migrationspotential Ostmitteleuropa*, Wiedeń 1997; E. Walterkirchen i R. Dietz, *Auswirkungen der EU – Ost – Erweiterungen auf den Österreichischen Arbeitsmarkt*, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wiedeń 1998; Wallace C., *Migrationspotential in Mittel- und Osteuropa*, Gandawa 1998. Na polecenie rządu niemieckiego powstały liczne opracowania Niemieckiego Instytutu Badań nad Gospodarką (DIW) napisane przez lub pod redakcją H. Brückera.

¹¹Główna różnica między opracowaniami naukowymi wynika z zastosowania metody badań środowiskowych lub metod ekonometrycznych – ilościowych.

¹²Większość analiz zakłada rok 2003 za rok najbliższego rozszerzenia UE; przyjmując tę datę opierano się na harmonogramie przyjętym przez same kraje kandydujące. Na tej też podstawie dokonano rozróżnienia, przyjmując datę 2003 za datę akcesji dla: Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Polski, Słowacji, Słowenii i Węgier oraz datę 2006 dla Bułgarii i 2007 dla Rumunii.

¹³Por. E. Walterkirchen i R. Dietz, *Auswirkungen...*, op. cit.; również H. Brücker, T. Boeri, *The impact of Eastern Enlargement...*, op. cit.; T. Bauer, K. Zimmermann, *Assessment of possible migration pressure and its labour market impact following EU enlargement to central and eastern Europe*, IZA Bonn, Uniwersytet Boński, CEPR Londyn, Bonn, lipiec 1999.

¹⁴Por. T. Bauer, K. Zimmermann, *Assessment...*, op. cit., szacujący roczną wysokość migracji zarobkowej na 200 tys.

¹⁵Por. Sondaż Pracowni Badań Społecznych przeprowadzony 29–30 kwietnia 2000 r., który wykazał, iż tylko 17% Polaków deklaruje, że byliby gotowi podjąć pracę w jednym z państw członkowskich dzisiejszej UE po akcesji Polski, a 80% z nich podjęłoby pracę za granicą tylko na czas określony.

Prognozuje się, że wbrew rozpowszechnionej w państwach członkowskich opinii związanej z napływem nisko wykwalifikowanej i taniej siły roboczej, inna będzie struktura migracji z krajów kandydujących, obejmie ona bowiem przede wszystkim pracowników o stosunkowo wysokich kwalifikacjach, którzy już dzisiaj są chętnie zatrudnieni w niektórych branżach unijnej gospodarki¹⁶.

Na zlecenie Komisji Europejskiej została przeprowadzona przez konsorcjum instytutów badań naukowych z różnych krajów UE jedna z bardziej dokładnych analiz¹⁷. Zakłada ona przystąpienie do UE w 2004 r. wszystkich dziesięciu krajów kandydujących z EŚW. Przewiduje natomiast, potwierdzając tym samym wyniki badań innych instytutów naukowych, ogólny niewielki, zarówno pozytywny, jak i negatywny, wpływ migracji na rynek pracy UE. Analiza stwierdza, że najbliższe rozszerzenie UE i otwarcie rynku pracy nie wpłynie w istotny sposób ani na poziom wynagrodzeń, ani na zatrudnienie w UE. Imigracja ze wszystkich krajów EŚW powinna osiągnąć poziom 335 tys. w pierwszym roku członkostwa. Jedynie 35% tej liczby stanowić będą pracownicy. Imigracja będzie skoncentrowana w Niemczech i Austrii, odpowiednio 65% i 12% pracowników z EŚW (tab. 3).

Tabela 3

Prognozy udziału imigracji z krajów kandydackich EŚW w państwach członkowskich UE w (%) w 2004 r.

Austria	12	Holandia	1,1
Belgia	1	Luksemburg	0,1
Dania	1	Niemcy	65
Finlandia	1,4	Portugalia	0,1
Francja	2,6	Szwecja	3
Grecja	2,4	Wielka Brytania	4,6
Irlandia	0	Włochy	4
Hiszpania	1,3	EU-15	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: H. Brücker, T. Boeri, *The impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States*. Commissioned by the Employment and Social Affairs DG of the European Commission, Berlin and Mediolan, European Integration Consortium, maj 2000, część A.

Przy założeniu, że powyższa prognoza nie zmieni się oraz że odsetek pracowników pozostanie na niezmiennym poziomie¹⁸ (około 35% całej wielkości imigracji), wielkość migracji zarobkowej w następujących po rozszerzeniu latach ukształtuje się tak, jak to przedstawiono w tabeli 4.

¹⁶Por. H.W. Sinn, *EU and Free Mobility of Labour*, Institute for Economic Research (IFO), Berlin 2001, s. 10.

¹⁷H. Brücker, T. Boeri, *The impact of Eastern Enlargement...*, op. cit.

¹⁸Założenie 35% udziału pracowników w ogólnej liczbie migracji zostało przyjęte zarówno przez naukowców w omawianym raporcie, jak również przez Komisję Europejską w publikacjach na ten temat. Założenie to wynika z obecnej niskiej liczby pracowników wśród osób imigrujących. Stały procentowy udział tej grupy odzwierciedla jednak tendencje migracji zarówno ogólnej, jak i siły roboczej.

Tabela 4

Prognoza wzrostu liczby pracowników z obecnych 10 krajów kandydujących z EŚW do UE od momentu akcesji

Wyszczególnienie	Roczny wzrost liczby pracowników z EŚW w liczbach bezwzględnych						
	2002	2005	2010	2015	2020	2025	2030
UE-15	117 545	87 027	51 424	28 909	14 803	6091	828
Austria	14 192	10 507	6 210	3 475	1 788	736	100
Niemcy	76 450	56 602	33 446	18 802	9 628	3962	538

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: H. Brücker, T. Boeri, *The impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States*. Commissioned by the Employment and Social Affairs DG of the European Commission, Berlin and Mediolan, European Integration Consortium, maj 2000, część A, s. 126.

Jeśliby natomiast ograniczyć ustalenia powyższej analizy jedynie do ośmiu krajów EŚW, wyłączając z nich Bułgarię i Rumunię, ze względu na ich prawdopodobny późniejszy termin akcesji, to średnia imigracja do krajów UE wyniosłaby 70 tys. pracowników rocznie, w ogólnej liczbie imigrantów wynoszącej około 200 tys. rocznie. Kolejne rozszerzenie UE o Bułgarię i Rumunię, według tego samego szacunku, zaowocowałoby w pierwszych latach po akcesji napływem 50 tys. pracowników rocznie, w ogólnej liczbie 135 tys. imigrantów. Autorzy oceniają, że wskaźniki te spadną o połowę po dziesięciu latach od momentu rozszerzenia. Przy obliczeniach zakładających rozszerzenie UE początkowo o osiem krajów EŚW Niemcy stałyby się krajem goszczącym dla prawie 45 tys. pracowników rocznie, a Austria przyjmowałaby ich blisko 8 tys. Autorzy nie uwzględniają w analizie tzw. pracowników wahadłowych, czyli tych, którzy dojeżdżają do pracy do innego państwa.

W perspektywie 30 lat ogólna liczba imigrantów z dziesięciu krajów EŚW na terenie dzisiejszych państw członkowskich wyniesie blisko 3,9 mln osób, co oznacza, że ich odsetek w społeczeństwie UE wzrośnie z obecnego poziomu 0,2% do 1,1% w roku 2030¹⁹. Liczba 3,9 mln będzie stanowić około 4% populacji obecnych krajów kandydujących EŚW. Inne analizy szacują tę wielkość dla ośmiu krajów EŚW na 2,5 mln lub 2,7 mln w 15 lat po rozszerzeniu, podczas gdy dla dziesięciu krajów EŚW wyniesie ona 4,2 mln²⁰.

Wielkości te zostały skonfrontowane z zapotrzebowaniem na siłę roboczą z zagranicy wynikającym z demograficznej sytuacji starzenia się społeczeństwa. Komisja Europejska, opierając się na opracowaniach Organizacji Narodów Zjednoczonych, zauważa, że w latach 1995–2010 UE potrzebować będzie

¹⁹Por. H. Brücker, T. Boeri, *The impact of Eastern Enlargement...*, op. cit., s. 127.

²⁰Por. Sinn H.W., *EU and Free Mobility of Labour*, Institute for Economic Research (IFO), Berlin 2001.

550 tys. imigrantów rocznie, a w latach w latach 2010–2050 nawet 1,4 mln w celu utrzymania stabilności na rynku pracy²¹.

Liczba imigrantów z EŚW przebywających na stałe w Niemczech wzrosła z 535 tys. w 1998 r. do 2,5 mln po 30 latach. Odsetek imigrantów wzrosł z obecnych około 0,6% do 3,5% w 2030 r. Jednak przy malejącej własnej populacji w wieku produkcyjnym Niemcy do 2030 roku będą potrzebować około 300 tys. (po roku 2020 być może nawet 500 tys.) pracowników zagranicznych rocznie w celu utrzymania stabilności rynku pracy i całej gospodarki. Populacja osób w wieku produkcyjnym w Niemczech maleje znacznie szybciej niż wynosi średnia UE i już teraz napływ kilkuset tysięcy osób netto jest niezbędny do utrzymania siły roboczej na stałym poziomie w najbliższym okresie oraz niedopuszczenia do gwałtownego spadku w dalszej perspektywie.

We wszystkich analizach austriackich ośrodków naukowych wskazuje się, iż takie czynniki, jak obecne i prognozowane na najbliższe lata znaczne różnice w poziomie płac i wielkości PKB, inflacji, stopie bezrobocia, ogólnej sytuacji gospodarczej między państwami kandydującymi a członkowskimi UE w dużym stopniu przyczynią się do wzmożonej migracji zarobkowej z terenów EŚW. Jeśli porównamy Polskę z UE, to znaczne różnice występują w stopie bezrobocia – dwukrotna, deficycie budżetowym – czterokrotna i zadłużeniu w handlu zagranicznym – pięciokrotna (tab. 5).

Tabela 5

Prognoza koniunktury gospodarczej w UE i krajach kandydujących EŚW (w %)

Wyszczególnienie	Kraje kandydackie			Unia Europejska			Polska		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Wzrost PKB	3,1	3,1	4,1	1,7	1,4	2,9	1,5	1,9	3,4
Inflacja	9,2	7,2	5,9	2,8	1,8	1,8	5,6	4,7	4,5
Deficyt budżetowy	-4,3	-4,6	-3,9	-1,1	-1,4	-1,0	-4,3	-5,1	-4,7
Saldo rachunku bieżącego	-4,3	-5,1	-4,7	0,2	-0,1	-0,1	-5,0	-5,0	-4,8
Bezrobocie	13,0	13,2	13,1	7,7	8,0	7,6	18,6	19,3	19

Źródło: Economic forecasts 2001–2003, Komisja Europejska 21.11.2001.

Poszczególne analizy różnią się, jeśli chodzi o oszacowanie wielkości potencjału migracyjnego, są jednak zgodne, że odsunięcie terminu otwarcia rynku pracy UE dla pracowników z EŚW zmniejszy ich realną liczbę. Liczba obcokrajowców zamieszkujących na stałe w Austrii ma wzrosnąć z około 100 tys. w 1998 r. do około 400 tys. po 30 latach od akcesji. Prognozuje się, że zwiększy

²¹Por. *Nota informacyjna Komisji Europejskiej...*, op. cit., s. 127. Analiza ONZ cytowana przez KE jest czysto demograficzna, ignorująca inne sposoby utrzymania stabilności siły roboczej, nie odpowiada ona na pytanie, czy zachowanie stabilności siły roboczej jest potrzebne do zachowania wzrostu gospodarczego itp.

to odsetek imigrantów z obecnych dziesięciu krajów kandydujących EŚW w społeczeństwie austriackim z 1,3% obecnie do 5,5% w 2030 r.

W raporcie Walterskirchen i Dietza rozmiary potencjału migracyjnego zostały uzależnione od momentu rozszerzenia i wprowadzenia rozwiązań przejściowych. W przypadku szybkiego rozszerzenia i natychmiastowego otwarcia austriackiego rynku pracy liczbę imigrantów z państw EŚW oszacowano na 47,1 tys. rocznie; w przypadku rozszerzenia w 2005 r. również bez stosowania rozwiązań przejściowych – na 41,8 tys. rocznie, a w przypadku rozszerzenia połączonego z wprowadzeniem okresu przejściowego do roku 2015 założono, iż potencjał migracyjny osiągnie liczbę 31,4 tysięcy osób rocznie²².

W opracowaniu Fassmanna i Hintermanna liczba imigrantów z krajów EŚW przenoszących się do Austrii została podzielona na dwie kategorie. W aspekcie prawdopodobnym oszacowano ją na 870 tys. osób, w faktycznym natomiast na około 150 tys. osób²³. Podkreślono również wagę problemu związanego ze znacznym wzrostem migracji ludności na obszarach przygranicznych krajów kandydujących.

Wallace w swoim opracowaniu przygotowanym na zlecenie Międzynarodowej Organizacji ds. Migracji stwierdził, iż mało prawdopodobne jest, aby akcesja do UE Czech, Węgier, Polski i Słowenii w długiej perspektywie spowodowała zalew unijnego rynku pracy tanią siłą roboczą z nowych państw członkowskich. Autor stwierdza jednak, iż w perspektywie średniookresowej należy spodziewać się wzrostu liczby osób dojeżdżających do pracy z terenów przygranicznych, a tendencja ta utrzyma się do czasu, kiedy dojdzie do zbliżenia wysokości płac i jakości warunków życia w państwach EŚW oraz graniczących z nimi państwami członkowskimi.

Zakończenie

Duże zróżnicowanie wyników przeprowadzonych analiz wskazuje na trudności związane z jednoznacznym oszacowaniem wielkości migracji zarobkowej z państw EŚW. Jednak wszystkie one jednoznacznie odrzucają możliwość wystąpienia masowej imigracji na tle zarobkowym z państw EŚW po otwarciu unijnego rynku pracy. Dla dziesięciu krajów kandydujących prognozy całej migracji wahają się od około 380 tys. rocznie w pierwszych latach po rozszerzeniu do

²²Por. Walterskirchen E., Dietz R., *Auswirkungen der EU – Ost – Erweiterungen auf den Österreichischen Arbeitsmarkt*, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wiedeń 1998.

²³Por. K. Kukier, Problematyka swobodnego przepływu osób w świetle raportu rządu austriackiego: „Swobodny przepływ osób w kontekście rozszerzenia UE. Dodatkowe informacje nt. sytuacji Austrii w odniesieniu do materiału informacyjnego Komisji Europejskiej z 17 kwietnia 2000 r.”, Biuletyn Analiz UKIE nr 4, sierpień 2000, s. 5; za: H. Fassmann i Ch. Hintermann, *Migrationspotential Ostmitteleuropa*, Wiedeń 1997.

około 145 tys. rocznie po dziesięciu latach. Pracownicy będą stanowić jednak mniej niż połowę tej grupy.

Na podstawie doświadczeń poprzednich rozszerzeń, wywiadów środowiskowych wśród potencjalnych imigrantów, badań, analiz oraz prognoz instytucji naukowych itp. można z dużym prawdopodobieństwem stwierdzić, że po otwarciu rynku pracy UE nie wystąpi zjawisko masowej imigracji zarobkowej z państw Europy Środkowej i Wschodniej. Ponadto, z gospodarczego punktu widzenia wprowadzenie swobodnego przepływu pracowników pomiędzy obecnymi państwami członkowskimi a kandydującymi w ramach rozszerzonej Unii Europejskiej będzie miało pozytywny wpływ na poszczególne krajowe rynki pracy. Z jednej strony, imigracja zneutralizuje negatywne skutki demograficznego problemu starzenia się społeczeństwa UE, umożliwi utrzymanie stałego poziomu rozwoju gospodarczego i uzupełni braki w poszczególnych sektorach rynku, występujące pomimo odnotowywanego bezrobocia. Możliwość legalnego zatrudnienia ograniczy, z drugiej strony, zjawisko nielegalnej imigracji zarobkowej i jej negatywny wpływ na lokalne rynki pracy.

Kraje kandydujące z EŚW przyjmą cały dorobek prawny UE w tym zakresie i będą gotowe z momentem akcesji na otwarcie rynków pracy, widząc korzyści wynikające z integracji na tym polu. Strona unijna natomiast, mimo braku przyczyn gospodarczych, domaga się rozwiązań przejściowych w tym zakresie. U podstaw takiego stanowiska leży kwestia polityczna, gdyż szeroka opinia publiczna kształtowana przez media nie ma dostępu do analiz naukowych. Powszechny jest strach przed zmianami, szczególnie wśród „zachodnich” Niemców, którzy zapłacili wysoką cenę za zjednoczenia państwa i obawiają się kosztów, jakie będą musieli ponieść przy zbliżającym się rozszerzeniu. Taka postawa społeczna zmusza koalicje rządzące do zajęcia w tej kwestii zdecydowanego stanowiska, szczególnie w obliczu zbliżających się wyborów parlamentarnych, by poparcie społeczeństwa nie przeszło na stronę opozycji. Ta czysto polityczna rozgrywka motywowana jest na forum UE względami ekonomiczno-społecznymi, a wobec zdecydowanej postawy Austrii i Niemiec UE wysunęła propozycję rozwiązań przejściowych, które jednak pozwalają na mocy umów bilateralnych pozostałym państwom członkowskim na otwarcie rynków pracy. W obliczu pozytywnego wpływu przyszłej migracji na gospodarkę może się okazać, że państwa te osiągną większe korzyści z integracji niż chroniące rynki pracy Austria i Niemcy. Może też się okazać, że ogólny wpływ imigracji z krajów kandydujących będzie tak znikomy, że rozważane korzyści i koszty będą miały minimalne znaczenie.

Opóźnienie integracji na tym polu to ograniczenie i oddalenie w czasie możliwych pozytywnych efektów. Kwestia otwarcia rynku pracy będzie istotna dla konkretnych pracowników, a szczególnie dla osób młodych, wykształconych, szukających nowych doświadczeń i pragnących rozszerzać swoje horyzonty, które według prognoz stanowiłyby dużą grupę wśród imigrantów. Ograniczanie dostępu do rynku pracy tej grupie społecznej ma negatywny wpływ na rozwój

młodego pokolenia, podnoszenie jego kwalifikacji i pozycji na rynku pracy, a co za tym idzie ograniczania wysokiego w tej grupie bezrobocia, co jest istotnym celem nowych inicjatyw UE na polu zatrudnienia.

Pomimo faktu, że jeszcze żadne rozszerzenie UE nie odbyło się na tak dużą skalę i na tak zaawansowanym etapie integracji, otworzenie rynku pracy na nowe państwa członkowskie nie zagrazi kontynuacji przyjętych kierunków polityki społecznej i zatrudnienia. W krajach kandydujących, jako byłych państwach ustroju komunistycznego, wymiar społeczny jest dobrze rozwinięty i chociaż wymaga wielu inwestycji, w pełni może współdziałać w kontynuacji jego budowy w rozszerzonej UE. Jednocześnie jednak bez wprowadzenia swobody przepływu pracowników udział w unijnej skoordynowanej strategii na rzecz zatrudnienia może napotkać wiele trudności.

Literatura

- GLĄBICKA K., 1999: *Rynek pracy w Unii Europejskiej, Stan i perspektywy*. Difin, Warszawa.
- GREWIŃSKI M., MALINOWSKI K., 1999: *Europejski fundusz socjalny i rynek pracy w Unii Europejskiej*. Elipsa, Warszawa.
- GUÉGUEN D., 1998: *A practical guide to the EC Labyrinth – structures, powers and procedures*. Editions Apogée, Bruksela.
- HERMA C., 2001: Swobodny przepływ osób – wybrane stanowiska rządów, grup nacisku, instytucji w państwach członkowskich UE. *Biuletyn Analiz UKIE*, nr 5.

Prospects for Migration of Workers from Candidate Countries to the European Union

Abstract

The reasons for workers' migration resulting from personal features of a worker as well as from general political and economic situation both in the worker's home country and in the host country were discussed in the paper.

As regards to movement of workers between the candidate countries and the Member States, the economic factors seem to be of a key importance. They include differences in macroeconomic situation between states, income disparities and demand-supply relationship on certain labour markets.

According to migration predictions presented in the study, the EU' immigration from all candidate Central and Eastern European countries should reach the level of 335 thousands of persons in the first year of accession. The outlook for year 2030 shows, that total number of immigrants from ten CEECs remaining residents in present Member States would achieve about 3.9 million of persons. It

means that their percentage in the EU population would increase from 0.2 per cent at present to 1.1 per cent in 2030.

Basing on the experience of earlier enlargements of the EU, the opinion polls within potential immigrants, studies, reports and forecasts worked out by research institutes, we can conclude that setting the EU labour markets free for nationals of the candidate countries would not cause the mass labour migration from CEECs.

Handel wewnątrzgałęziowy jako forma międzynarodowej wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi

Teoria handlu wewnątrzgałęziowego

Teoria handlu wewnątrzgałęziowego (intra-industry trade, IIT) powstała w latach sześćdziesiątych. Zjawisko jednoczesnego importu i eksportu produktów tej samej gałęzi przez poszczególne kraje (zjawisko nakładania się handlu – trade overlap) odkryli Verdoorn, Drèze Balassa (Zielińska-Głębocka 1996). Badania nad wzrostem wymiany handlowej w ramach, a nie między poszczególnymi gałęziami, były rozwijane przez H.G. Grubela (1970), H.G. Grubela i P.J. Lloyda (1975), Hesse (1974), Aquino (1978), (autorzy wymieniani za Zielińską-Głębocką 1996). Jednak pojęcie handlu wewnątrzgałęziowego należy rozpatrywać w świetle badań teoretyczno-empirycznych H. Grubela i P. Lloyda, którzy wprowadzili rozróżnienie pomiędzy handlem wewnątrzgałęziowym i międzygałęziowym.

Aby wskazać na różnice pomiędzy oba typami handlu, należy sprecyzować pojęcie gałęzi. Według wielu autorów zajmujących się tą problematyką, jest to zbiór produktów charakteryzujących się wysoką elastycznością substytucji zarówno po stronie konsumpcji, jak i produkcji. Wymiana handlowa produktami należącymi do tej samej gałęzi prowadzi do zjawiska nakładania się handlu, a więc handlu wewnątrzgałęziowego. Wymiana wewnątrzgałęziowa jest mocno powiązana ze skalą produkcji, o czym pisali P. Krugman, M. Obstfeld (1997). Różnorodność produktów wytwarzanych przez dany kraj ma ograniczony zakres ze względu na niepomniejszanie kosztów związanych ze skalą produkcji. Stąd też dążąc do uzyskiwania korzyści skali, kraje będą zmniejszać różnorodność produktów, specjalizując się w wąskim zakresie wariantów zróżnicowanego produktu. Potwierdza się zatem teza, iż handel wewnątrzgałęziowy zróżnicowanymi dobrami ma swoje źródło w korzyściach skali.

Relatywne znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej oraz wymiany międzygałęziowej zależy od stopnia podobieństwa krajów. Jeśli kraje są podobne do siebie pod względem posiadanych zasobów i stosowanej technologii, to ich wzajemna wymiana będzie z reguły wymianą wewnątrzgałęziową. Wymiana

wewnątrzgałęziowa będzie się utrzymywała nawet pomiędzy krajami identycznymi co do stanu posiadania zasobów, gdyż kraje dążąc do efektywności ograniczają liczbę wariantów wytwarzanego dobra. Różnorodność gustów i zapotrzebowań konsumentów będzie jednak popychała do zaspokojenia ich potrzeb, stwarzając bodziec do rozwoju handlu.

Przyjmując, że handel wewnątrzgałęziowy ma miejsce wtedy, gdy kraj jednocześnie eksportuje i importuje produkty należące do tej samej gałęzi, tzn. dobra będące bliskimi substytutami w produkcji lub konsumpcji, lub obu łącznie, widzimy, że nakładanie się handlu może przybierać dwie formy. Pierwsza związana jest z wymianą produktów identycznych w ramach wymiany przygranicznej, sezonowej bądź cyklicznej, druga dotyczy wymiany dóbr zróżnicowanych. W handlu wewnątrzgałęziowym następuje połączenie korzyści skali ze zróżnicowaniem produktu w warunkach konkurencji niedoskonałej. Teoria IIT wykorzystuje dorobek teoretyczny związany z koncepcją dwóch różnych form zróżnicowania produktu: poziomego i pionowego. Zróżnicowanie w jakości produktów nazwano wertykalnym i występuje ono, gdy na rynku są oferowane przez producentów i zapotrzebowane przez konsumentów produkty nie różniące się stylem czy zestawem cech charakterystycznych, lecz reprezentujące różną jakość i różny poziom cen. Za produkty zróżnicowane pionowo, według L. Fontagne i M. Freudenberg (1997), uważa się takie, których różnica w cenie jest większa niż 15%. Analogicznie, produkty podobne, czyli zróżnicowane wertykalnie, są wtedy, gdy wartość jednostkowa ich importu i eksportu zmienia się mniej niż 15%, tzn., jeśli jest spełniony następujący warunek:

$$\frac{1}{1,15} \leq \frac{UV_{kk'it^X}}{UV_{kk'it^M}} \geq 1,15$$

gdzie: UV (unit value) – wartość jednostki, X – eksport, M – import, k – analizowany kraj, k' – kraj partner, i – produkt, t – rok.

Zróżnicowanie poziome dotyczy dostępności alternatywnych specyfikacji produktu w ramach określonego stopnia jakości. Teoria handlu wykorzystuje dwa modele zróżnicowania poziomego dóbr (Zielińska-Głębocka 1996):

- Model Chamberlina (Dixit-Stiglitz-Krugman), który stanowi bazę dla tzw. neo-Chamberlin podejścia do konkurencji niedoskonałej (konkurencji monopolistycznej) i wymiany dóbr zróżnicowanych. Dobra różnią się wyglądem lub stylem, lecz mają identyczne przeznaczenie; charakteryzują się wysoką elastycznością substytucji popytu,
- Model Lancastera (Hotellinga), będący podstawą tzw. neo-Hotelling interpretacji procesów konkurencji i handlu w zakresie dóbr zróżnicowanych. Podstawę zróżnicowania produktów stanowi wiązka charakterystycznych

cech poszukiwanych przez konsumentów (np. szybkość, kolor, komfort, rozmiar).

Oba modele nawiązują do różnorodności indywidualnych gustów i preferencji i ten „popyt na różnorodność” stanowi podstawę uruchomienia handlu.

Handel wewnątrzgałęziowy znajduje swoje teoretyczne uzasadnienie w substytucyjności, a nie komplementarności struktury produkcji. Przedmiotem wymiany wewnątrzgałęziowej są dobra substytucyjne, a nie dobra komplementarne, pozostające domeną handlu międzygałęziowego. Substytucyjność na wysokim poziomie od strony popytu (podobny wysoki poziom PKB *per capita*) i podaży (podobny poziom rozwoju naukowo-technicznego, co się przejawia w podobieństwie krzywych produkcji) jest źródłem wysokiej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego.

Tak więc jednoczesny eksport i import jest intensywniejszy między krajami mającymi podobny wysoki poziom substytucyjności w poziomie produkcji i konsumpcji bądź w wyposażeniu w czynniki wytwórcze pod względem ilościowym i jakościowym. Stopień substytucyjności gospodarek względem siebie decyduje zatem o tym, czy wymiana handlowa między danymi krajami ma charakter wewnątrzgałęziowy, czy też międzygałęziowy.

Metodologia pomiaru handlu wewnątrzgałęziowego (IIT)

Obecnie istnieje kilka sposobów pomiaru handlu wewnątrzgałęziowego nazwanych od ich twórców. Są to: miara Verdoorna, Balassy, Grubela-Lloyda, Aquino (za Zielińską-Głębocką 1996, s. 57–63). W opracowaniu posłużono się miarą Grubela-Lloyda, która ma następującą postać:

$$IIT = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \cdot 100$$

gdzie: X_i – wartość eksportu gałęzi, dobra i ; M_i – wartość importu gałęzi, dobra i przez dany kraj.

Jest to różnica pomiędzy handlem całkowitym i -tej gałęzi ($X_i + M_i$) a handlem międzygałęziowym z udziałem wyrobów i -tej gałęzi. Handel międzygałęziowy określa moduł różnicy eksportu i importu i -tej gałęzi ($|X_i - M_i|$).

Metoda liczenia absolutnego poziomu handlu wewnątrzgałęziowego opiera się na bardzo czytelnym założeniu, że handel wewnątrzgałęziowy, to ten handel, który odnosi się do tzw. zjawiska nakładania się eksportu i importu towarów pochodzących z tej samej gałęzi. Wysoki udział handlu wewnątrzgałęzio-

wego wiąże się ze wskaźnikiem zmierzającym do 100 – wówczas to eksport wyrównuje się z importem (saldo handlu wynosi zero) i mamy do czynienia z handlem wewnątrzgałęziowym; niski udział wiąże się ze wskaźnikiem IIT zmierzającym do zera – pojawia się wtedy albo eksport, albo import świadczący o handlu międzygałęziowym.

Należy w tym miejscu wspomnieć o trudnościach związanych ze zgromadzeniem samej statystyki oraz wyborem tej samej gałęzi na odpowiednim poziomie dezagregacji danych. Rozbieżność statystyki handlowej, przemysłowej, rolnej oraz brak pełnej statystyki dotyczącej handlu komponentami w kontekście głębokiej dezagregacji danych stwarza liczne utrudnienia w analizie tego problemu. Szacuje się jednak, że już 3-stopniowa dezagregacja danych w międzynarodowej standardowej klasyfikacji towarowej SITC spełnia te warunki. Warto jednak zauważyć, że według Grubela-Loyda analiza wskaźnika IIT może pójść w dwóch kierunkach: badając rozkład indeksów na tym samym poziomie agregacji lub na różnych szczeblach agregacji danych.

Analiza wskaźników Grubela-Lloyda dla Polski

Przedstawiona powyżej metodologia obliczeń została zastosowana w badaniach empirycznych handlu artykułami rolno-spożywczymi Polski z resztą świata, mających na celu wskazanie produktów charakteryzujących się intensywnym handlem wewnątrzgałęziowym. Do obliczania tych wskaźników posłużono się bazą danych statystycznych FAO (skorelowana z klasyfikacją towarową SITC) i tamże można znaleźć objaśnienia dotyczące charakterystyki poszczególnych produktów. Ze wszystkich produktów rolno-żywnościowych eksportowanych w latach 1994–1999 z Polski wybrano produkty reprezentujące powyżej 1% średniej wartości polskiego eksportu rolno-spożywczego z tych lat.

Dodano najważniejsze produkty z danej grupy towarowej, istotne w polskiej produkcji rolniczej, które nie zakwalifikowały się drogą tej eliminacji, np. ziemniaki, maliny czy truskawki. Usunięto zaś z niej duże grupy towarowe takie jak np. zboża i przetwory czy owoce i warzywa. Powstała lista 75 produktów na różnym stopniu agregacji, dla której były liczone indeksy handlu wewnątrzgałęziowego.

Przyjęto następujące założenie: wysoki poziom handlu wewnątrzgałęziowego to taki, którego wskaźnik znajduje się w przedziale 70–100, średni zaś 50–70.

Spośród omawianych towarów 41 podlega zjawisku handlu wewnątrzgałęziowego, jednak tylko około dwudziestu wykazuje bądź wykazywało ciągłość tego zjawiska (przez minimum trzy lata). W przypadku produkcji roślinnej i przetworów przedstawionych w tabeli 1 jest to 19 pozycji, gdzie dominują

Tabela 1

Produkcja roślinna i przetwory – artykuły charakteryzujące się intensywnym handlem wewnątrzgąłęziowym w latach 1994–1999

Polska/IIT	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Żyto	xxx	xxx				xxx
Pszenica						xxx
Mąka pszenna		xx	xxx	xxx	xx	
Jabłka				xx	xx	xx
Warzywa w occie						xx
Kapusta					xx	
Marchew		xxx	xxx		xxx	xxx
Cebula					xx	
Ziemniaki			xx	xx	xx	xx
Rzepak	xx				xxx	
Olej rzepakowy	xxx			xxx	xx	xxx
Chmiel		xx		xx	xx	xxx
Rośliny strączkowe		xxx	xxx	xx	xx	
Cukier rafinowany			xxx			
Wyroby cukiernicze	xxx	xxx	xx	xx	xxx	xxx
Pieczywo cukiernicze	xx				xx	xx
Ekstrakt kawowy	xx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Tytoń	xx					
Papierosy		xxx				

xxx – wysoki poziom handlu wewnątrzgąłęziowego – taki, którego wskaźnik znajduje się w przedziale 70–100; xx – średni poziom handlu wewnątrzgąłęziowego – wskaźnik znajduje się w przedziale 50–70.

Źródło: Opracowanie własne, dane FAO.

warzywa (szczególnie w ostatnich dwóch badanych latach), wyroby cukiernicze i kawa. Tabela 2 pokazuje, że jest to 17 pozycji w przypadku produkcji zwierzęcej i przetworów oraz 5 pozycji dotyczących napojów. Z przeprowadzonych badań wynika również, że im niższy stopień dezagregacji danych, tym wyższe wskaźniki IIT, co dotyczy wyrobów cukierniczych oraz mięsa świeżego, mrożonego i chłodzonego.

Najbardziej charakterystyczne towary świadczące o wysokim handlu wewnątrzgąłęziowym to: marchew, wyroby cukiernicze, ekstrakt kawowy, napoje bezalkoholowe, piwo, mięso drobiowe i przetwory, mąka pszenna, świadczące zaś o średnim poziomie handlu wewnątrzgąłęziowego to: mleko świeże, napoje alkoholowe destylowane, ziemniaki, jabłka (ostatnie lata), olej rzepakowy, chmiel, rośliny strączkowe, mięso wieprzowe i przetwory.

Tabela 2

Produkcja zwierzęca, przetwory; napoje – artykuły charakteryzujące się intensywnym handlem wewnątrzgałęziowym w latach 1994–1999

Polska/IIT	94	95	96	97	98	99
Mięso m+ch+św	xxx	xxx	xxx	xxx	xx	xx
Wołowe i przetwory	xx		xxx			
Wołowe + cielęce z kością		xx	xxx			
Wołowe + cielęce bez kości		xxx		xxx		
Wieprzowe i przetwory	xxx	xxx	xx			xx
Wieprzowe z kością		xxx	xxx			
Drobiowe i przetwory	xxx	xxx	xxx	xxx	xx	
Kurczaki św+ch+m	xxx		xx	xxx	xx	
Mięso owcze						xx
Tłuszcze zwierzęce	xxx					
Mleko świeże		xx	xxx	xx	xx	
Mleko pełne w proszku					xx	xx
Ekwiwalent mleka					xx	xxx
Sery i twarogi	xxx	xxx	xx	xx		
Lody	xx					xx
Margaryna + podobne	xx	xxx	xxx			xx
Masło	xx			xxx		xx
Napoje bezalkoholowe			xxx	xxx	xxx	xxx
Napoje alkoholowe destylowane	xxx	xxx	xxx	xx	xx	xx
Piwo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xx
Woda				xxx		
Wino	xx	xxx				

Źródło: Jak w tabeli 1.

Literatura

- BALASSA B. (1986a): The Determinants of Intra-Industry Specialization in United States Trade, *Oxford Economic Papers*, vol. 38.
- BALASSA B. (1986b), Intra-Industry Trade Among Exporters of Manufactured Goods. **In:** Imperfect Competition and International Trade. The Policy Aspects of Intra-Industry Trade, red. D. Greenaway, E K.M. Tharakan, Brighton, New Jersey.
- FONTAGE L., FREUDENBERG M. (1997): Intra-Industry Trade: *Methodological Issues Reconsidered*, CEPII, document de travail No 1/97.
- GRUBEL H.G. (1970): The Theory of Intra-Industry Trade. **In:** *Studies in International Economics*, red. I.A. Me Dougall, R.H. Snape, Amsterdam.

- GRUBEL H.G., LLOYD P.J., (1975): *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, London.
- KRUGMAN P.R., OBSTFELD M., (1997): *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, tłumaczenie S. Ładyka, Warszawa.
- ZIELIŃSKA-GŁĘBOCKA A., (1997): *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej: teoria handlu i polityki handlowej*, Gdańsk.
- ZIELIŃSKA-GŁĘBOCKA A., (1996): *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Gdańsk.

Intra-industry Exchange as a Form of International Trade in Agri-food Products

Abstract

The meaning of intra-industry trade should be examined in the light of the theoretical and empirical research of H. Grubel and P. Lloyd. They distinguished two types of trade: intra-industry trade and inter-industry trade. The relative importance of intra-industry exchange and inter-industry exchange depends on the degree of similarity between countries. If countries are similar with regard both to resources possessed and used technology, their exchange generally will be of intra-industry nature. In the case of intra-industry trade, economies of scale are linked to differentiation of production in conditions of imperfect competition. The method of measurement of this type of trade is employing an intra-industry trade index (IIT). In the paper, this index was calculated for agri-food products exported from Poland during the period of 1994–1999. The results of the conducted research are as follows:

- the high level of IIT was obtained for such products as: carrots, sugar confectionery, coffee extracts, non-alcoholic beverages, bear, poultrymeat and its preparations, wheat flour;
- the products with medium level of IIT were: fresh milk, alcoholic beverages, potatoes, apples, rapeseed oil, hops, pulses, pigmeat.

Produkcja oraz spożycie owoców i warzyw w Polsce

Ogrodnictwo odgrywa istotną rolę w kompleksie gospodarki żywnościowej. O wysokiej randze polskiego ogrodnictwa świadczy jego pozycja w europejskiej i światowej produkcji oraz w handlu zagranicznym produktami ogrodniczymi, a także ogromna rola w całym kompleksie gospodarki żywnościowej kraju.

Polska zajmuje w europejskiej produkcji warzyw (bez b. ZSRR) trzecie miejsce (po Włoszech i Hiszpanii). Trzecia pozycja Polski wynosząca 12% produkcji warzyw w Unii Europejskiej wynika głównie z bardzo wysokiej produkcji buraka ćwikłowego (85% produkcji UE), kapusty (47%) marchwi i ogórka (14%) oraz cebuli (12%) [Skąpski 2001]. W europejskiej produkcji owoców Polska zajmuje szóste miejsce (po Włoszech, Hiszpanii, Francji, Niemczech i Grecji). W produkcji jabłek, wiśni, malin, porzeczek i agrestu znajdujemy się w czołówce światowych producentów.

Produkcja ogrodnicza wpływa również na rozwój samego rolnictwa, zwiększenie zatrudnienia z uwagi na dużą pracochłonność produkcji oraz na funkcjonowanie przemysłu spożywczego. Szybki rozwój produkcji ogrodniczej jest siłą napędową rozwoju przetwórstwa owocowo-warzywnego, a także handlu zagranicznego.

Rolę gospodarczą i społeczną ogrodnictwa wyznacza udział produkcji ogrodniczej, handlu i przetwórstwa rolno-spożywczego w efektach rolnictwa jako całości, a zwłaszcza w dziale produkcji roślinnej. Produkty ogrodnicze oraz ich przetwory stanowią około 40% towarowej produkcji roślinnej rolnictwa, około 25% eksportu rolno-spożywczego oraz około 12–16% ogółu spożywanych produktów żywnościowych (dane dla 1998 r.). Gruntowe uprawy ogrodnicze zajmują 641 tys. ha, tj. 3,4% powierzchni upraw użytków rolnych. Udział ogrodnictwa w globalnej wartości produkcji rolnej wynosi około 21,7% [Kubiak 1999].

Produkcja ogrodnicza charakteryzuje się najwyższym wśród wszystkich działów rolnictwa wykorzystaniem postępu biologicznego, technicznego oraz technologicznego. Jest to szczególnie widoczne w gospodarstwach wiodących, które wdrażają do produkcji najnowsze odmiany nasion warzyw i drzew, wprowadzają nowe technologie uprawy i szkółkarstwa, a dzięki temu uzyskują

wysokie efekty ilościowe, jakościowe oraz ekonomiczne. Jednostki te mają również istotny wpływ na trend rozwojowy w owocowo-warzywnym sektorze rolnictwa i wpływają na zachowania innych podmiotów w nim działających, zmuszając je niejako do określonych działań prowadzących do tzw. dotrzymywania kroku liderom. W skali makro oznacza to umocnienie się tego sektora rolnictwa w gospodarce i przygotowanie się do wolnej konkurencji na rynku międzynarodowym i wejścia do UE. W związku z tym Polska ma sprzyjające warunki do szybkiego rozwoju eksportu produktów ogrodnictwa. Te korzystne warunki wynikają również:

- z bogatych tradycji w produkcji i eksporcie,
- ze stosunkowo wysokiego poziomu rozwoju produkcji ogrodnictwa,
- z wystarczającej ilości siły roboczej występującej na wsi, potrzebnej do pokrycia zapotrzebowania na pracochłonną produkcję ogrodnictwa,
- z korzystnego położenia Polski w centrum Europy,
- ze stosowanych już w chwili obecnej nowoczesnych technologii,
- z postępującej modernizacji samego ogrodnictwa, a także usprawniania infrastruktury otaczającej ogrodnictwo (budowa nowoczesnych rynków hurtowych, powstawanie nowych i rozwój istniejących zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego itp.) [Kubiak 1999].

Produkcja owoców

W warunkach umiarkowanego klimatu Polski uprawami sadowniczymi objęta jest niewielka liczba gatunków drzew owocowych, krzewów i bylin. Największe znaczenie mają jabłka, gruszki, śliwy, wiśnie i czereśnie, a z owoców jagodowych: truskawki, maliny, porzeczki (czarne i kolorowe) oraz agrest.

Liczby przedstawiające potencjał produkcyjny drzew owocowych w Polsce w latach 1956–2000 przedstawiono w tabeli 1. Liczba drzew owocujących zwiększyła się w tym czasie z 41 419 tys. sztuk do 102 900 tys. sztuk (wzrost prawie 2,5-krotny). Na uwagę zasługuje fakt, że potencjał produkcyjny w obecnym stanie został osiągnięty już w 1975 r. W 1990 r. liczba drzew owocujących zmniejszyła się prawie o połowę. Związane to było z ostrą zimą na przełomie lat 1986/1987, na skutek której wymarzło około 35–40 mln sztuk drzew. W 2000 r. najliczniejszymi gatunkami drzew owocowych były jabłonie (ponad 63,5% populacji), wiśnie (15%) i śliwy (ponad 10%).

Zbiory z drzew owocowych zwiększyły się z 224 tys. t w 1950 r. do rekordowej wielkości 2471 tys. t w 1997 r., by w 2000 r. osiągnąć poziom 1837 tys. t. Z powodu zmniejszenia się potencjału produkcyjnego w latach 1987–1990 nastąpił spadek zbiorów z drzew owocujących prawie o 50% (tab. 2). Mimo tego, że w poszczególnych latach następuje zmiana zarówno na plus, jak i na

Tabela 1

Potencjał produkcyjny owoców w latach 1956–2000 (w tys. szt.)

Rok	Ogółem	Jabłonie	Grusze	Śliwy	Wiśnie	Czereśnie	Inne
1956	41419	17565	5510	8925	6058	2846	515
1961	83697	31462	10767	20423	14022	4877	2146
1965	75474	31149	9585	16887	12017	4290	1546
1970	79250	33939	9675	17218	12540	4311	1567
1975	93615	46246	9338	19506	12090	3893	2542
1980	97185	52967	8403	18330	11258	3677	2550
1985	93931	51395	8073	16026	12051	3474	2912
1990	52109	30454	3673	6756	8926	1550	750
1991	61849	32455	4102	7222	9076	1803	920
1992	71095	36989	4561	8818	10593	2088	1361
1993	75842	39601	4883	9207	11371	2240	1540
1994	70955	41840	4636	8976	11693	2310	1500
1995	76478	44482	5226	9500	12890	2591	1789
1996	89362	54078	5391	10242	14628	2899	2124
1997	95645	59516	5524	10612	14569	3046	2378
1998	97150	61705	6040	10871	15321	3213	–
1999	104651	69646	5713	10458	15735	3099	–
2000	102900	65400	5800	10500	15500	3200	–

Źródło: dane GUS.

minus w stosunku do roku poprzedniego, to ogólny trend uzyskiwanych zbiorów jest trendem rosnącym. W latach 1997–2000 nastąpiło zmniejszenie wielkości uzyskiwanych zbiorów z rekordowej wielkości 2471 tys. t do 1837 tys. t, (spadek aż o 25%). W 2000 r. najwięcej wyprodukowano jabłek (1450 tys. t, co stanowiło aż prawie 78,9% wszystkich zbiorów. Kolejnymi gatunkami owoców pod względem wielkości zbiorów były wiśnie (7,6% zbiorów), śliwki (ok. 5,8%) oraz grusze (ok. 4,5%).

Tabela 2

Zbiory z drzew owocujących w Polsce w latach 1950–2000 (tys. t)

Rok	Ogółem	Jabłonie	Grusze	Śliwy	Wiśnie	Czereśnie	Inne
1	2	3	4	5	6	7	8
1950	224	113	34	36	27	15	–
1955	304	178	30	39	24	30	5
1960	1113	627	190	168	81	41	6
1965	405	197	64	80	34	26	4
1970	1009	691	118	134	30	29	7

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5	6	7	8
1975	1085	841	82	115	19	22	6
1980	1214	844	80	210	42	25	13
1985	1719	1343	96	172	66	31	11
1990	979	812	35	43	77	9	3
1991	1365	1145	53	67	80	16	4
1992	1889	1569	67	98	119	26	10
1993	2223	1842	89	99	147	32	14
1994	1721	1441	45	77	119	29	10
1995	1654	1288	83	89	145	36	13
1996	2221	1864	50	108	147	37	15
1997	2471	2098	58	127	136	36	16
1998	2091	1687	83	107	156	41	—
1999	1958	1604	67	91	145	35	—
2000	1837	1450	82	107	140	39	—

Źródło: dane GUS.

W grupie owoców jagodowych odnotowuje się brak jednoznacznego trendu, a na przestrzeni lat 1961–1999 wielokrotnie przemienne następowała zmiana dodatnia lub ujemna w stosunku do roku poprzedniego (tab. 3). Generalnie należy stwierdzić, że poziom produkcji owoców miękkich wzrastał do lat 90. W ostatnich dziesięciu latach ubiegłego stulecia możemy mówić o utrzymaniu produkcji wszystkich owoców miękkich na stałym poziomie, choć można zauważyć nawet dość duże wahania w poszczególnych latach. Zbiory owoców jagodowych w latach 90. utrzymywały się na poziomie 400–500 tys. ton. W 2000 r. największe zbiory owoców jagodowych zanotowano w przypadku truskawek, (171 tys. t, co stanowiło 41,8% zbiorów). Kolejnymi owocami jagodowymi pod względem wielkości zbiorów były porzeczki (35,9% zbiorów), maliny (9,7%) oraz agrest (zaledwie 7%).

Tabela 3

Zbiory owoców jagodowych w Polsce w latach 1961–2000 (tys. t)

Rok	Ogółem	Truskawki	Maliny	Porzeczki	Agrest	Pozostałe
1	2	3	4	5	6	7
1961	95	26	5	41	23	—
1965	207	148	6	36	17	—
1970	181	94	11	52	24	—
1975	301	160	25	90	26	—
1980	349	180	20	112	37	—
1985	465	212	32	180	41	—

cd. tabeli 3

1	2	3	4	5	6	7
1990	436	241	28	130	35	2
1991	508	263	32	169	41	3
1992	497	205	28	213	45	6
1993	483	200	32	196	47	8
1994	390	141	30	169	42	8
1995	461	211	40	155	42	13
1996	468	181	36	193	42	16
1997	417	163	40	162	36	16
1998	426	150	45	175	38	–
1999	429	178	43	153	32	–
2000	409	171	40	147	29	–

Źródło: dane GUS.

W produkcji ogrodniczej szczególne znaczenie mają owoce miękkie, które ze względu na walory smakowe rozstawiły nasz kraj nie tylko w Europie, ale i na całym świecie. Z cennych walorów konsumpcyjnych i użytkowych owoców miękkich w naszym kraju należy wymienić aromat, smak i zdrowotność, które wynikają z warunków klimatyczno-glebowych oraz stosowania w przewadze naturalnych metod uprawy roślin ogrodniczych. Można stwierdzić, że polskie produkty są zdrowe z uwagi na mały zakres stosowanej chemizacji upraw [Kubiak 1999].

Produkcja warzyw

Wielkość produkcji warzyw gruntowych i pod osłonami w Polsce w latach 1950–2000 przedstawiono w tabeli 4. Produkcja ogółem w analizowanym okresie zwiększyła się z 1973 tys. t do 5520 tys. t (ponad 2,5-krotnie). Poziom produkcji warzyw gruntowych wzrastał do lat 90. i w ostatnich dziesięciu latach praktycznie się nie zmienił. Poziom produkcji warzyw ogółem w latach 1990–2000 wynosił średnio 5,5 mln t rocznie. Produkcja warzyw w latach 90. miała jednak niewielką tendencję malejącą. Okresowo minimalnie wahał i nie zmienił się w zasadzie poziom zbiorów kapusty, marchwi, cebuli i buraków ćwikłowych. Największy spadek można zauważyć w produkcji pomidorów i ogórków. W 2000 r. wyprodukowano ponad 5,5 mln t warzyw. Największe zbiory w tym roku odnotowano w przypadku: kapusty (34,4% zbiorów), marchwi (17,2%), cebuli (13,0%) oraz buraków ćwikłowych (9,1%).

Tabela 4

Produkcja warzyw gruntowych i spod osłon w Polsce w latach 1950–2000 (tys. t)

Rok	Ogółem	Warzywa gruntowe	Kapusta	Cebula	Marchew	Buraki ćwikłowe	Ogórki	Pomidory	Pozostałe	Warzywa spod osłon	Pomidory	Ogórki	Pozostałe
1950	–	1973	1068	126	192	212	112	72	191	–	–	–	–
1955	–	2321	1041	162	270	250	167	190	241	–	–	–	–
1960	–	3359	1730	182	391	380	209	164	303	–	–	–	–
1965	–	3713	1778	325	444	334	201	185	446	–	–	–	–
1970	–	4180	1652	365	490	440	440	355	438	–	–	–	–
1975	–	4124	1563	330	435	419	487	418	472	–	–	–	–
1980	3847	3672	1353	301	548	376	238	180	676	175	–	–	–
1985	4605	4370	1570	461	682	436	142	268	811	235	–	–	–
1990	5628	5327	1749	568	821	510	387	414	878	301	170	111	20
1991	6019	5737	1848	670	842	533	463	450	931	282	159	103	20
1992	4774	4509	1286	539	672	449	395	404	764	265	155	93	17
1993	6138	5875	1954	724	931	594	377	363	932	263	152	88	23
1994	5369	5107	1672	591	786	517	366	375	800	262	157	87	18
1995	5928	5643	1866	760	814	524	406	401	872	285	174	89	22
1996	5423	5104	1832	646	794	503	310	230	789	319	197	97	25
1997	5283	4936	1770	611	799	481	335	219	721	347	205	100	42
1998	6287	5919	2020	756	992	543	400	356	–	369	231	99	39
1999	5626	5250	1709	688	907	486	385	333	–	377	235	107	38
2000	5889	5520	1899	720	947	504	356	312	–	369	231	102	–

Źródło: dane GUS.

Według danych GUS, w latach 1966–1970 średnia roczna produkcja warzyw pod osłonami wynosiła 42,6 tys. t, a w latach 1971–1975 wielkość ta wynosiła 48,3 tys. t. Znaczenie tych upraw warzywnych w skali globalnej można więc uznać za marginalne aż do lat 80. W 1980 r. produkcja warzyw spod osłon osiągnęła 175 tys. t, a w 1990 r. produkowano ich już 301 tys. t. Produkcja warzyw spod osłon została rozwinięta dzięki bardzo korzystnym relacjom zachodzącym między cenami opału, energii elektrycznej i materiałów budowlanych dotowanymi przez państwo a cenami warzyw kształtowanymi w zasadzie przez mechanizmy rynkowe [Skąpski 2001]. Wprowadzenie w Polsce gospodarki rynkowej zachwiało okresowo produkcją pod osłonami i pod koniec ostatniej dekady ubiegłego stulecia w produkcji tej nastąpił regres. Do upadku produkcji warzyw pod osłonami przyczynił się z jednej strony kryzys gospodarczy, z drugiej zaś konkurencyjny import warzyw z zagranicy. Ponowny wzrost produkcji warzyw pod osłonami datuje się od 1995 r., kiedy osiągnęła ona poziom 285 tys. t. W kolejnych latach produkcja warzyw spod osłon nieznacznie zwiększała się i w 2000 r. wyniosła 369 tys. t. Produkcja ta nie ma jednak eksportowych możliwości rozwojowych z uwagi na silną konkurencję ze strony państw o uprzywilejowanych warunkach klimatycznych (Hiszpania, Włochy, Grecja) lub państw liderów w zakresie postępu biologicznego, technologicznego czy też technicznego (Holandia, Niemcy).

Plony warzyw gruntowych w Polsce w latach 1960–2000 przedstawiono w tabeli 5. Generalnie należy stwierdzić, że plony wszystkich warzyw od lat 60. pozostają na tym samym poziomie. Nieznacznie wzrosły plony cebuli, kapusty, marchwi i buraków ćwikłowych, nie zmieniły się natomiast plony pomidorów i ogórków. Jest to zjawisko niekorzystne, które powoduje osłabienie konkurencyjności oraz nie przynosi efektywnego wzrostu dochodów rolników. Wynika to głównie z dużego rozdrobnienia produkcji ogrodniczej (gospodarstwa towarowe stanowią tylko 1% ogółu gospodarstw ogrodniczych), relatywnie niskiej intensywności w niektórych działach produkcji, niewielkiego stopnia zmechanizowania, a co za tym idzie – relatywnie niskich plonów i jakości produktów.

Tabela 5

Plony warzyw gruntowych w Polsce w latach 1960–2000 (dt/ha)

Rok	Kapusta	Cebula	Marchew	Buraki ćwikłowe	Ogórki	Pomidory
1960	303	84	192	204	103	93
1965	272	121	186	194	89	96
1970	246	128	196	201	140	126
1975	230	140	164	200	145	138
1980	225	115	194	182	74	59
1985	295	187	251	230	50	99

cd. tabeli 5

1	2	3	4	5	6	7
1990	335	196	264	236	126	143
1991	335	201	259	236	136	151
1992	246	156	211	193	122	142
1993	353	216	274	245	115	127
1994	293	159	221	201	107	127
1995	336	197	247	225	123	141
1996	383	204	275	244	114	97
1997	366	192	270	235	120	94
1998	396	215	297	246	137	150
1999	361	200	278	235	144	154
2000	392	202	274	238	131	148

Źródło: dane GUS.

Spożycie owoców i warzyw w Polsce

O tym, jak ogromną rolę spełniają warzywa i owoce w naszym żywieniu nie trzeba już w chwili obecnej nikogo przekonywać. Owoce i warzywa są potrzebne dla ludzi, gdyż dostarczają niezbędnych i ważnych składników odżywczych, urozmaicają dietę żywieniową oraz zapewniają racjonalne spożycie żywności. Owoce i warzywa ze względu na swoje właściwości odżywcze, dietetyczne, zdrowotne czy smakowe są wyjątkową grupą artykułów żywnościowych. Znaczenie i rola owoców i warzyw polega na tym, że dostarczają one ważnych składników, głównie witamin, związków mineralnych i kwasów organicznych. Związki te wpływają na uodpornianie organizmu przed chorobami, a także w ich przezwyciężeniu. Warzywa i owoce nie tylko są pokarmem, stosuje się je także jako środki lecznicze o wyjątkowych właściwościach przeciwinfekcyjnych, przeciwwirusowych i bakteriobójczych. Poza tym związków tych nie jest w stanie zastąpić żaden inny produkt spożywczy.

Niedostatek owoców i warzyw w diecie człowieka jest przyczyną niskiej odporności organizmu, co w konsekwencji doprowadza do częstych infekcji, osłabienia i zmęczenia, złego samopoczucia, bólów głowy itp. Odkrycie witamin i ich znaczenia dla organizmu ludzkiego przesunęło owoce i warzywa z grupy artykułów będących dodatkami smakowymi do grupy artykułów podstawowych i niezbędnych w racjonalnym żywieniu człowieka. Warzywa i owoce są źródłem składników mineralnych ważnych dla przemiany materii, regulacji procesów spalania, ciśnienia i gospodarki wodnej. Zapobiegają one wielu schorzeniom, m.in. próchnicy zębów, krzywicy, odwapnieniu kości, anemii. Dostarczają również organizmowi błonnika, niezbędnego do pobudzenia trawienia [Kubiak 1999].

Spożycie owoców i warzyw w Polsce przedstawiają dane zawarte w tabeli 6. W ciągu ostatnich 30 lat spożycie owoców zwiększyło się z 33 kg na osobę w 1970 r. do 51 kg na osobę w 2000 r. (wzrost o 54,5%). Zwiększyło się też spożycie warzyw – z 98 kg na osobę w 1970 r. do 120 kg na osobę w 2000 r. (wzrost o ok. 22,4%).

Tabela 6

Spożycie owoców, warzyw i soków w Polsce w latach 1970–2000 w kg na osobę (krajowych i importowanych)

Rok	Owoce		Warzywa	Soki w l/osobę
	ogółem	w tym z importu		
1970	33	–	98	–
1975	34	–	94	–
1980	38	–	101	2,6
1985	29	–	105	–
1990	29	–	119	3,6
1991	37	–	125	3,6
1992	41	14	116	5,5
1993	45	13	122	6,1
1994	35	15	116	6,4
1995	41	17	120	9,1
1996	50	20	116	12,9
1997	53	20	125	14,5
1998	54	23	128	14,7
1999	54	26	120	15,1
2000	51	25	120	17,0

Źródło: dane GUS.

Dotychczasowy wzrost spożycia owoców w Polsce był nieregularny i ulegał częstym wahaniom. W długim okresie obserwuje się jednak wyraźne zwiększenie jego poziomu oraz stały proces jego racjonalizacji, polegający na poprawie struktury asortymentowej, wzroście udziału produktów przetworzonych i uszlachetnionych oraz bardziej równomiernym rozkładzie spożycia w ciągu roku. Tendencje te nasiliły się zwłaszcza w ostatnich latach wraz ze zmianą systemu gospodarczego.

Podstawowe prawidłowości występujące w spożyciu owoców w naszym kraju to:

- duży udział w konsumpcji jabłek i owoców jagodowych (mimo notowanego wzrostu spożycia owoców południowych),
- mały udział w spożyciu przetworów owocowych (zwłaszcza mrożonek),
- duża sezonowość spożycia,

- znaczne zróżnicowanie spożycia wg grup społeczno-zawodowych ludności,
- wysoki udział samozaopatrzenia (35%),
- dynamiczny wzrost poziomu spożycia soków i napojów owocowych,
- szybko rosnące spożycie owoców importowanych [Kubiak 1998].

Spożycie owoców importowanych wzrosło z 14 kg na osobę w 1992 r. do 25 kg na osobę w 2000 r. (o 78,5%). W strukturze spożycia owoców importowanych na pierwszych miejscach plasują się banany, pomarańcze i cytryny.

Stosunkowo szybki jest w Polsce również wzrost spożycia soków i napojów owocowych. Wynosił on w 1980 r. tylko 2,6 l na osobę, w 1990 r. 3,6 l na osobę, a w 2000 r. już 17 l na osobę (wzrost ponad 6-krotny). Mimo wysokiej dynamiki spożycia soków w naszym kraju w ostatnich latach, nadal jest ono niższe niż w krajach zachodnioeuropejskich, w których poziom spożycia jest trzykrotnie wyższy (np. w Niemczech przekracza 40 l na osobę).

Polska należy za to do czołówki krajów europejskich o najwyższym spożyciu warzyw (poza Hiszpanią, Włochami i Grecją). Pod względem wielkości spożycia warzyw wyprzedzamy takie kraje, jak: Belgia, Holandia, Niemcy, Wielka Brytania. Roczne spożycie warzyw na jednego mieszkańca wynosi obecnie ponad 120 kg na osobę. Korzystnie na wzrost spożycia warzyw wpływa utrzymująca się na wysokim poziomie produkcja. W spożyciu ilościowym Polska dorównuje innym krajom europejskim, jednak asortyment spożywanych warzyw jest stosunkowo ubogi. Szczególnie niskie jest spożycie warzyw spod osłon, liściowych i fasoli szparagowej.

W świetle analizy spożycia warzyw w innych krajach niepokojące jest to, że bardzo powolne są zmiany w gatunkowej strukturze produkcji warzyw. Nadal za duży jest udział gatunków nie wymagających skomplikowanych technologii uprawy, a za mały warzyw bardziej wartościowych, trudniejszych w uprawie i zagrożonych większym ryzykiem produkcyjnym.

Wnioski

1. Znaczenie ogrodnictwa w całym kompleksie gospodarki żywnościowej jest duże. Produkty ogrodnicze stanowią 40% towarowej produkcji roślinnej, około 25% eksportu rolno-spożywczego oraz 12–16% ogółu spożywanych produktów żywnościowych. Polska w europejskiej produkcji owoców i warzyw zajmuje odpowiednio 6. i 3. miejsce i pozycja ta utrzymuje się w ostatnich latach na stałym poziomie.

2. Produkcja owoców w Polsce w latach 1950–2000 zwiększyła się ponad 8-krotnie i osiągnęła w 2000 r. poziom ponad 1,8 mln ton. Największa produkcja owoców była w 1997 r., kiedy to osiągnięto poziom prawie 2,5 mln ton.

W 2000 r. w zbiorach owoców największy udział stanowiły jabłka (prawie 80% zbiorów), wiśnie (7,6%) oraz śliwki (ok. 5,8%). Wśród owoców jagodowych w zbiorach dominują truskawki (prawie 42% zbiorów), porzeczki (prawie 36%) oraz maliny (blisko 10%).

3. Produkcja warzyw w badanych latach wzrosła w mniejszym stopniu, gdyż 2,5-krotnie. Poziom produkcji warzyw wzrastał do lat 90. i ukształtował się na poziomie 5,5 mln ton rocznie. W 2000 r. w zbiorach warzyw największy udział stanowiły zbiory kapusty (34%), marchwi (17%) oraz cebuli (13%).

4. Plony warzyw pozostają, niestety, na tym samym poziomie od lat 60. Jest to zjawisko niekorzystne, powoduje bowiem osłabienie konkurencyjności oraz nie przynosi oczekiwanego wzrostu dochodów ogrodników.

5. Dotychczasowy wzrost spożycia owoców był nieregularny i ulegał wahaniom w poszczególnych latach. W długim okresie obserwuje się jednak zwiększenie poziomu spożycia owoców, poprawę struktury asortymentowej owoców oraz bardziej równomierny rozkład ich spożycia w ciągu roku. W analizowanych latach nastąpił wzrost spożycia owoców (o ponad 54%) oraz warzyw (o ponad 22%). Największą dynamikę wzrostu odnotowano w przypadku spożycia soków i napojów (wzrost ponad 6-krotny).

Literatura

- KUBIAK K., KRAJEWSKI A.: *Podstawowe informacje o rynku ważniejszych gatunków owoców i warzyw w Polsce (1990–2000)*. COBRO, Warszawa 2001.
- KUBIAK K.: *Raport o stanie polskiego ogrodnictwa (1990–1998)*. COBRO, Warszawa 1999.
- KUBIAK K.: *Spożycie owoców i warzyw w Polsce*. COBRO, Warszawa 1998.
- KUBIAK K.: *Strategia rozwojowa ogrodnictwa*. www.agrosan.haslo.pl, 2001.
- Raporty Rynkowe IERGŻ. Rynek Ovoców i Warzyw* nr 6/1995 i 12/1998.
- Roczniki Statystyczne GUS. 1960–2000. Warszawa.
- SKAPSKI H.: *Strategia rozwoju produkcji warzyw polowych i pod osłonami w Polsce do roku 2010*. www.agrosan.haslo.pl, 2001.

Production and Consumption of Fruits and Vegetables in Poland

Abstract

The paper presents the level and structure of horticultural and pomicultural production in Poland. Furthermore, the consumption of fruits and vegetables is analysed.

Within the European producers of fruits and vegetables Poland is placed on sixth and third positions respectively. In the period of 1950–1999, pomicultural production expanded in volume more than 8 times, whereas the horticultural production level increased 2.5 times. Apples constitute the main item of global fruit crops and their share accounts for 80%. In the case of vegetables, the biggest shares of their total harvests were noted for cabbage (34%), carrot (17%) and onion (13%).

The study shows that between 1970 and 2000 the consumption of fruits increased by 54% and vegetables by 22% correspondingly. It was observed that consumption of juices and drinks rose the fastest (i.e. six-fold).

Wybrane aspekty konkurencyjności producentów truskawek

Wprowadzenie

Integracja państw Europy środkowowschodniej z Unią Europejską jest szansą na przyspieszenie tempa rozwoju gospodarczego zarówno dla państw kandydujących, jak też obecnych członków Wspólnoty. Koncentracja potencjału Unii Europejskiej i krajów kandydujących może w perspektywie długookresowej przyczynić się do wzrostu znaczenia Europy na arenie międzynarodowej i zwiększenia zdolności konkurencyjnych wobec Stanów Zjednoczonych, Japonii i innych regionów świata. Proces integracji europejskiej niesie jednak ze sobą również wiele niepewności i zagrożeń dla społeczności lokalnych, a uzyskanie statusu pełnego członkostwa w strukturach Unii Europejskiej wymaga od krajów kandydujących podjęcia działań przystosowawczych w kategoriach prawnych, organizacyjnych, ekonomicznych i społecznych. Zjednoczona Europa nie może wykazywać zbyt dużych różnic regionalnych, a przyjęcie zasad swobodnego przepływu kapitału, siły roboczej i towarów nie może stać się źródłem ubożenia niektórych regionów i nadmiernego bogacenia innych. W celu uniknięcia tych negatywnych zjawisk są uruchamiane różne programy mające na celu właściwe przygotowanie krajów kandydujących do członkostwa w UE. Na ten cel sama Komisja zaproponowała przekazanie w latach 2004–2006 ponad 40 mln euro pomocy dla 10 nowych krajów członkowskich.

Polska należy do grona największych producentów truskawek na świecie. Liberalizacja handlu międzynarodowego, będąca jednym ze zjawisk towarzyszących procesom integracyjnym, ujawnia jednak istnienie pewnych negatywnych cech organizacyjnych i jakościowych występujących w tym sektorze, które mogą przyczynić się do osłabienia pozycji Polski wśród producentów tych owoców. Celem niniejszego opracowania jest przeprowadzenie analizy mocnych i słabych stron Polski jako producenta truskawek oraz przedstawienie szans i zagrożeń wynikających z integracji ze strukturami UE. Analizą objęto zmiany ilościowe i jakościowe, jakie zachodziły u największych producentów tych owoców o okresie ostatnich 10. lat. Ilościowe zmiany przedstawiono w postaci tendencji rozwojowych, natomiast aspekty jakościowe opracowano przy zastosowaniu opisowej metody SWOT.

Produkcja truskawek na świecie

Produkcja truskawek na świecie kształtuje się na poziomie 3 mln ton i wykazuje niewielką tendencję wzrostową. W latach 1992–2001 zbiory tych owoców wzrastały średniorocznie o około 3%, choć dynamika wzrostu była zróżnicowana w poszczególnych obszarach geograficznych. Największymi producentami truskawek na świecie są Unia Europejska oraz Stany Zjednoczone (tab. 1). Udział tych krajów w światowej produkcji jest dość ustabilizowany i wynosi 55%. W gronie największych producentów tych owoców, mających ponad 3-procentowy udział w zbiorach światowych, znajdują się również Polska, Japonia, Korea Południowa, Meksyk, Rosja i Turcja. W przeliczeniu na mieszkańca kraju największy poziom produkcji osiąga Korea Południowa (3,7 kg), natomiast przeciętny poziom zbiorów w Unii Europejskiej i Stanach Zjednoczonych jest podobny i w zależności od roku wynosi od 2,2 do 2,9 kg na 1 mieszkańca.

Produkcja truskawek w Europie jest silnie zregionalizowana. Wśród 15 krajów należących do Unii Europejskiej największa koncentracja produkcji występuje w Hiszpanii, we Włoszech, Francji i w Niemczech (tab. 2). Udział tych krajów łącznie w zbiorach truskawek w całej UE wynosi prawie 80% i nadal wykazuje tendencję wzrostową. Z drugiej strony marginalne znaczenie mają Dania, Grecja, Irlandia i Portugalia. Udział tych krajów w produkcji truskawek w całej UE wynosi tylko 2%.

Różnice w poziomie zbiorów truskawek przypadających na 1 mieszkańca kraju w Unii Europejskiej są również bardzo duże. Na pierwsze miejsce zdecydowanie wybija się pod tym względem Hiszpania ze zbiorami 8–9 kg na 1 mieszkańca kraju. Większe zbiory od średniej w całej UE uzyskują również Belgia, Holandia i Włochy, natomiast poziom zbiorów w Danii, Grecji, Portugalii i Wielkiej Brytanii jest najniższy i nie przekracza 1 kg na mieszkańca kraju.

Wśród krajów kandydujących do Unii Europejskiej Polska jest zdecydowanym liderem w produkcji truskawek. Roczne zbiory tych owoców kształtują się w naszym kraju na poziomie 180–200 tys. ton i stanowią ponad $\frac{3}{4}$ produkcji wszystkich krajów (oprócz Turcji) ubiegających się o członkostwo w UE (tab. 3). Polska jest krajem mającym znaczne nadwyżki truskawek w stosunku do potrzeb rynku krajowego, a przeciętne zbiory w przeliczeniu na 1 mieszkańca kraju wahają się w granicach 4,5–6,1 kg. Obecnie największym odbiorcą nadwyżek truskawek z Polski jest Unia Europejska, jednak ugruntowanie pozycji Polski na tamtejszym rynku będzie uzależnione od posiadanych przewag konkurencyjnych wobec innych dostawców tych owoców w aspektach organizacyjnych, jakościowych i kosztowych.

Proces przemian zmierzających do zwiększenia konkurencyjności produktów na rynkach zagranicznych nasilił się w Polsce z chwilą rozpoczęcia przemian ustrojowych i sukcesywnie zwiększającego się otwarcia granic dla pro-

duktów z Europy Zachodniej. Napływ atrakcyjnych, ładnie zapakowanych produktów pokazał istnienie przewagi konkurencyjnej standaryzowanych owoców importowanych, co z kolei wymusiło konieczność przyspieszenia przemian jakościowych w naszym kraju. Wraz z nieuchronnym podnoszeniem jakości polskich owoców ważnym aspektem jest również podniesienie konkurencyjności naszego sadownictwa przez zwiększenie produktywności plantacji.

Obecnie powierzchnia uprawy truskawek w Polsce wynosi ponad 60 tys. ha i od 1997 roku sukcesywnie zwiększa się. Niestety, tym ilościowym zmianom nie towarzyszą przemiany jakościowe. Poziom plonowania plantacji truskawek należy do najniższych w Europie i waha się w granicach 2,7–3,3 tony z hektara. Plonowanie plantacji truskawek w Polsce nie zmieniło się w ogóle w ciągu ostatnich 10. lat, podczas gdy np. w Rumunii plony tych owoców zwiększyły się o 25%, w Bułgarii o 26%, a na Węgrzech wzrosły 2-krotnie. Według danych FAO, powierzchnia uprawy truskawek w Polsce jest większa niż w całej Unii Europejskiej, jednak zbiory tych owoców są ponad 4-krotnie większe w UE niż w Polsce. Przeciętny poziom plonowania truskawek w całej Unii Europejskiej jest 6-krotnie większy niż w Polsce i waha się w granicach od 16 do 19 ton z 1 hektara. Niska produktywność plantacji truskawek jest jednym z ważniejszych czynników ograniczających dochodowość gospodarstw zajmujących się produkcją tych owoców.

Producenci truskawek w Polsce są nastawieni na produkcję pod potrzeby przetwórstwa. Powszechnie uprawianą odmianą jest Senga Sengana, natomiast uprawa odmian deserowych należy do rzadkości. Konsekwencją tego stanu rzeczy jest godzenie się producentów na uzyskanie niskich cen za owoce tzw. przemysłowe i w ten sposób utratę części dochodów. Badania prowadzone w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej wykazują, że produkcja truskawek w Polsce od wielu lat nie jest opłacalna.

Struktura odmianowa truskawek w krajach UE znacznie odbiega od obecnej sytuacji w Polsce, a dzięki zastosowaniu plenniejszych odmian produktywność upraw w tych krajach jest kilkukrotnie wyższa. Powszechniej stosowane są również odmiany truskawek powtarzających, zapewniające uzyskanie owoców w terminach innych niż odmiany zwykłe. Podstawową komparatywną przewagą krajów UE nad Polską w strefie odmianowej jest uzyskiwanie w znacznej mierze owoców odmian deserowych. Pozwala to producentom na uzyskanie znacznie wyższych przychodów w porównaniu z produkcją owoców odmian przemysłowych. Ponadto, producenci unijni znacznie częściej niż polscy stosują metody uprawy zwiększające produktywność plantacji oraz poprawiające jakość uzyskanych produktów, jak nawadnianie, uprawa na wałach, w tunelach foliowych bądź z zastosowaniem innych czynników plonotwórczych. W ten sposób wielu producentów unijnych pozostaje poza konkurencją pod względem produktywności plantacji i niskiego zaangażowania czynnika ludzkiego w bezpośrednią produkcję.

Tabela 1

Produkcja truskawek na świecie (tys. ton)

Wyszczególnienie	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Wzrost (%)
Unia Europejska (15)	702,2	772,3	773,2	794,5	720,7	752,5	827,2	955,0	920,9	864,5	2,65
Stany Zjednoczone	606,0	656,6	748,3	727,2	737,5	738,4	743,8	821,2	838,1	760,0	2,63
Kraje kandydujące	247,4	250,0	207,2	272,0	238,0	220,7	204,6	241,7	227,4	293,0	0,43
Japonia	208,6	207,4	197,8	201,4	208,1	200,0	181,1	203,1	205,3	200,0	-0,41
Korea Południowa	108,0	137,4	151,3	168,5	170,1	151,2	155,5	152,5	180,2	175,0	3,66
Meksyk	76,6	94,7	95,0	131,8	119,1	98,4	118,8	137,7	141,1	126,3	5,38
Rosja	95,1	110,0	112,5	110,0	121,0	125,0	128,0	115,0	128,0	133,0	2,87
Turcja	50,0	60,0	65,0	76,0	107,0	110,0	110,0	110,0	110,0	110,0	9,59
Pozostałe	304,2	263,6	274,4	291,1	317,2	346,5	378,2	393,0	470,5	460,9	6,48
Razem Świat	2 398,1	2 552,0	2 624,7	2 772,5	2 738,7	2 742,7	2 847,2	3 129,2	3 221,5	3 122,7	3,06

Źródło: FAO.

Tabela 2

Produkcja truskawek w Unii Europejskiej (tys. ton)

Wyszczególnienie	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Wzrost (%)
Austria	12,4	9,6	13,1	13,8	11,0	15,6	13,0	18,3	19,7	19,7	6,90
Belgia/Luksemburg	31,9	35,0	32,0	40,0	43,0	35,8	48,1	48,8	48,0	48,0	5,20
Dania	10,0	9,0	6,5	4,0	3,7	3,1	3,1	3,0	3,3	3,5	-12,10
Finlandia	12,1	8,7	9,2	8,6	12,0	10,4	9,2	10,6	11,8	12,0	1,73
Francja	81,0	81,5	82,0	79,7	77,0	80,7	73,7	67,7	70,5	63,4	-2,61
Niemcy	55,1	58,5	58,9	68,8	77,2	78,9	81,5	109,2	104,3	100,0	8,21
Grecja	7,7	8,8	9,2	9,4	9,0	11,0	9,2	9,3	9,0	9,0	1,08
Irlandia	5,2	4,1	4,8	5,2	5,8	4,7	4,0	4,0	4,0	4,0	-2,66
Włochy	183,7	194,3	190,0	190,1	168,5	161,6	178,0	208,8	196,5	180,9	0,10
Holandia	23,5	29,1	30,3	34,0	30,0	30,0	50,0	51,0	52,0	50,0	9,26
Portugalia	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	0,00
Hiszpania	218,2	261,4	282,2	285,5	229,2	273,7	308,3	367,7	352,2	325,5	4,60
Szwecja	11,0	11,1	11,1	11,1	11,7	11,7	11,7	12,5	11,1	11,1	0,51
W. Brytania	47,9	58,7	41,5	41,9	40,2	33,0	34,9	41,6	36,1	34,9	-4,15
Razem	702,2	772,3	773,3	794,6	720,8	752,7	827,2	955,0	921,0	864,5	2,65

Źródło: FAO.

Tabela 3

Produkcja truskawek w krajach kandydujących do Unii Europejskiej (tys. ton)

Wyszczególnienie	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Wzrost (%)
Bulgaria	13,2	5,4	5,8	7,5	5,4	5,4	7,8	10,0	9,0	10,0	2,38
Cypr	0,5	0,7	0,9	1,5	1,3	1,7	2,2	1,8	1,6	1,8	15,06
Estonia	1,1	0,8	0,9	0,3	0,8	1,4	1,3	2,5	2,7	2,5	16,56
Węgry	13,9	12,0	12,1	11,6	12,5	12,9	13,4	14,1	12,1	7,0	-2,95
Czechy		16,8	19,7	17,3	16,4	16,6	12,9	14,2	12,5	10,9	-6,01
Polska	204,5	200,0	141,6	211,3	181,2	162,5	149,9	178,2	171,3	238,2	0,18
Rumunia	12,8	7,3	12,3	12,7	11,7	13,5	11,8	14,6	11,7	15,0	3,40
Słowenia	1,3	1,5	2,9	2,5	1,2	0,5	0,5	1,1	1,9	1,9	-3,31
Słowacja		5,4	11,0	7,3	7,4	6,2	4,9	5,2	4,6	5,8	-5,56
Razem*	247,3	249,9	207,2	272,0	237,9	220,7	204,7	241,7	227,4	293,1	0,43

Źródło: FAO.

*Razem kraje kandydujące bez Litwy, Łotwy, Malty i Turcji.

Handel

Do największych eksporterów truskawek na świecie należą Stany Zjednoczone, kraje Unii Europejskiej, Polska, Meksyk i Maroko. Udział tych państw w globalnym eksporcie truskawek stanowi blisko 90% całkowitego eksportu światowego. W ostatnim dziesięcioleciu udział państw Unii Europejskiej w światowym eksporcie truskawek przy tendencji wzrostowej wynosił blisko 75%. Szczególnie wysoką dynamiką wzrostową eksportu odznaczają się państwa Europy Południowej, m.in. Hiszpania, gdzie eksport zwiększał się o ponad 7% rocznie. Bilans handlu zagranicznego całej Unii Europejskiej jest ujemny, a przeciętny deficyt Wspólnoty w latach 1999–2000 wyniósł 20,8 tys. ton (tab. 4). Geograficzne położenie Polski w stosunku do regionów o niedoborze truskawek jest bardzo korzystne, głównie ze względu na graniczenie z największym importerem netto truskawek w Europie, tj. Niemcami. Kraje skandynawskie także wykazują ujemne saldo handlu zagranicznego, a niedobory tych owoców w stosunku do zapotrzebowania rynku są obecnie uzupełniane głównie przez producentów hiszpańskich, włoskich i belgijskich.

Analizując światowy import owoców truskawek można również zauważyć dominującą rolę państw Unii Europejskiej. Ogółem kraje te w ostatnich 8 latach importowały od 80 do 85% całkowitej produkcji tych owoców w Europie. Do największych światowych importerów truskawek zarówno świeżych, jak i mrożonych zaliczają się Niemcy, Francja i Wielka Brytania. Kraje te importują 240 tys. ton świeżych truskawek oraz realizują prawie 2/3 całkowitego importu truskawek mrożonych.

Polska jest jedynym krajem kandydującym do członkostwa w UE o silnie rozbudowanym potencjale produkcyjnym oraz utrwalonych tradycjach handlowych. Od wielu lat posiadamy dodatni bilans handlowy, a duża część wyprodukowanych owoców jest lokowana na wymagającym rynku UE. W latach 1999–2000 dostawy świeżych truskawek z Polski do krajów Unii wynosiły 17,7 tys. ton średniorocznie, co stanowiło około 90% całego importu tych owoców w stanie świeżym z krajów trzecich. Integracja Polski z Unią Europejską stwarza dalsze możliwości rozwoju produkcji truskawek w naszym kraju i ekspansji eksportu na rynki Europy Zachodniej oraz do krajów skandynawskich. Polskie produkty będą jednak musiały utrzymać przewagę konkurencyjną w aspektach organizacyjnych, jakościowych i kosztowych wobec innych dużych producentów i eksporterów tych owoców, jak Hiszpania czy Włochy. Kraje te posiadają już obecnie pewne atuty wynikające z lepszych warunków klimatycznych do produkcji truskawek i tym samym możliwości uzyskania większej produktywności plantacji. Jednakże długie tradycje w produkcji owoców w Polsce oraz bliskość najchłonniejszych rynków zbytu bez wątpienia należy postrzegać jako atuty dla naszych producentów.

Tabela 4

Bilans handlu zagranicznego truskawkami w UE i w krajach ubiegających się o członkostwo w UE (tys. ton)

Wyszczególnienie	1993–1994			1999–2000		
	eksport	import	saldo	eksport	import	saldo
Unia Europejska						
Austria	0,4	11,4	–11,0	1,2	21,1	–19,9
Belgia/Luksemburg	21,2	10,9	10,3	37,9	25,0	12,9
Dania	0,0	3,9	–3,9	0,1	5,4	–5,3
Finlandia	0,1	0,3	–0,2	0,0	0,8	–0,8
Francja	13,0	57,8	–44,8	19,0	84,7	–65,7
Niemcy	1,5	106,7	–105,2	5,8	129,5	–123,7
Grecja	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,1
Irlandia	0,0	0,4	–0,4	0,0	0,8	–0,8
Włochy	54,9	10,0	44,9	40,9	24,8	16,1
Holandia	15,4	15,6	–0,2	16,0	15,2	0,8
Portugalia	1,4	1,1	0,3	0,4	6,1	–5,7
Hiszpania	155,8	0,3	155,5	204,8	3,0	201,8
Szwecja	0,0	3,3	–3,3	0,5	5,0	–4,5
W. Brytania	0,1	22,9	–22,8	0,2	26,3	–26,1
Razem UE (15)	263,9	244,6	19,3	327,0	347,8	–20,8
Kraje kandydujące do UE						
Polska	14,9	0,0	14,9	17,7	0,4	17,3
Pozostałe*	2,2	1,7	0,5	1,6	3,8	–2,2
Razem kraje kand.	17,1	1,7	15,4	19,3	4,2	15,1

Źródło: opracowanie własne.

Pozostałe kraje kandydujące do członkostwa w UE z wyjątkiem Turcji.

Polska jest również dużym producentem eksporterem owoców w formie mrożonej, w tym także mrożonych truskawek. Ponad 90% eksportu mrożonych owoców z Polski trafia na rynek UE, co wyraźnie wskazuje, że produkcja wszystkich owoców jagodowych w Polsce ma charakter proeksportowy. Wielkość eksportu mrożonych owoców jest dość ustabilizowana i kształtuje się na poziomie nieco powyżej 100 tys. ton rocznie, jednakże utrzymanie takiego poziomu eksportu w przyszłości będzie wymagać unowocześnienia infrastruktury technicznej i handlowej oraz zmian organizacyjnych. Jednocześnie funkcją negocjacji warunków sprzedaży powinny zająć się odpowiednio przygotowane służby handlowe. W przeciwnym razie postępujący proces rozdrobnienia handlu i brak koordynacji działań będzie skutkował osłabieniem pozycji dla wielu

firm działających niezależnie w tej branży. Już obecnie widoczne jest zjawisko nasilania się konkurencji wśród polskich handlowców, którzy za wszelką cenę starają się o zawarcie kontraktów na własne, często niewielkie partie towaru.

Uwzględniając duże rozdrobnienie produkcji i niską jakość handlową owoców w Polsce, a także pozytywne trendy zachodzące w krajach UE oraz niektórych krajach kandydujących do członkostwa w UE, można dostrzec niebezpieczeństwo osłabienia pozycji Polski jako eksportera tych owoców na rynek Unii Europejskiej. W latach 1999–2000 wpływy do Polski z tytułu eksportu truskawek wynosiły przeciętnie 18,1 mln USD, natomiast w 2001 roku zmniejszyły się do 4,2 mln USD. W interesie producentów oraz kraju jest więc podjęcie intensywnych działań mających na celu zwiększenie konkurencyjności naszych truskawek i ugruntowanie pozycji Polski na rynku Unii Europejskiej.

Integracja ze strukturami UE stwarza dla Polski wiele szans rozwoju gospodarczego, ale jednocześnie niesie ze sobą wiele zagrożeń. Jako korzyści warto wymienić zniesienie barier gospodarczych ograniczających wejście polskich produktów na tamtejsze rynki, łatwiejszy dostęp do najnowszych technologii czy możliwość wykorzystania dotacji unijnych na restrukturyzację produkcji. Jednakże liberalizacja handlu i otwarcie granic mogą spowodować masowy napływ produktów i usług zagranicznych do naszego kraju i w efekcie mogą doprowadzić do częściowego lub całkowitego wyparcia niektórych rodzimych produktów z rynku i zmniejszenia rozmiarów produkcji.

Analiza SWOT

Poprawa konkurencyjności polskich truskawek na rynkach europejskich powinna odbywać się głównie przez unowocześnienie bazy produkcyjnej oraz zmiany organizacyjno-instytucjonalne. Oprócz dostosowania struktury odmianowej i jakościowej owoców dotyczy to wprowadzenia systemu standaryzacji produktów i opakowań, usprawnienia systemu dystrybucji owoców i informacji rynkowej oraz tworzenia organizacji producenckich, które powinny aktywnie uczestniczyć w procesach rozwoju sektora. Rozwinięte struktury związków producenckich w krajach Unii Europejskiej są reprezentantami producentów i jednocześnie partnerami w czasie opracowywania planów rozwoju sektorów. W wielu przypadkach takie zorganizowane grupy mogą liczyć na wsparcie, w tym także finansowe, unijnych środków budżetowych przewidzianych na określone działania wspierające.

Przewagi konkurencyjne Polski wobec państw UE w odniesieniu do truskawek wynikają głównie z rozwiniętego potencjału produkcyjnego, niskich kosztów produkcji, taniej i łatwo dostępnej siły roboczej oraz bardzo dobrego położenia względem największych importerów tych owoców. Jako negatywne

cechy, które obniżają naszą pozycję konkurencyjną, należy wymienić jakościowe i odmianowe aspekty owoców, niedostateczną działalność marketingową, rozdrobnienie gospodarstw oraz powolny postęp technologiczny.

Analiza SWOT konkurencyjności polskiego ogrodnictwa w uprawie truskawek

Mocne strony	Słabe strony
• wysoka pozycja wśród krajów produkujących truskawki • wysoka pozycja wśród światowych eksporterów truskawek, głównie mrożonych • dostępna i tania siła robocza	• brak sprawnego systemu dystrybucji owoców • brak systemu standaryzacji owoców i opakowań • duże rozdrobnienie plantacji produkcyjnych • brak dobrze zorganizowanych organizacji producenckich • niski poziom zaawansowania technologicznego • brak sprawnego systemu informacji rynkowej
Szanse	Zagrożenia
• łatwiejszy dostęp do rynku UE po uzyskaniu pełnego członkostwa w UE • wzrost zamożności społeczeństwa i wzrost zapotrzebowania wewnętrznego • rosnące spożycie owoców • dobre położenie względem rynków zbytu truskawek (Niemcy, kraje skandynawskie) • po wstąpieniu do UE możliwość korzystania z dotacji unijnych	• możliwość wyparcia polskich truskawek z rynku UE przez truskawki napływających z krajów południowych (Hiszpania, Włochy) • w momencie przyjęcia Polski do UE – całkowite otwarcie naszego rynku oraz możliwość napływu owoców z UE

Podsumowanie

Rozwój produkcji truskawek w Polsce ma wieloletnią tradycję. Pomimo okresów stagnacji i recesji, potencjał produkcyjnych polskiego ogrodnictwa zawsze był duży i stawiał nasz kraj w czołówce największych na świecie pro-

ducentów i eksporterów tych owoców zarówno w formie świeżej, jak też przetworzonej. Pod względem ilościowym większą produkcję uzyskują jedynie Stany Zjednoczone i Hiszpania, natomiast porównywalny poziom zbiorów mają Japonia, Włochy i Korea Południowa. Powierzchnia uprawy truskawek w Polsce stanowi ponad połowę areálu znajdującego się pod uprawą truskawek w całej Europie. Jednocześnie Polska jest największym na świecie eksporterem truskawek w formie mrożonek.

Przeprowadzona analiza tendencji zbiorów, eksportu i importu oraz analiza organizacji produkcji i handlu wskazują, że rozwojowi sektora ogrodniczego w Polsce w kategoriach ilościowych nie towarzyszyły odpowiednio dynamiczne przemiany jakościowe. W wyniku braku stymulatorów postępu technologicznego i organizacyjnego, w tym odpowiednich nakładów na unowocześnienie technologii produkcji, plantacje truskawek w Polsce charakteryzują się niskim poziomem produktywności, a kosztochłonność produkcji w odniesieniu do jednostki produktu jest dość wysoka. Jednocześnie brak efektywnie funkcjonującego systemu dystrybucji, informacji rynkowej oraz standaryzacji produktów i opakowań istotnie ogranicza zdolności konkurencyjne naszych producentów wobec konkurentów z innych krajów. Aktualnie te negatywne cechy są częściowo kompensowane niskimi cenami produkcji wynikającymi z niskich kosztów siły roboczej oraz ziemi, jednak w perspektywie długookresowej czynniki te będą relatywnie „drożały”, odbierając stopniowo naszym producentom atut kosztowy. Już obecnie można zaobserwować, że w innych krajach kandydujących do członkostwa w Unii Europejskiej zmiany jakościowe przebiegają szybciej niż w Polsce, powodując relatywne zmiany w zakresie konkurencyjności dostaw truskawek na rynkach europejskich. Przemiany w aspektach organizacyjnych, jakościowych i technologicznych należy więc uznać za priorytet w działaniach podejmowanych na rzecz zwiększenia konkurencyjności polskich truskawek. Proces tych przemian nie może odbywać się dla bezaktywnego udziału środowisk producenckich. Dlatego wzorując się na doświadczeniach krajów UE producenci truskawek w Polsce powinni zrzeszać się w różne formy organizacyjne (spółdzielnie, grupy marketingowe, zrzeszenie itp.) i aktywnie uczestniczyć w procesie kreowania pożądanego zakresu i kierunków przemian.

Literatura

1. CIECHOMSKI W., MARZEC-WOŁCZYŃSKA T., NIEWIADOMSKI J., 2000: Analiza rynku owoców i warzyw. Publikacja przygotowana w ramach komponentu A projektu Phare P9704-01-03/03/13/17 „Strategiczne opcje dla sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych”, s. 420–452. SGGW, Warszawa.

2. DURZYŃSKI P., 1999: Konkurencyjność polskiego sadownictwa na przykładzie truskawek. Praca magisterska. SGGW, Warszawa.
3. European Commission: „Agenda 2000 – For a stronger and wider Union”.
4. KUBIAK K., 1997: Sadownictwo polskie w 2010 roku. Materiały z konferencji „Strategia rozwoju polskiego ogrodnictwa do 2010 roku”. Lublin.
5. NIEWIADOMSKI J., 1997: Organizacja dystrybucji owoców i warzyw w Europie. *Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 29 s. 85–97.
6. NIEWIADOMSKI J., 2000: Wymogi Komisji Europejskiej z zakresu informacji dotyczących rynku owoców i warzyw oraz źródła ich pozyskiwania w Polsce. Publikacja przygotowana w ramach komponentu C projektu Phare P9704-01-03/03/13/17 „Zakres danych statystycznych oraz metody ich gromadzenia na potrzeby Wspólnej Polityki Rolnej”, s. 91–103. SGGW, Warszawa.

Selected Aspects of Competitiveness of Strawberry Producers

Abstract

The aim of the paper is to evaluate the competitive position of strawberry producers in changing economic environment in Poland. The research covered many aspects like market demand for strawberry in Poland and in the EU, changes in geographical location of strawberry production in the World as well as foreign trade balance.

It was summarised that the most important attributes of the Polish fruit sector are geographical location of Polish production close to the largest markets and relatively low production costs resulting from low labour costs. Both weakness and low competitiveness of Polish fruit sector are caused mainly by such factors as low productivity, poor organisation of distribution and deficient development of producers' organisations.

Joanna Kutermankiewicz

Barbara Kowrygo

Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji SGGW

Rozwój rynku napojów bezalkoholowych w Polsce na tle tendencji światowych

Wstęp

Każdego roku na świecie wypija się ponad bilion litrów pakowanych i niepakowanych napojów, co w przybliżeniu daje średnie spożycie wynoszące blisko 165 l/osobę [2]. Wielkość oraz struktura konsumowanych płynów wykazuje znaczne różnice w zależności od regionu i stopnia rozwoju (w tym nowoczesności) omawianego sektora.

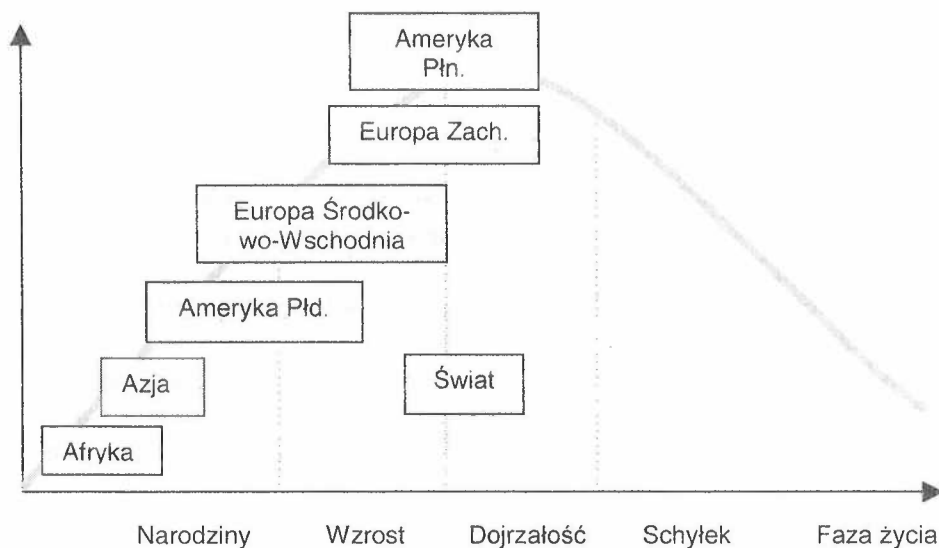
Polski rynek napojów bezalkoholowych znajduje się w fazie intensywnego wzrostu. Jego gwałtowny i wielokierunkowy rozwój stymulowany przemianami w polskiej gospodarce spowodował, że jest on obecnie silną ekonomicznie, stabilną i konkurencyjną branżą przemysłu spożywczego. Jego dalszy rozwój będzie zbliżał go coraz bardziej do dojrzałego już modelu rynku Europy Zachodniej.

Celem niniejszej pracy było dokonanie kompleksowej analizy obecnego stanu polskiego sektora napojów bezalkoholowych oraz ocena szans i zagrożeń przyszłego rozwoju tego rynku na tle tendencji światowych.

Charakterystyka rynku napojów bezalkoholowych na świecie

Napoje bezalkoholowe, do których zalicza się wody, napoje orzeźwiające, soki i nektary oraz napoje funkcjonalne, stanowią prawie 38% całego światowego rynku napojów. Wielkość tego sektora szacowana jest na blisko 400 mld litrów, a jego średnioroczny wzrost wynosi 2–3% [4].

Światowy rynek napojów bezalkoholowych znajduje się we wczesnej fazie dojrzałości (rys. 1). Cechuje go wyraźne spowolnienie tempa wzrostu, względnie stały udział liderów w rynku (Coca-Cola, Pepsi Co, Schweppes, Britvic Soft Drinks, Orangina ~ 40%), wolno zmieniająca się technologia oraz częściowe nasycenie. Mimo typowych symptomów dojrzałości, rynek ten ma szczególną zdolność do odradzania się przez liczne innowacje, które plasowane są między tradycyjnymi segmentami i w istotnym stopniu dynamizują ciągły rozwój tego sektora.



Rysunek 1

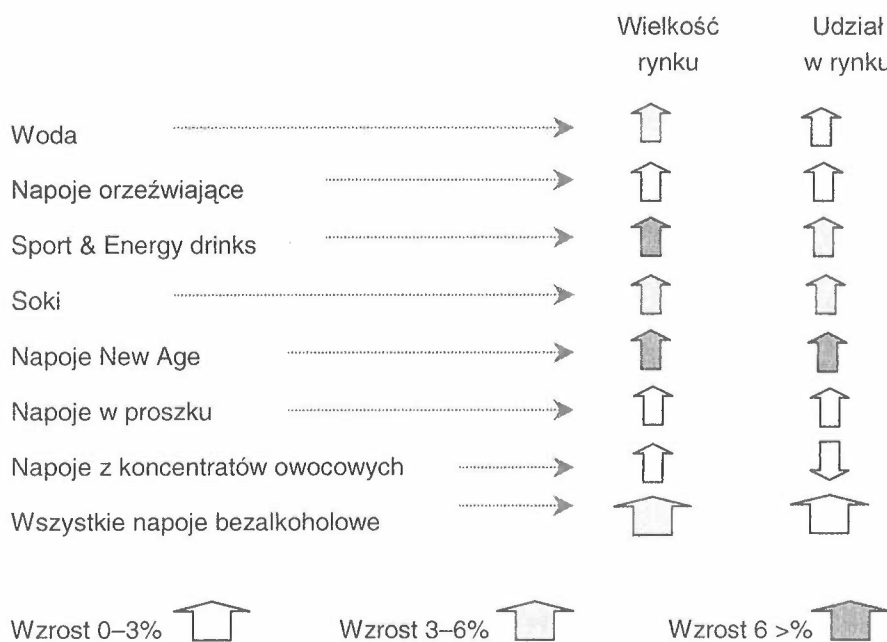
Fazy życia sektora napojów bezalkoholowych na świecie i jego głównych regionach
Źródło: Opracowanie własne na podstawie [2], [4].

Stany Zjednoczone Ameryki Północnej i Europa Zachodnia

Sektor napojów bezalkoholowych Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej oraz Europy Zachodniej, przy populacji przekraczającej 650 milionów ludzi i najwyższym poziomie spożycia na osobę (odpowiednio 320,6 l i 193,6 l/osobę/rok) stanowi w skali globalnej potencjalnie najistotniejszy obszar działań rynkowych [4].

Ze względu na stan częściowego nasycenia (pogranicze fazy wzrostu i dojrzałości) występuje tu wyraźna tendencja do skracania cyklu życia produktów, a rozwój omawianego sektora następuje głównie przez wypełnianie nisz rynkowych. Najczęściej zdarza się tak, że wzrost spożycia jednej kategorii pociąga za sobą spadek konsumpcji napoju o podobnym charakterze (tzw. rozwój „substytucyjny”).

Najbardziej widoczną tendencją jest zmniejszenie zainteresowania konsumentów napojami o tradycyjnym charakterze (tj. napojami w proszku lub z małym dodatkiem soków oraz koncentratami) na rzecz małych, nie masowych segmentów, np. new age beverages (napoje słodzone, z dodatkami np. mrożone herbaty), drinków energetycznych i napojów dla sportowców (rys. 2). Wśród tzw. masowych kategorii napojów tylko w segmencie soków i wody butelkowanej obserwuje się znaczny (3–6%) wzrost.



Rysunek 2

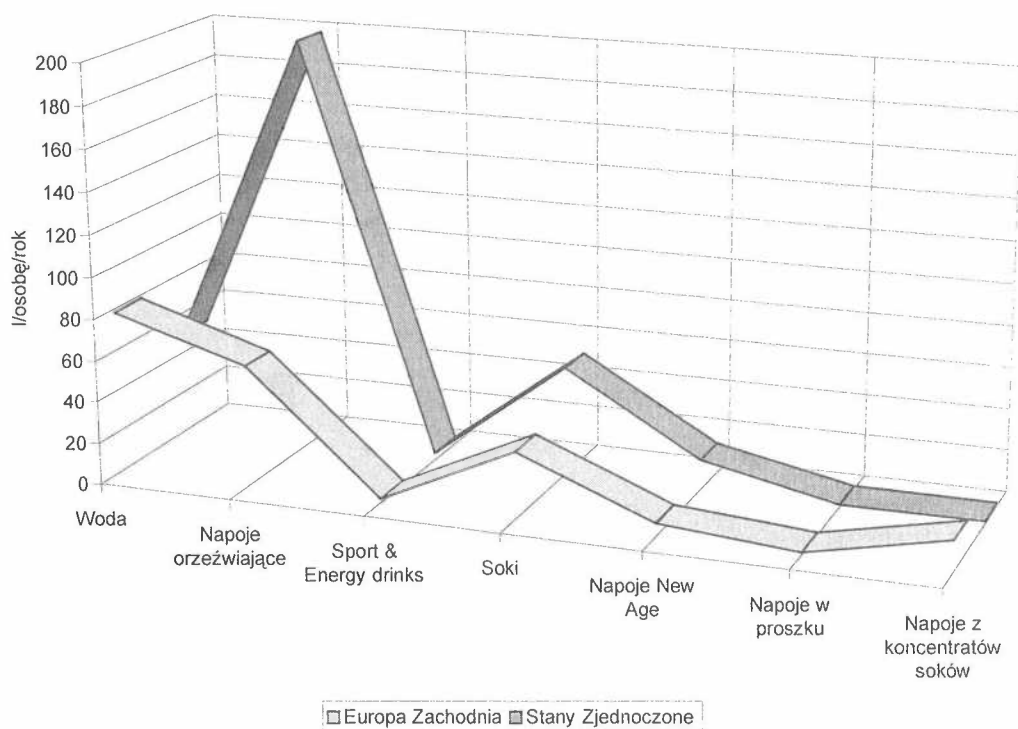
Dynamika wzrostu głównych segmentów rynku napojów bezalkoholowych w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej w latach 1995–1999

Źródło: [4].

Wobec wyraźnie nasilającej się walki konkurencyjnej między producentami napojów bezalkoholowych, czynnikami decydującymi o powodzeniu rynkowym są: jakość produktów, ich innowacyjność oraz zdolność do zaspokojenia coraz bardziej różnicujących się potrzeb nabywców. Dlatego też na amerykańskim i zachodnioeuropejskim rynku obserwuje się wzmożony rozwój liczą-

nych innowacji, których wspólnymi cechami są: (1) dopasowanie produktu do specyficznych (potrzeb/grup) konsumentów, (2) wygoda użycia i (3) silna marka wspierana szeroką gamą narzędzi marketingowych [4].

Mimo że ogólne trendy na rynku napojów w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej są podobne, to bliższa analiza struktury spożycia ujawnia jednak pewne różnice (rys. 3). Jedną z najbardziej widocznych jest ta, że przeciętny Amerykanin spożywa przeszło 3 razy więcej (w przybliżeniu ponad 0,5 l dziennie) napojów orzeźwiających niż konsument zachodnioeuropejski. Mieszkaniec Europy Zachodniej dużo chętniej gasi pragnienie butelkowaną wodą lub sokiem niż słodkimi, gazowanymi napojami.



Rysunek 3

Spożycie napojów bezalkoholowych w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej w 1999 roku (l/osobę)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [4].

Europa Środkowa i Wschodnia

Sektor napojów bezalkoholowych Europy Środkowej i Wschodniej znajduje się w fazie intensywnego wzrostu, stąd też jego rozwój jest nieco odmienny od wcześniej omawianych.

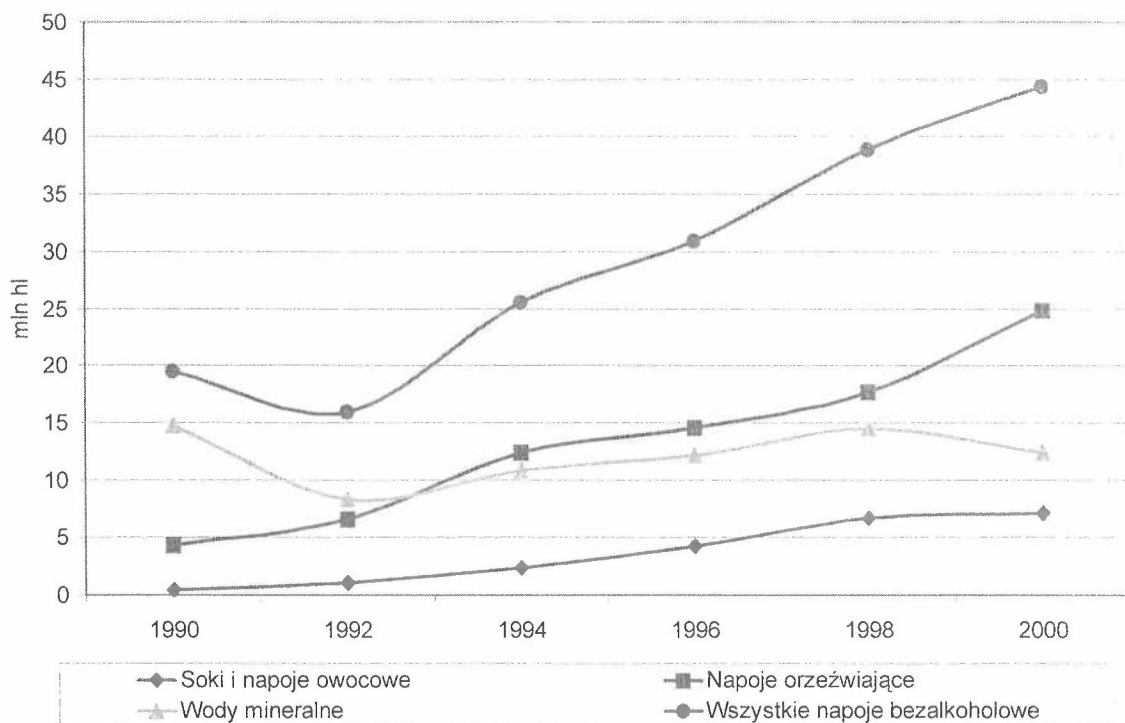
Ogromny potencjał obu rynków, wynikający z jednej strony z dużej liczby konsumentów (około 345 mln) i ich siły nabywczej, z drugiej zaś z ciągle jeszcze niskiego spożycia napojów, powoduje wzrost zainteresowania i napływ „z zewnątrz” nowych inwestorów. W praktyce zainteresowanie to przejawia się dużą skalą inwestycji w tym obszarze i ciągłym poszerzaniem oferty asortymentowej. Omawiany region cechuje nie tylko silna ekspansja sprzedaży, lecz także równoczesny rozwój wszystkich segmentów, zarówno tych o tradycyjnym i/ lub masowym charakterze, jak i napojów niszowych, zwłaszcza napojów nowej generacji.

Rozwój rynku napojów bezalkoholowych w Polsce

Rynek napojów bezalkoholowych w Polsce zaliczany jest do jednych z najszybciej rozwijających się i najbardziej perspektywicznych branż przemysłu żywnościowego. Sektor ten często określany jest „nowym” działem produkcji artykułów spożywczych i napojów, głównie ze względu na to, że dopiero zasady wolnego rynku ujawniły zainteresowanie konsumentów jego produktami powodując szybki i burzliwy rozwój (rys. 4) [5].

Wielkość sektora napojów bezalkoholowych w Polsce szacowana jest obecnie na ponad 45 mln hektolitrow, a ogólna jego wartość w cenach z 1999 roku na blisko 6 mld zł. Rynek ten zwiększa się o około 5% w skali roku, co przy dalszym zachowaniu tego tempa może być dobrą prognozą dla całej branży napojów bezalkoholowych [5].

Największą część w omawianym rynku stanowią napoje orzeźwiające (52%), a segment ten od 1995 roku prawie dwukrotnie zwiększył swój udział w całym sektorze napojów bezalkoholowych. Podobna sytuacja obserwowana jest w segmencie soków, który mimo iż charakteryzuje się znacznie mniejszym, 20-procentowym udziałem w rynku, to od 1995 roku zwiększył swój wolumen blisko 2,5-krotnie. Sytuacja na rynku wód butelkowanych (które obejmują obecnie 28% udziału) nie jest jeszcze do końca ustabilizowana. Po umiarkowanym wzroście nastąpił spadek zarówno spożycia, jak i produkcji tego typu produktów. Przemiany w tym segmencie hamuje przede wszystkim duże rozdrobnienie producentów wód, zróżnicowanych pod względem nowoczesności, zdolności wytwórczych i dostarczania na rynek produktów odpowiedniej jakości.



Rysunek 4

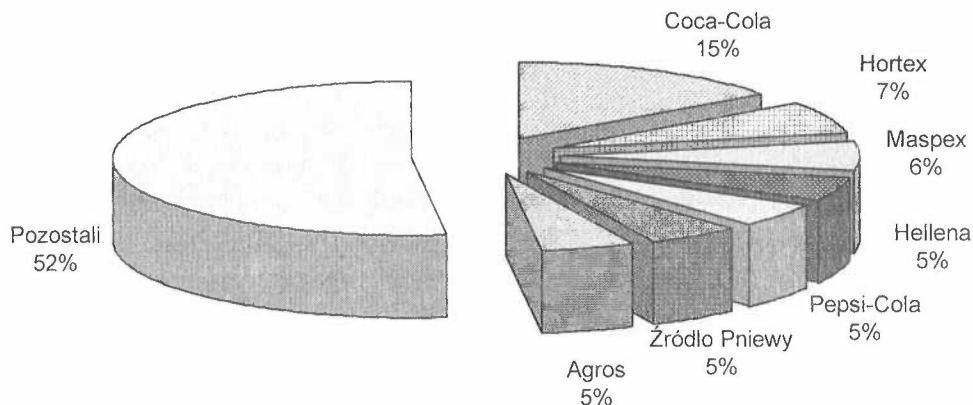
Produkcja napojów bezalkoholowych w Polsce w latach 1990–2000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [5], [6].

Oprócz rozwoju „klasycznych” typów napojów, następuje równoczesny wzrost segmentów o charakterze funkcjonalnym (np. wzbogacanych soków, napojów energetyzujących i dla sportowców) i wygodnym (gotowych, szeroko dostępnych i łatwych w użyciu).

Liderzy sektora napojów bezalkoholowych w Polsce to 6 firm z udziałem szacowanym na blisko 50% całego rynku (rys. 5). Są to silne ekonomicznie przedsiębiorstwa, o dobrym stanie technicznym i sanitarnym.

Większość tych firm w ostatnich latach została gruntownie zmodernizowana bądź zbudowana od początku, wspierana kapitałem krajowym i zagranicznym. Należy podkreślić, iż wśród pozostałych uczestników tego sektora obserwuje się powolny proces koncentracji i konsolidacji.



Rysunek 5

Udział głównych producentów w wartości sprzedaży napojów bezalkoholowych w Polsce w 1999 roku

Źródło: [5].

Postępujący proces restrukturyzacji i modernizacji tego sektora wspomagany jest wysokimi (polskimi i zagranicznymi) inwestycjami, których wartość w 1999 roku przekroczyła 150 mln zł. Obecna sytuacja ekonomiczno-finansowa rynku napojów bezalkoholowych (mimo przejściowych trudności w latach 1993–1995 oraz 1998–2000) wciąż uznawana jest za bezpieczną. W 2000 roku prawie 80% producentów soków i 43% producentów innych napojów osiągnęło zysk netto, a ich udział w przychodach tego sektora wynosił odpowiednio 45% i 57%. Uśredniona rentowność tej branży wciąż oscyluje jednak wokół zera [5].

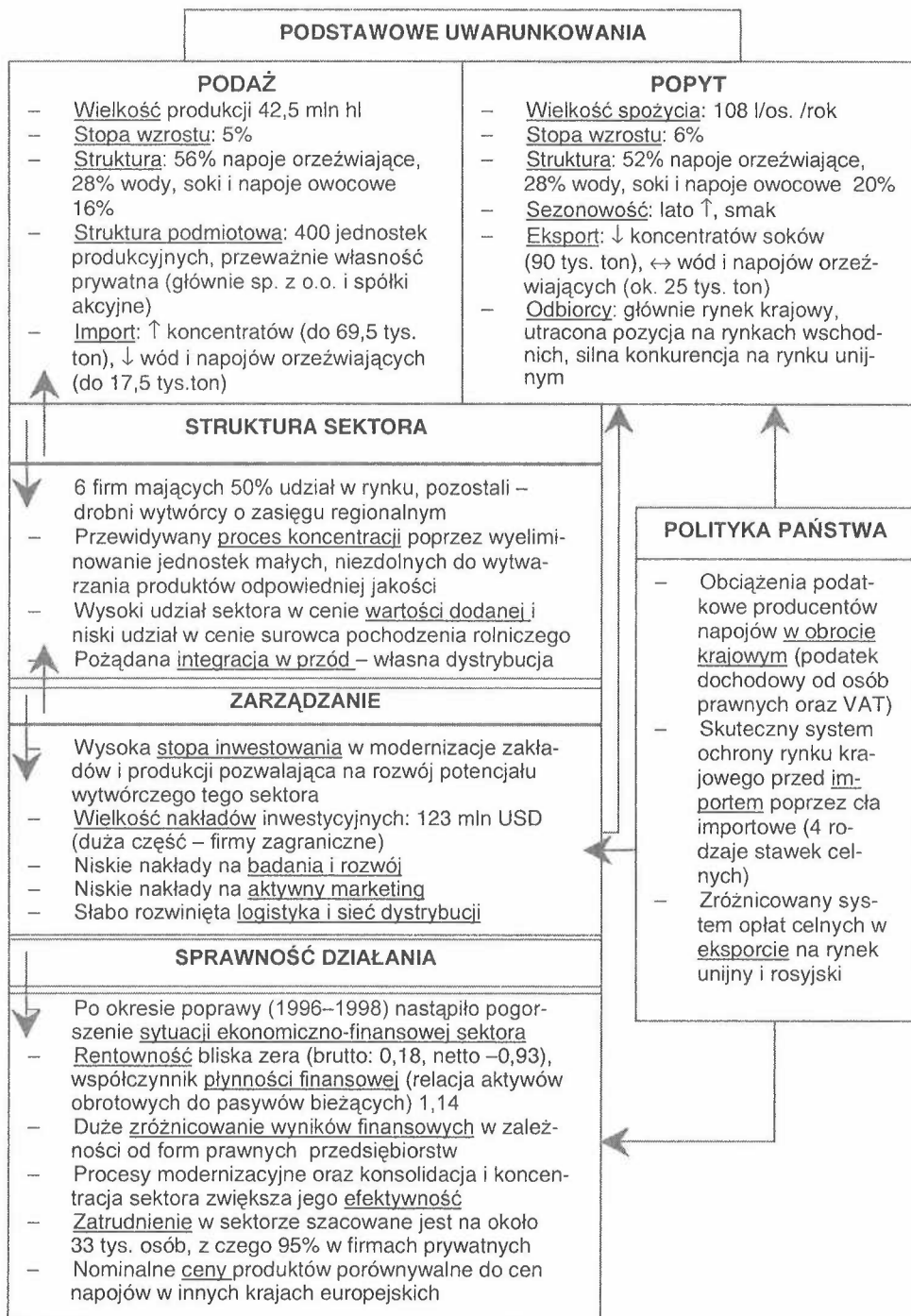
Przemiany, jakie dokonały się w ciągu ostatnich lat w sektorze napojów bezalkoholowych spowodowały, że jest on nową i stabilną branżą przemysłu spożywczego. Podkreślenia wymaga znaczne powiększenie i zróżnicowanie oferty towarowej, uzyskanie wyższej jakości i atrakcyjności tradycyjnych wyrobów, rozwinięcie się całkowicie nowych kierunków produkcji.

Dalszy rozwój tego sektora spowoduje zbliżenie się poziomu produkcji do pułapu nasycenia, co ograniczy możliwość generowania zysków przez zwiększanie sprzedaży i zmusi producentów do poprawy jakości i efektywności gospodarowania.

Model SCP dla rynku napojów bezalkoholowych w Polsce

Struktura i działanie sektora napojów bezalkoholowych w Polsce została przedstawiona za pomocą modelu SCP (akronim od angielskich słów Structure – Conduct – Performance), który jest uniwersalnym narzędziem stosowanym do analiz organizacji sektorów przemysłu żywnościowego oraz oceny ich konkurencyjności na rynku krajowym i zagranicznym (rys. 6).

Rdzeń tego modelu stanowią trzy współzależne i działające na zasadzie sprzężenia zwrotnego elementy: struktura sektora, zarządzanie, sprawność działania. Natura tych elementów determinowana jest przez dwa czynniki: podstawowe uwarunkowania (a więc relacje pomiędzy podażą a popytem, dostawcami a nabywcami) oraz politykę państwa, która w istotnym stopniu kształtuje sytuację w badanym sektorze.



Rysunek 6

Model SCP dla rynku napojów bezalkoholowych w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z 1999 roku oraz [1], [5], [6].

Analiza SWOT dla polskiego sektora napojów bezalkoholowych

Ocenę perspektyw rozwoju rynku napojów bezalkoholowych w Polsce przedstawiono za pomocą zmodyfikowanej metody SWOT (nazwa pochodząca od angielskich słów: Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats) „słabe i mocne strony, szanse i zagrożenia” (tab. 1). Jest to kompleksowe narzędzie służące do badania otoczenia organizacji i analizy jej wnętrza oraz rejestracji i klasyfikacji czynników warunkujących dalszy jej rozwój.

W odniesieniu do sektora powszechnie stosowana jest uproszczona wersja tej metody, ograniczona do identyfikacji szans i zagrożeń kształtujących obecną i przyszłą sytuację w danej branży [3]. Brak sił wewnętrznych, a więc mocnych i słabych stron sektora, wynika z faktu, że wnętrze sektora tworzone jest przez indywidualnych uczestników rynku – przedsiębiorstwa o różnych: sile ekonomicznej, potencjale wytwórczym, a przede wszystkim zdolnościach do wykorzystywania szans oraz przeciwdziałania zagrożeniom, jakie są i pojawiają się w ich otoczeniu.

Tabela 1

Mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia polskiego sektora napojów bezalkoholowych

SZANSE	ZAGROŻENIA
• Dalszy wzrost gospodarczy kraju, umacnianie się gospodarki rynkowej i mechanizmu rynkowego • Rosnąca chłonność rynku krajowego • Dysproporcja między spożyciem napojów w Polsce a krajami, gdzie sektor ten osiągnął pułap dojrzałości • Dynamiczna restrukturyzacja i modernizacja tego sektora • Dobry poziom techniczny i sanitarny liderów sektora	• Spowolnienie rozwoju gospodarczego kraju • Obniżenie dochodów i siły nabywczej ludności • Pogłębiające się rozwarstwienie ludności • Powolna stabilizacja chłonności krajowego rynku napojów • Wzrost walki konkurencyjnej w sektorze
• Postępujący proces koncentracji i konsolidacji przedsiębiorstw prowadzący do zwiększenia siły ekonomicznej zakładów i potencjału wytwórczego • Wysoka stopa inwestowania	• Konkurencja ze strony innych napojów, pochodzących od producentów zagranicznych, charakteryzujących się często niższą ceną oraz lepszą jakością • Duże potrzeby kapitałowe polskich wytwórni napojów związane z usprawnieniem produkcji, dystrybucji i marketingu

SZANSE	ZAGROŻENIA
• Przepływ z „zewnątrz” kapitału i know-how • Chłonność polskich konsumentów na innowacje i ich podatność na działania promocyjno-marketingowe • Naśladownictwo zachodnioeuropejskiego stylu życia i wzorów konsumpcji • Zmiana zwyczajów oraz świadomości żywieniowej nabywców w kierunku większej dbałości o zdrowy styl życia i żywienia • Polepszenie jakości produktów spowodowane narastającą konkurencją i sprośaniem wymogom UE •	• Luka organizacyjna i niska efektywność działań polskich producentów • Niskie nakłady na marketing mix • Słabo rozwinięta logistyka i sieć dystrybucji (wysokie koszty) • Produkty o niewystandaryzowanej jakości • Zorientowanie produkcji głównie na rynek krajowy • Utrata pozycji na rynkach wschodnich • Brak jednolitej polityki handlowej (zwłaszcza w dziedzinie handlu zagranicznego) będącej skutkiem braku powiązań poziomych pomiędzy poszczególnymi zakładami i ich ugrupowaniami

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [1], [5].

Podsumowanie

Zmiany, jakie dokonały się na polskim rynku napojów bezalkoholowych w latach dziewięćdziesiątych XX wieku dowodzą, że sektor ten ma dużą zdolność przystosowawczą do szybko zmieniających się uwarunkowań rynkowych, politycznych i społecznych. Świadczy o tym nie tylko obecna szeroka i atrakcyjna oferta towarowa, ale również coraz większa liczba nowoczesnych i efektywnie działających zakładów wytwórczych, zdolnych do dostarczania produktów wysokiej jakości. Można więc wnioskować, że mimo licznych trudności, które nie sprzyjają rozwojowi tego sektora (np. spowolnienie wzrostu gospodarczego, bariera popytu, narastająca konkurencja, brak kapitału itp.), polski rynek napojów bezalkoholowych będzie nadal się rozwijał (choć zapewne w znacznie wolniejszym tempie), zmniejszając dystans, jaki dzieli go od dojrzałych i w pełni ukształtowanych sektorów napojów bezalkoholowych krajów wysoko rozwiniętych.

Literatura

1. CHECHELSKI P., MORKIS G., 1999: *Rozwój produkcji żywności wysokoprzetworzonej w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.
2. COOLS K., 2000: Rozwój światowego rynku soków i napojów. *Przemysł Fermentacyjny i Owocowo-Warzywny* 10, 29–32.
3. GIERSZEWSKA G., ROMANOWSKA M., 1996: *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa.
4. New Directions in Drinks 2000–05, 2000: www.datamonitor.com. Reference Code DMCM1839.
5. SZCZEPANIAK I., WIGIER M., 2000: *Rynek napojów bezalkoholowych w Polsce. Raport 2000*. Polska Federacja Producentów Żywności. Warszawa.
6. Roczniki Statystyczne (1999, 2000, 2001). GUS. Warszawa.

Development of Market for Non-alcoholic Beverages in Poland in Relation to World Tendencies

Abstract

Polish market for non-alcoholic beverages is a relatively new although well developed and stable segment of the market for food industry products.

The aim of the research was to analyse the present situation and to evaluate some prospects for growth of the sector having in mind current trends in beverages markets observed all over the World. Based on the secondary data, the SCP model was used in the study. In addition, the analysis of opportunities and threats for the market development was presented.

In Poland, the market for non-alcoholic beverages evidenced the enormous changes over last few years. Its further evolution would make it more coherent with advanced West European markets for beverages.

Krystyna Rejman

Hanna Górską-Warsewicz

Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji SGGW

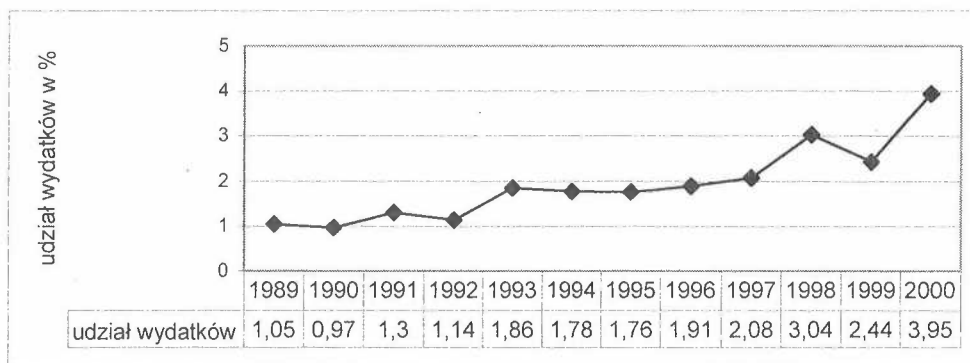
Rozwój sektora usług gastronomicznych w Polsce w latach dziewięćdziesiątych

Wprowadzenie

Zmiany systemowe w polskiej gospodarce zdynamizowały rozwój sektora usług gastronomicznych. Mimo prawie 3,8-krotnego wzrostu popytu na te usługi w latach 1989–2000, jest on w dalszym ciągu niewielki (rys. 1). Odsetek wydatków gospodarstw domowych przeznaczanych na usługi gastronomiczne wynosi zaledwie 3,95% łącznych wydatków żywieniowych. Dla porównania, w połowie minionej dekady w Wielkiej Brytanii udział ten wynosił około 27% [5], a w Stanach Zjednoczonych 47% [2]. Jednakże obserwowane procesy i trendy rozwojowe polskiej gastronomii świadczą o dużej atrakcyjności tego rodzaju działalności gospodarczej.

Rysunek 1

Udział (%) wydatków na usługi gastronomiczne w wydatkach żywieniowych ogółem polskich gospodarstw domowych w latach 1989–2000



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

W celu przedstawienia głównych trendów w rozwoju sektora usług gastronomicznych wykorzystano wtórne źródła informacji, w tym dane GUS. Analizę rynku usług cateringowych i typu fast food przedstawiono na przykładzie rynku

warszawskiego, gdyż popyt na takie usługi jest silnie związany terytorialnie z dużymi ośrodkami miejskimi. Badania 48 firm cateringowych przeprowadzono w 2000 r. metodą wywiadu osobistego. Objęto nimi różne firmy – od międzynarodowych gigantów Sodexho i Eurest, przez LOT Catering, do małych i średnich firm związanych wyłącznie z rynkiem warszawskim. Badanie zachowań konsumenckich w zakresie korzystania z usług placówek typu fast food przeprowadzono metodą indywidualnych wywiadów pogłębionych w pierwszym półroczu 2001 roku w grupie 200 mieszkańców Warszawy. Zastosowano dobór celowy, jako kryterium wyboru przyjęto fakt korzystania z usług gastronomicznych. Zastosowano 5-stopniowe skale liczbowe do określenia częstotliwości korzystania z usług gastronomicznych oraz skalę 10-stopniową w celu zbadania ważności czynników przyczyniających się do spożywania posiłków poza domem oraz korzystania z różnych restauracji typu fast food.

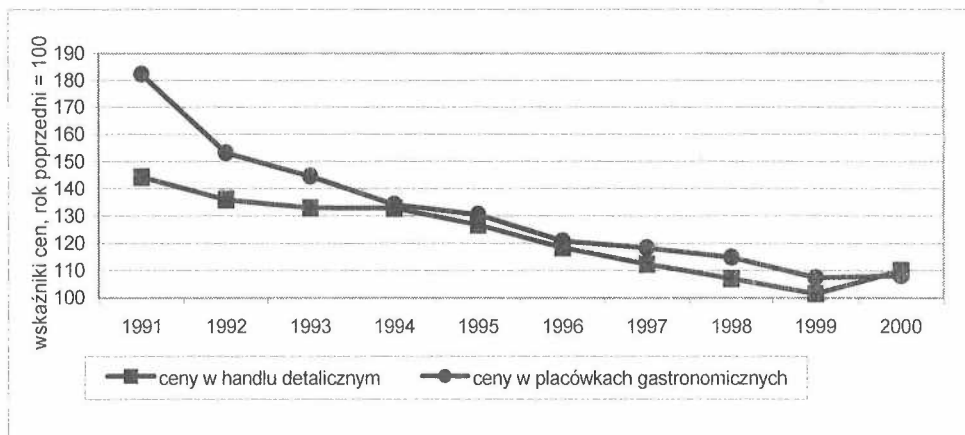
Trendy rozwojowe sektora usług gastronomicznych

W latach dziewięćdziesiątych nastąpiło prawie całkowite sprywatyzowanie gastronomii. Według danych GUS, w 2000 r. udział sektora publicznego w liczbie zakładów wynosił już tylko 3,9%, a w przychodach z działalności gastronomicznej równy był 5,0%. Wskaźniki te w 1988 r. wynosiły w obydwu przypadkach 67%. Obecnie funkcjonują 84 342 placówki gastronomiczne, tj. 2,7 razy więcej niż w 1989 r. W analizowanych latach przybyło najwięcej stołówek, następnie punktów gastronomicznych, barów i restauracji. W strukturze rodzajowej zakładów gastronomicznych dominują bary (43,2%), przy czym ich udział praktycznie się nie zmienia. Kolejne miejsca zajmują punkty gastronomiczne – z tendencją wzrastającego odsetka, restauracje – z malejącą tendencją oraz stołówki, których udział w ogólnej liczbie placówek zwiększył się znacząco.

W omawianym okresie wzrost cen w sieci gastronomicznej każdego roku przewyższał wzrost cen żywności w sprzedaży detalicznej, ograniczając w zasadniczy sposób popyt na te usługi (rys. 2). Dopiero w 2000 r. po raz pierwszy ceny w gastronomii wzrosły o 1,8 punktu procentowego mniej niż w handlu. W rezultacie w kształtowaniu się cen żywności na rynku usług gastronomicznych i w handlu detalicznym występuje zjawisko stale rozwierających się nożyc cenowych – w okresie 1990–1999 ceny w gastronomii wzrosły blisko 12,5-krotnie, podczas gdy w handlu detalicznym 6,3 razy.

Rysunek 2

Wskaźniki cen żywności w handlu detalicznym i w placówkach gastronomicznych w latach 1991–2000



Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS.

W strukturze przychodów osiąganych z działalności gastronomicznej odnotowano pozytywne zmiany (tab. 1). W latach 1995–2000 zwiększył się odsetek przychodów z produkcji gastronomicznej i tzw. pozostałej działalności (np. imprezy kulturalne), zmniejszył się natomiast udział przychodów ze sprzedaży towarów handlowych (gotowe wyroby nie pochodzące z działalności gastronomicznej). Ponadto, sprzedaż żywności w sieci gastronomicznej w 2000 r. wynosiła 7,5% w stosunku do sprzedaży detalicznej żywności ogółem. Oznacza to wzrost w porównaniu do 1995 r. o prawie 34% (w okresie 1992–1997 wartość wskaźnika wynosiła od 4,8 do 5,6%).

Rozwój rynku usług gastronomicznych zauważalny jest także w kategoriach jakościowych. Nastąpiła wyraźna poprawa wyglądu i aranżacji placówek, standardu wyposażenia, obsługi, technologii produkcji potraw, ich jakości i asortymentu. Rywalizacja o konsumenta doprowadziła do zatarcia funkcjonującego w poprzednim systemie podziału na zakłady typu otwartego i zamkniętego. Zupełną nowością był rozwój rynku usług cateringowych, tj. przygotowywanie posiłków przez firmę cateringową, zgodnie z ofertą firmy i specyfiką zamówienia, wraz z dostarczeniem ich na wskazane miejsce oraz obsługą kelnerską. Rynek usług szybkiego żywienia, cieszący się niezmiennie największym popytem (punkty gastronomiczne i bary stanowią łącznie 82% wszystkich zakładów), obecnie reprezentuje całkiem nową jakość. Stymulatorem postępu był rozwój sieci zakładów międzynarodowych korporacji oraz zespół czynników natury gospodarczej, społecznej i demograficznej, jak np. rosnąca urbanizacja, zmiany rynku pracy, wydłużający się czas spędzany poza domem, zmiany w strukturze rodziny i gospodarstwach domowych, w zachowaniach konsumenckich i stylu życia, rozwój turystyki.

Tabela 1

Przychody z działalności gastronomicznej w latach 1995–2000

Wyszczególnienie	Wartość, w mln zł*		Struktura, w %	
	1995	2000	1995	2000
Przychody ogółem:	7 027,0	15 381,0	100,0	100,0
– ze sprzedaży towarów handlowych	3 784,4	6 967,0	53,8	45,3
– z produkcji gastronomicznej	3 073,9	7 740,5	43,7	50,3
– z pozostałej działalności	168,7	673,5	2,4	4,4

*ceny bieżące

Źródło: Rocznik Statystyczny GUS 2001.

Rozwój rynku usług cateringowych

Catering na świecie ma kilkudziesięcioletnią tradycję, w Polsce – kilkunastoletnią, gdyż pierwsze firmy powstały w końcu lat osiemdziesiątych. Namiastką cateringu już w latach 70. były dowożone na place wielkich budow zupy z kawałkiem mięsa. Funkcjonował również catering lotniczy, historycznie najstarsza forma usług cateringowych. Obecnie na polskim rynku występują wszystkie rodzaje tych usług, tj.:

- **catering lotniczy**, reprezentowany od 1992 r. przez „LOT Catering Spółka z o.o.”, której zyski w 85% stanowi sprzedaż posiłków na pokłady samolotów, a pozostałą część tzw. sprzedaż nielotnicza;
- **catering socjalny**, dotyczący usług żywienia określonych grup konsumentów – pracowników, uczniów, chorych, żołnierzy itp. – w miejscu ich przebywania:
 - **kontraktowy**, czyli prowadzenie stołówek, restauracji, barów w miejscach pracy, szkołach, szpitalach, środkach transportu, jednostkach wojskowych itp. przez wyspecjalizowane firmy,
 - **w sieci kuponów żywieniowych**, które firmy wykupują dla swoich pracowników i którymi opłacają oni posiłki zjadane w czasie pracy w określonych placówkach gastronomicznych, należących do sieci tego typu żywienia; na rynku tych usług także w Polsce obecni są liderzy światowego rynku, m.in. firmy Sodexho Pass Polska, Eurorest, Lunch Company, Cheque Dejeuner,
 - **biurowy**, zwany door service;
- **catering komercyjny**, zwany popularnie **party service**, gdzie całociowa oferta obejmuje kulinarną stronę przyjęcia oraz oprawę artystyczną, dekorację, prowadzenie imprezy i inne usługi wg życzenia klienta.

Wśród badanych firm świadczących usługi cateringowe tylko dwie rozpoczęły działalność w 1989 r. W 1995 r. na rynku funkcjonowało już 77% liczby firm obecnych na nim w 1998 r. Zwolnienie tempa wzrostu liczby firm wiąże się z osiąganiem nasycenia rynku. Ponadto panowało przekonanie [1], że catering to „szybki pieniądź”, kapitałochłonny na początku, ale z bardzo szybką

stopą zwrotu, gdyż zainwestowany kapitał można było odzyskać już po kilku większych imprezach

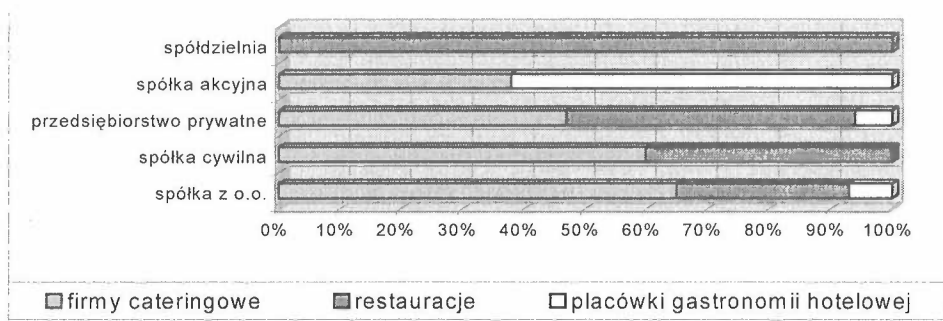
Okolo 10% firm posiada swoją siedzibę poza granicami Warszawy, głównie ze względu na niższe koszty utrzymania pomieszczeń. Podmiotami rynku cateringowego są głównie małe przedsiębiorstwa, zatrudniające do 10 pracowników (39% badanych firm), drugą grupę stanowią średnie firmy, o zatrudnieniu od 20 do 49 osób (28%). Pozostałe firmy w przeważającej większości także reprezentują sektor małych i średnich przedsiębiorstw, duże firmy reprezentowane były w badaniach przez LOT Catering, Sodexho i Eurest. Najpopularniejszą formą prawną firm jest spółka z o.o. (42% ogółu), następnie spółka cywilna i przedsiębiorstwo prywatne (po 24%), spółka akcyjna (8%), a najmniej rozpowszechniona jest spółdzielnia (3%). Firmy stricte cateringowe funkcjonują najczęściej jako spółki z o.o. (65%) oraz spółki cywilne (60%) (rys. 3). Udział firm cateringowych w rynku zmniejsza się na korzyść placówek gastronomicznych zajmujących się cateringiem jako alternatywnym źródłem przychodów.

Wśród badanych firm 62% stanowią przedsiębiorstwa oferujące tylko jeden rodzaj usług – gros stanowi catering typu party service. Jedna czwarta firm łączy świadczenie usług party service i cateringu biurowego, a tylko nieliczne przedsiębiorstwa oferują trzy lub cztery rodzaje usług. W opinii przedstawicieli branży, mianem liderów usług party service można określić zaledwie 6–7 firm. W ramach cateringu biurowego firmy oferują drugie dania (46% firm), pełne zestawy obiadowe (21%), zestawy śniadaniowo-kolacyjne (33%).

Klientami firm cateringowych są przede wszystkim osoby prawne – instytucje, przedsiębiorstwa, biura. Osoby fizyczne reprezentują niewielką część popytu, jednak zauważalny jest rosnący trend. Wyrazem swoistej polaryzacji rynku jest odmawianie realizacji małych zleceń przez duże firmy, podczas gdy małe firmy cenią każdego klienta.

Rysunek 3

Ankietowane firmy cateringowe wg kryterium formy prawnej z uwzględnieniem typu zakładu gastronomicznego



Źródło: badania własne, 2000.

Rozwój rynku usług gastronomicznych w sieci fast food

Proces rozwoju placówek fast food nowego typu rozpoczął się już w pierwszej połowie lat 90., dzięki zaistnieniu następujących czynników: duży popyt, stosunkowo niskie ceny, wysoki poziom sanitarny, szybkość obsługi, uproszczone menu oraz lokalizacja w miejscach o dużym natężeniu klientów. Inwestycje kapitałowe poczyniły na tym rynku takie firmy, jak: McDonald's (337 mln dolarów w okresie 1994–2000), Burger King (77,5 mln), Pizza Hut, KFC, Taco Bell (inwestycje American Retail Systems, 97,5 mln dolarów) [3].

Badani przez autorki mieszkańcy Warszawy korzystali z usług gastronomicznych głównie od czasu do czasu (40,5%), kilka razy w miesiącu (19,6%) oraz raz w miesiącu (9,0%). Znacznie mniej konsumentów odwiedzało placówki gastronomiczne kilka razy w tygodniu (9,5%) oraz raz w tygodniu (5,8%). Największą popularnością – bazując na częstotliwości korzystania z poszczególnych placówek gastronomicznych – cieszyły się zakłady sieci fast food, uzyskując średnią 3,0 w skali 5-stopniowej. Na drugim miejscu znalazły się punkty małej gastronomii, na kolejnym – restauracje (tab. 2).

Tabela 2

Częstotliwość korzystania z różnych typów placówek gastronomicznych

Wyszczególnienie	Ocena średnia*
Restauracje	2,10
Punkty małej gastronomii	2,49
Sieci fast food	3,00
Bary mleczne	1,40
Stółki	1,58

* średnia arytmetyczna w skali 5-stopniowej, gdzie 1 oznacza nigdy, 5-zawsze

Źródło: badania własne.

Ponad 1/3 konsumentów deklaruowała, że odwiedza placówki sieci fast food „czasami”, nieco mniejsza grupa ankietowanych korzystała z nich „przeważnie” (rys. 4). Punkty małej gastronomii odwiedzane były głównie „czasami” (44,2%) oraz „bardzo rzadko” (26,8%). Ponad połowa respondentów (56,8%) „bardzo rzadko” bywała w restauracjach, natomiast 21,1% osób wcale nie korzystało z usług tych placówek. Przeważająca grupa osób jadających poza domem nigdy nie stołowała się w barach mlecznych (73,2%) oraz stołówkach (16,8%).

Najważniejszymi czynnikami spożywania posiłków w placówkach gastronomicznych były upodobania do wspólnego wyjścia oraz wygoda. Wśród ważnych uwarunkowań znalazły się: chęć zmiany rodzaju dań (kuchni), sposób spędzania wolnego czasu, późne godziny powrotu do domu, brak czasu na

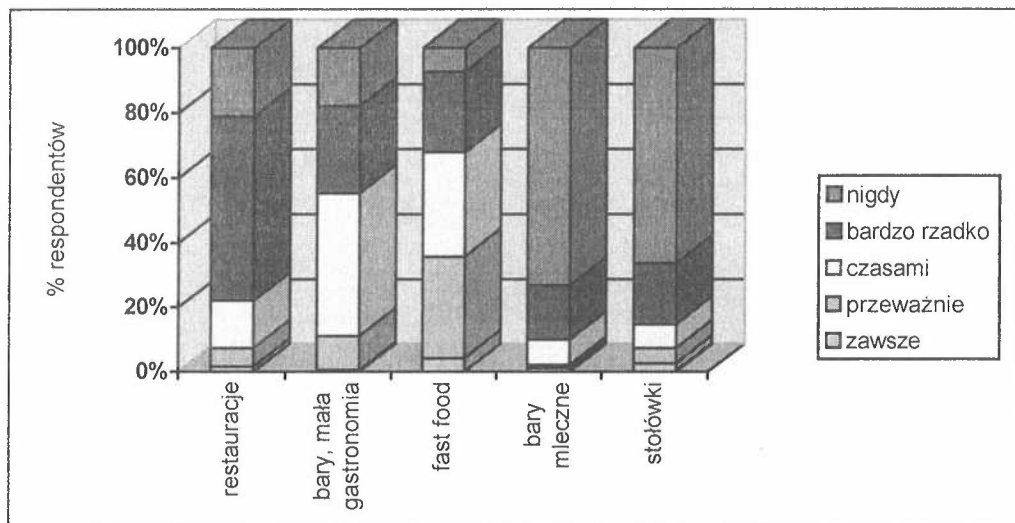
przygotowanie posiłków w domu oraz nadmiar obowiązków. W przypadku pozostałych podawanych przyczyn, tj. różny czas pracy członków rodziny, wyjazdy, prośba dzieci, niechęć do gotowania, smak i przyzwyczajenie, odsetek wskazań był zdecydowanie niższy.

Spośród osób korzystających z usług gastronomicznych najczęściej (91,05%) odwiedzało placówki sieci fast food. Były to przeważnie osoby w wieku do 20 lat (31,2%), następnie w wieku 21–30 lat (22,4%) oraz 31–40 lat (15,1%), z wykształceniem średnim (31,6%), podstawowym (29,5%) oraz wyższym (13,6%). Profil osoby korzystającej z usług placówek sieci fast food pod względem zawodów obejmował głównie grupę uczniów i studentów (odpowiednio 16,8% i 15,2%) oraz pracowników umysłowych niższego i średniego szczebla. Osoby te pochodziły z rodzin trzy- i czteroosobowych oraz miały dzieci w wieku przedszkolnym i szkolnym.

Respondenci nie korzystający z placówek sieci fast food należeli w przeważającej części do grupy wiekowej powyżej 50 lat (70,6%). Zaledwie 17,6% osób nie odwiedzających tego typu placówek miało do 40 lat. Respondenci nie stołujący się w zakładach fast food pracowali przeważnie jako pracownicy umysłowi wyższego lub średniego szczebla (29,4%) albo utrzymywali się z emerytury lub renty (19,6%). Osoby te reprezentowały rodziny dwu- i trzyosobowe, w których na utrzymaniu znajdowało się jedno dziecko w wieku powyżej 19 lat albo nie było dzieci.

Rysunek 4

Częstotliwość korzystania z różnych typów placówek gastronomicznych



Źródło: badania własne.

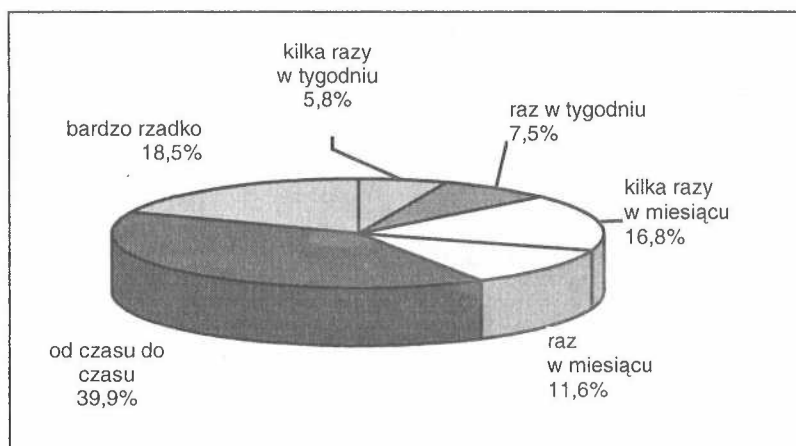
Ankietowani nie korzystający z placówek sieci fast food wskazywali jako przyczyny smak oferowanych potraw (28,0% wskazań), zbyt wysokie ceny oraz brak takich placówek w pobliżu miejsca zamieszkania lub miejsca pracy (po 20% wskazań). Barrierami okazały się ponadto niechęć do jedzenia posiłków poza domem, zbyt nowoczesny wystrój placówek oraz panująca w nich atmosfera. Częstotliwość spożywania posiłków w placówkach sieci fast food przez ankietowane osoby nie była wysoka (rys. 5).

Większość osób oceniła oferowane posiłki jako niepełnowartościowe – taką opinię wyrażały zarówno osoby korzystające (72,6%), jak i nie korzystające z tych zakładów (52,9%). Za wartościowe uznało to żywienie odpowiednio 20,0% i 11,8%. Pozostali konsumenci nie mieli na ten temat wyrobionego zdania. Wśród powodów uznania tych posiłków za niewartościowe najczęściej wskazywano: wysoką kaloryczność i dostarczanie pustych kalorii (14,9%), znaczną zawartość tłuszczów (12,1%), konserwantów i substancji dodatkowych (9,7%). Wskazywano ponadto, że są to posiłki niezdrowe, nie zawierające żadnych składników odżywczych, zawierające mało witamin lub nie mające ich wcale.

Konsumenci pozytywnie oceniający ofertę placówek fast food pod względem żywieniowym głównie wskazywali: odpowiedni i właściwy smak posiłków (18,8% wskazań), zaspokojenie głodu (10,6%), zawartość dużej ilości warzyw (9,4%), witamin (8,2%) oraz czynniki ekonomiczne, głównie niską cenę (7,1%). Pozostałe wskazania związane były z zawartością białka zwierzęcego, składników roślinnych i zwierzęcych, świeżością oraz bezpieczeństwem jakościowym posiłków.

Rysunek 5

Częstotliwość spożywania posiłków w placówkach sieci fast food



Źródło: badania własne, 2000.

Powody odwiedzania placówek typu fast food są różne dla poszczególnych sieci. Restauracje Mc Donald's odwiedzane są ze względu na upodobania dzieci, przystosowanie lokalu do ich potrzeb, oferowanie specjalnych dań dla dzieci oraz doskonałe lokalizacje. Do korzystania z restauracji Burger King najbardziej zachęcały konsumentów czysty i estetyczny wygląd wnętrza, szybka obsługa, niskie ceny oraz promocje. Restauracje Pizza Hut odwiedzane są przede wszystkim z powodu dobrego, apetycznego i smacznego jedzenia, miłej atmosfery, specyfiki kuchni oraz największego wśród tych sieci wyboru oferowanych dań. Powodem odwiedzania restauracji KFC jest przede wszystkim chęć spróbowania nowego dania oraz najkorzystniejsze, w opinii konsumentów, promocje.

Uwagi końcowe

1. Mimo sygnalizowanego przez uczestników badań nasycenia rynku usług cateringowych, istnieją duże rezerwy jego rozwoju. Usługi te są praktycznie nieobecne w takich miejscach, jak np. szkoły, uczelnie, domy opieki społecznej, szpitale, wojsko, przy czym potencjalnymi klientami są konsumenci, do których adresowana jest usługa, jak i osoby odwiedzające. Dla przykładu, w 1998 r. szpitale w Stanach Zjednoczonych serwowały aż 50–58% wszystkich wydawanych posiłków osobom nie będących pacjentami [7].
2. Atrakcyjne obszary wzrostu rynku usług cateringowych należy także wiązać z wąską specjalizacją świadczonych usług, np. kompleksowa organizacja przyjęć weselnych, obsługa ekskluzywnych przyjęć, imprezy etniczne (kuchnia śródziemnomorska, chińska, włoska), menu dietetyczne i dla alergików, kuchnia wegetariańska itd.
3. Ogromny potencjał rozwojowy dla usług cateringowych stanowią zakłady pracy, szczególnie osiągające wysokie wskaźniki rentowności lub z udziałem kapitału zagranicznego [6]. Aspekty żywieniowe są ważnym argumentem przemawiającym za rozwojem usług cateringu socjalnego, gdyż umożliwia to realizację podstawowych zasad prawidłowego żywienia w zakresie urozmaicenia i uregulowania spożywania posiłków.
4. Proces rozwoju sieci typu fast food będzie narastał, na co wskazują doświadczenia rynku światowego i rozwój tych placówek na rynku polskim. Czynniki sprzyjającymi są względy ekonomiczne w postaci stosunkowo niskich cen, jakość obsługi, standardy higieniczne oraz działalność marketingowa skierowana głównie do młodych odbiorców.
5. Wielokierunkowy rozwój Polski (w tym włączenie do struktur zjednoczonej Europy), będzie stymulował dalszy rozwój sektora usług gastronomicznych. Warto zauważyć, iż w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo występuje tendencja do traktowania usług gastronomicznych, hotelarskich

i innych z nimi związanych jako jednej formy działalności, określanej mianem „hospitality industry”. Według McBride’a [4], jest to świadczenie usług w sferze zaopatrzenia w żywność i napoje, zakwaterowania, spędzania wolnego czasu i innych udogodnień kupowanych poza domem. W Wielkiej Brytanii przemysł ten reprezentuje 10% zatrudnienia, a wartość rynku szacowana jest na 82 mld dolarów, czyli 10% udziału w PKB Wielkiej Brytanii.

Literatura

1. AUGUSTYNOWICZ S., 1999: *Pogoda dla cateringu. The Poland Library*.
2. Czy amerykańscy dystrybutorzy zainwestują globalnie? *Życie Handlowe*, 8, 1998
3. MASŁOWSKI A., 2001: Szybkie żywienie w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej. *Poradnik Restauratora* 7, 12–15.
4. McBride M., 1998: Hospitality industry. Wykład gościnny, SGGW, Warszawa.
5. *National Food Survey 1995 (1996)*. MAFF, London.
6. REJMAN K., 2000: Zmiany organizacji żywienia pracowników w zakładach pracy w Polsce w latach 90. Materiały „Kongres 2000 Polskiej Gospodarki Żywnościowej i Nauki o Żywieniu Człowieka”. PFPŻ, Warszawa.
7. SLOAN A.E., 1999: Foodservice demands offer new opportunities. *Food Technology*, 11, 34.
8. URBĄSKA J., 2001: Zachowania rynkowe konsumentów korzystających z sieci fast food na przykładzie rynku warszawskiego. Praca magisterska, KOiEK SGGW, Warszawa.

Development of Catering Sector in Poland in the Nineties

Abstract

The results of the research on catering services and fast food restaurant customers' behaviour in Poland were showed on the background of general tendencies observed on the catering market.

The qualitative research was conducted on the Warsaw market in 2000 on the sample of 48 catering enterprises, and in 2001 on the sample of 200 consumers taking advantage from gastronomic services. In the case of catering firms, the following aspects were analysed: the type and location of investigated enterprises, their legal form, number and type of services offered. When consumers' behaviour was analysed, the frequency and motives of out of home eating, factors influencing the choice of fast food restaurants as well as consumers' opinions on quality and nutritional value of dishes served in fast food network were considered.

Metody wyceny wartości usług pozarynkowych świadczonych na rzecz gospodarstwa domowego

Wprowadzenie

Jednym z celów każdego państwa jest osiągnięcie jak najwyższego poziomu rozwoju gospodarczego. Poziom ten mierzony jest różnorodnymi wskaźnikami, a jednym z nich jest poziom życia społeczeństwa. Składa się na niego wiele elementów, określanych jako mierniki poziomu życia czy też mierniki standardu życia lub też warunki bytu. Najczęściej wykorzystywanymi miernikami charakteryzującymi poziom życia są mierniki ilościowe, do których można zaliczyć: rozmiary spożywanych przez ludność dóbr materialnych i usług, warunki mieszkaniowe, zasoby dóbr trwałego użytku, status zawodowy, nakłady ponoszone na świadczenie usług pozarynkowych na rzecz gospodarstwa domowego, rozmiary czasu wolnego.

Uważa się, że wartość usług nierynkowych wykonywanych w obrębie gospodarstwa domowego jest elementem składowym ogólnego spożycia przez ludność dóbr materialnych i usług. Jednak element ten nie jest wykorzystywany przy określaniu rozmiarów spożycia, pomimo ogromnego znaczenia, jakie ma praca w gospodarstwie domowym. Określana jest ona jako nieodpłatna działalność, mająca na celu zaspokajanie różnorodnych potrzeb członków tego gospodarstwa, stworzenie każdemu z nich optymalnych warunków rozwoju i regeneracji sił fizycznych i psychicznych.

Wielu ekonomistów wskazuje na fakt, że praca ta wpływa na równi z pracą zawodową na podniesienie poziomu życia członków gospodarstwa domowego i może być pośrednio traktowana jako dodatkowy dochód rodziny. Dlatego też wartość niezarobkowych zajęć domowych wykorzystana została praktycznie w orzecznictwie sądowym w Niemczech oraz w projektach ustaw dotyczących zaopatrzenia emerytalnego i ubezpieczeń społecznych dla osób trudniących się pracą domową w Anglii i Szwajcarii.

W Polsce w latach 1983–1984 podjęto jednorazową próbę określenia spożycia rozszerzonego, wykorzystując wartość pracy domowej jako jeden z jego elementów składowych. W Niemczech wycena wartości pracy domowej wykorzystana została również przy ustalaniu wysokości wynagrodzenia trudniących

się zawodowo pracą domową oraz przy ustalaniu wynagrodzeń dla osób pracujących w branży hotelowej.

Uważa się również, że jeżeli wartość dóbr i usług wytworzonych przez pracowników świadczących różnego rodzaju usługi jest jednym z czynników tworzących dochód narodowy, to również wartość dóbr i usług nierynkowych powinna mieć wpływ na wielkość dochodu narodowego.

Wartościowe rozmiary pracy domowej są jednym z elementów tworzących dochód narodowy w takich krajach, jak np. USA, Szwajcaria, Niemcy i Portugalia.

Mimo ogromnego znaczenia pracy domowej w życiu społecznym, dotychczas w Polsce bardzo rzadko podejmowano próby wyceny wartości tej pracy. Dlatego w opracowaniu podjęto próbę oszacowania wartości pracy domowej w miejskich i wiejskich gospodarstwach domowych.

Metody szacowania wartości usług pozarynkowych świadczonych na rzecz gospodarstwa domowego w świetle badań literaturowych

W literaturze ekonomicznej wyrażane były w latach 70. i 80. (Szczerbińska, 1983) opinie o potrzebie ujęcia w obliczeniach globalnej wielkości konsumpcji także nakładów pracy wykonywanej nieodpłatnie na rzecz gospodarstwa domowego. Zdaniem Zienkowskiego (1971), Michnowskiej (1975) i Rakowskiego (1977), statystyczna ocena rozmiarów działalności nierynkowej gospodarstw domowych wydaje się niezbędna dla pełnego określenia poziomu konsumpcji i zmian jej struktury, powinna też być elementem syntetycznego wskaźnika poziomu życia czy dobrobytu ludności.

Pracę domową definiuje się jako nieodpłatną działalność mającą na celu zaspokojenie potrzeb bytowych członków gospodarstwa domowego. Dla zrealizowania tych celów wykonywane są nieodpłatnie przez członków rodziny różnorodne prace związane z przygotowaniem posiłków, utrzymaniem w czystości odzieży i całego mieszkania, opieką nad dziećmi, osobami chorymi i niepełnosprawnymi itd.

Za koniecznością uwzględnienia działalności gospodarstw w badaniach konsumpcji przemawiają następujące argumenty:

- produkt globalny i dochód narodowy tworzą pracownicy sfery usług, co również dotyczy pracy kobiet zajętych gospodarstwem domowym;
- rezultaty pracy domowej mają wartość użytkową i wpływają dodatnio na poziom życia ludności;
- praca domowa ma charakter masowy.

Określenie wartości pieniężnej codziennych czynności domowych mających na celu zaspokajanie wielu potrzeb bytowych rodziny jeszcze do dzisiaj w wielu środowiskach i krajach nie jest uważane za celowe ani uzasadnione.

Sięgając do źródeł historycznych można odnotować, że już w 1905 r. Schirmacher (1977) w swoich publikacjach podkreślała produkcyjny charakter pracy domowej, jej ekonomiczną i społeczną wartość, która może być wyrażona w jednostkach pieniężnych, a także sugerowała potrzebę uznania pracy w gospodarstwie domowym jako zawodu, a nawet przyznania emerytury kobietom-gospodyniom. Australijski ekonomista Snooks (1994) pisał, że próby szacowania wartości pracy domowej w tym kraju sięgają XVIII wieku, uznając niezarobkową działalność produkcyjno-usługową gospodarstw domowych jako jeden ze znaczących elementów tworzących dochód narodowy.

Uznanie pracy domowej jako zawód i w związku z tym przyznanie emerytury kobietom zajęтым tylko w gospodarstwie przewidywał plan Beveridga przedstawiony w Anglii w czasie ostatniej wojny.

Wiele studiów dotyczących wyceny pracy domowej stanowi podstawę orzecznictwa sądowego w zakresie odszkodowań za wypadki, którym uległy kobiety-gospodynie, dostarcza informacji źródłowych dla opracowania prawa rodzinnego i małżeńskiego, jest wykorzystywane przy ustalaniu wysokości ubezpieczeń i świadczeń socjalnych (emerytura, renta) dla kobiet prowadzących gospodarstwo domowe w Niemczech (Schulc-Borek, 1973, Schacht, 1973, Deist, 1977).

Oprócz zastosowań praktycznych szacunek wartości pracy domowej ma znaczenie poznawcze w warunkach ekonomicznych, warunkach społecznych i analizie poziomu życia (Szczercińska, 1986). Wartość pracy domowej może służyć do określenia faktycznego spożycia przez ludność dóbr i usług konsumpcyjnych, co może znaleźć swoje odbicie w wielkości dochodu narodowego brutto.

W drugiej połowie XX wieku znaczny dorobek w zakresie wyceny działalności gospodarstw domowych osiągnęli Tobin i Hawrylysyn, przedstawiając kilka sposobów obliczania wartości usług nierynkowych gospodarstwa domowego i relacje tej wartości do dochodu narodowego. W USA w 1965 r. produkcyjna działalność nierynkowa stanowiła 50% wartości produktu narodowego brutto, a obecnie stanowi ok. 40% (Thomas, James, 1992), w Kanadzie stanowiło ok. 40% produktu narodowego brutto w 1971 r., a w Portugalii w latach dziewięćdziesiątych szacowano wartość pracy domowej na 20% wartości dochodu narodowego (Rowbotham, Tate, 1998). W Polsce, wg szacunków Rakowskiego i Bednarskiej z 1975 r. wartość ta była określona na 25% wartości dochodu narodowego (Zienkowski, 1979).

Ogólnie wartość pracy domowej można ocenić posługując się trzema metodami:

- metodą wyceny pracy (całościowej), polegającą na wyznaczeniu wartości pieniężnej całokształtu działalności związanej z prowadzeniem gospodarstwa domowego bez wyróżnienia czynności tamże wykonywanych i nie uwzględniającą rodzaju gospodarstwa; jest to metoda bardzo ogólna i rzadko stosowana;
- metodą analityczną, polegającą na wyznaczeniu wartości pracy przez wyszczególnienie wymagań, które określone stanowisko robocze stawia przed pracownikiem. Od lat pięćdziesiątych metoda ta stosowana jest w przemyśle do obliczania wynagrodzeń dla poszczególnych stanowisk pracy, ale dopiero pod koniec lat siedemdziesiątych zastała ostatecznie adaptowana przez zespół badawczy Instytutu Gospodarstw Domowych w Stuttgarcie na potrzeby wyceny pracy domowej. Ten system wyceny jest oparty na założeniu, że działalność wymagająca umiejętności, odpowiedzialności i stwarzająca większe obciążenie dla osoby ją wykonującej ma analogicznie większą wartość pieniężną.

Metoda ta uważana była za najlepsze narzędzie do szacowania wartości pracy domowej w Niemczech i Szwajcarii. Jednakże jest niezwykle skomplikowana i wymaga bardzo szczegółowych danych wyjściowych, co nie zawsze jest możliwe;

- metodą analityczno-sumaryczną, polegającą na wycenie usług nierynkowych w gospodarstwie domowym. Metoda ta wg Schulza-Borck'a (1973) polega na łączeniu przesłanek analitycznych z postępowaniem sumarycznym. Według tej metody praca wykonywana na rzecz gospodarstwa domowego dzieli się na grupy czynności, które wycenia się wg czasu ich trwania, na podstawie stawek wynagrodzeń płaconych za usługi świadczone zawodowo. Podobny sposób postępowania przy wycenie zajęć domowych przyjęto w latach siedemdziesiątych w Niemczech i USA.

W bardziej rozbudowanej formie zastosowali tę metodę ekonomiści kanadyjscy Adler i Hawrylyshym. Opracowali oni metodę stawek za usługi, zgodnie z nią obliczono wynagrodzenie godzinowe, jakie otrzymuje pracownik za zawodowe wykonywanie funkcji odpowiadających zajęciom domowym. Wartość jednostkową pracy domowej ogółem 1 osoby na dobę obliczali jako sumę iloczynu czasu poszczególnych czynności gospodarczych i stawki właściwej dla tych czynności.

Ze względu na dokładność i uwzględnienie szczegółowej specyfiki prac w gospodarstwie domowym jest to metoda najczęściej stosowana.

W Polsce w latach 1983–1984 Szczerbińska prowadziła badanie wartości pracy domowej również wyżej wymienioną metodą, wykorzystując wyniki badań GUS w zakresie budżetu czasu ludności w latach 1976 i 1983. Uzyskana

przez nią wartość stanowiła około 30% wartości spożycia rozszerzonego w obydwu okresach badawczych.

Badanie budżetu czasu ludności w Polsce (GUS 1998) zawierało również elementy wyceny wartości pracy domowej. Pytano bowiem respondentów o ocenę wartości wykonywanych czynności domowych. Średnia deklarowana przez respondentów wycena pracy domowej wynosiła 125,97 PLN na miesiąc i stanowiło to 12,3% przeciętnego dochodu uzyskanego przez gospodarstwo. Wartość ta zależała od liczby osób w gospodarstwie i przynależności do grupy społeczno-zawodowej. Wyżej pracę domową wyceniały gospodarstwa o liczebności ponad 5 osób oraz gospodarstwa domowe rolników, emerytów i rencistów, co należy wiązać ze złą sytuacją materialną gospodarstwa. Prezentowana metoda nie może być jednak uznana za właściwą ze względu na duży subiektywizm ocen respondentów (Błaszczak-Przybycińska 1999).

Wycena wartości usług nierynkowych świadczonych na rzecz gospodarstwa domowego w Polsce w świetle badań

Celem badania była próba oszacowania wartości usług pozarynkowych wykonywanych na rzecz gospodarstw domowych miejskich i wiejskich, poprzedzona określeniem wielkości nakładów czasu na realizację tych prac. Badanie miało na celu nie tylko ilościowe ujęcie badanych zjawisk, ale przede wszystkim ukazanie różnorodnych aspektów metodycznych związanych z oszacowaniem nakładów czasu i wartości pracy domowej.

Badania pierwotne przeprowadzono metodą ankietową, a narzędziem badawczym był specjalnie skonstruowany do celów badania kwestionariusz ankiety.

Do wyceny pracy domowej zostały wykorzystane dwie metody umożliwiające dokonanie szacunku jej wartości, tj. metoda uproszczona i metoda stawek za usługi.

Podstawowymi parametrami obliczeń jednostkowych w obu prezentowanych metodach były średni czas przeznaczony na wykonanie określonych czynności w badanych gospodarstwach domowych i średnie wynagrodzenie godzinowe otrzymywane przez pracowników za usługi rynkowe identyfikujące się z podstawowymi czynnościami domowymi.

Pytania umożliwiające sporządzenie „fotografii dnia” zawarto w formularzu pomiaru czasu. Zawierał on zestawienie codziennych czynności z podziałem na prace związane z realizacją podstawowych funkcji gospodarstwa domowego, ze szczególnym uwzględnieniem procesu żywienia rodziny oraz zajęć czasu wolnego, a w okresie letnim prac związanych z prowadzeniem ogrodu przydomowego. Czynności rejestrowano każdego dnia w okresie jednego tygo-

dnia w porze letniej (sierpień-wrzesień) i zimowej (luty-marzec), bilansując je do 24 godzin. Badania przeprowadzono latem 1996 r. zimą 1997 r. na terenie byłego województwa płockiego, a objęto nimi ostatecznie 364 gospodarstwa domowe.

Średnie wynagrodzenie miesięczne zostało obliczone na podstawie średniego wynagrodzenia brutto pracowników pełnozatrudnionych w gospodarce narodowej w województwie płockim za marzec 1996 r., które zarejestrowano w Wojewódzkim Urzędzie Statystycznym w Płocku [Sprawozdanie Z-09, 1996].

Zasada metody uproszczonej oparta jest na przyjęciu przeciętnej stawki godzinowej za prace wykonywane zawodowo a identyfikujące się z czynnościami domowymi. Obliczenie tej stawki obejmuje dwa etapy. Pierwszy etap polega na obliczeniu przeciętnej miesięcznej płacy w gospodarce narodowej wykorzystując przeciętne miesięczne płace brutto wytypowanych wcześniej zawodów. W drugim etapie tak obliczona średnia miesięczna płaca oraz przyjęty średni czas pracy w gospodarce narodowej określony na 178 h miesięcznie w kodeksie pracy [1996] posłużyły do obliczenia średniej stawki za 1 h pracy domowej. Uzyskana w ten sposób wartość 4,40 PLN oraz średnie dzienne nakłady czasu na poszczególne grupy czynności, 6 godzin i 12 minut (tab. 1), pozwoliły na obliczenie dziennej wartości pracy domowej. W wyniku pomnożenia dziennej wartości pracy domowej przez średnią liczbę dni w miesiącu (30) uzyskano średnią wartość pracy domowej wyrażoną w PLN.

Tabela 1

Dobowe nakłady czasu na realizację poszczególnych grup usług pozarynkowych świadczonych w gospodarstwie domowym (w godzinach i minutach)

Grupa czynności	Nakłady czasu
Zakupy	0,45
Przygotowanie posiłków	2,30
Zmywanie naczyń i sprzątanie mieszkania	1,11
Noszenie wody i opału	0,04
Pranie i prasowanie	0,39
Szycie i cerowanie	0,05
Opieka nad dziećmi i osobami chorymi	0,58
Razem	6,12

Źródło: Mikuta 2000.

Zasada metody stawek za usługi jest oparta na adaptacji wyceny pracy domowej przedstawionej przez Adlera i Hawrylyshyma [Szczerbińska 1980, 1986] i polega na oszacowaniu wartości zajęć domowych na podstawie stawek za analogicznie wykonane usługi instytucjonalne. Wartość 1 h zajęć domowych stanowi średnia z kilku wynagrodzeń pracowników, z których pracą identyfikuje się czynności domowe w danej grupie.

W celu przeprowadzenia dokładniejszej identyfikacji czynności domowych z pracami zarobkowymi czynności te podzielono na 8 grup. W każdej wyod-

rębnionej grupie obliczono średnią stawkę wynagrodzenia za 1 h pracy analogicznie jak w metodzie uproszczonej (tab. 2). Wartość jednostkową pracy 1 osoby w ciągu dnia obliczono jako sumę iloczynów czasu trwania wyodrębnionych grup czynności w ciągu dnia i średniej stawki wynagrodzenia określonej dla każdej grupy czynności. Następnie wartość tę przemnożono przez 30 dni i otrzymano wartość pracy domowej w ciągu miesiąca.

Tabela 2

Przeciętne wynagrodzenie miesięczne i godzinowe w grupach czynności odpowiadających czynnościom wykonywanym na rzecz domu [w PLN]

Grupy czynności	Średnie wynagrodzenie miesięczne brutto	Średnie wynagrodzenie miesięczne za 1 h pracy
Zakupy codzienne i okresowe	658,33	3,70
Przygotowanie posiłków	758,49	4,26
Zmywanie naczyń i sprzątanie mieszkania	609,50	3,42
Pranie i prasowanie	581,20	3,27
Szycie i cerowanie	696,48	3,91
Noszenie wody i opału	583,45	3,28
Opieka nad dziećmi i osobami chorymi	780,71	4,39
Reperacje, konserwacje sprzętu i urządzeń domowych, odnawianie mieszkania	1001,19	5,62

Źródło: Mikuta 2000.

Uzyskane wartości pracy domowej obliczone metodą uproszczoną i metodą stawek za usługi porównano z przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniem w byłym województwie płockim i z przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniem w Polsce za 1996 r. (tab. 3).

Tabela 3

Miesięczna wartość pracy domowej wykonywanej przez kobiety, obliczona dwoma metodami [w PLN]

Wartość pracy domowej obliczona metodą uproszczoną	Wartość pracy domowej obliczona metodą stawek za usługi	Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w woj. płockim za 1996 r.	Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w Polsce za 1996 r.
808,10	722,40	929,28	874,30

Źródło: Mikuta 2000.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w woj. płockim w roku 1996 było zbliżone do przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w Polsce za ten sam rok, co pozwala porównać obliczoną dwiema metodami wartość pracy domowej wyko-

nywanej przez kobiety z przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniem w Polsce. Z danych zawartych w tabeli wynika, że oszacowana wartość pracy domowej jest zbliżona do przeciętnego wynagrodzenia w Polsce. Wyższe wartości uzyskano metodą uproszczoną, a niższe metodą stawek za usługi. W czasie badania nie uwzględniono nakładów czasu na prace związane z remontami i konserwacjami sprzętu i urządzeń, gdyż respondentki nie deklarowały wykonywania takich prac w trakcie trwania badania. Według danych GUS [1998], na prace te gospodarstwa domowe przeznaczają około 2 godzin dziennie, co w przeliczeniu na jednego członka gospodarstwa domowego daje wielkość około 40 minut dziennie. Prace związane z remontami i konserwacjami w znaczny sposób podniosłyby wartość pracy domowej, szczególnie wartość obliczoną metodą stawek za usługi, gdyż czynności te wyceniono najwyżej, bo na wielkość 5,28 PLN za godzinę pracy.

Reasumując, badania wartości usług pozarynkowych świadczonych w gospodarstwach domowych w Polsce przy wykorzystaniu dwóch metod: uproszczonej i stawek za usługi, wykazała, że wartość ta jest zbliżona do przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej. Jednocześnie wartość ta stanowi około 25% spożycia towarów i usług rynkowych i nierynkowych oraz 22% dochodu narodowego brutto.

Wnioski

Badania empiryczne przeprowadzone wśród 364 kobiet pochodzących z miejskich i wiejskich gospodarstw domowych zlokalizowanych na terenie byłego województwa płockiego pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

1. Wytwarzane w gospodarstwie domowym w procesach samoobsługowych dobra i usługi powiększają w ujęciu teoretycznym wartość spożycia dóbr i usług rynkowych w Polsce o około 25%, a wartość dochodu narodowego brutto o około 22%. Tak znaczący wkład pracy domowej w jej ujęciu wartościowym przy uwzględnieniu masowości zjawiska może sugerować celowość uwzględnienia wartości usług pozarynkowych w obliczaniu wielkości produktu krajowego brutto i wartości spożycia prywatnego, tak jako to ma miejsce w krajach Unii Europejskiej i USA.
2. Opracowane i zastosowane metody wyceny wartości pracy domowej, która dotychczas nie znalazła w Polsce metodycznych podstaw do jej wyceniania, wskazują na ich dużą użyteczność w ocenie wielkości wnoszonych przez członków gospodarstwa domowego na jego rzecz nakładów pracy. Ujęcie wartościowe może być przydatne do wykorzystania w orzecznictwie sądowym i projektach ustaw socjalnych.

Literatura

- Budżet czasu ludności 1996. GUS, Departament Warunków Życia, Warszawa 1998.
- MIKUTA B., 2000: Studia nad wartością pracy domowej w mieście i na wsi ze szczególnym uwzględnieniem realizacji funkcji żywieniowej. Praca doktorska. SGGW, Warszawa.
- Sprawozdanie Z-09 o zatrudnieniu i wynagrodzeniach wg zawodów za marzec 1996. Maszynopis, tabela 2, Urząd Statystyczny w Płocku.
- SZCZERBIŃSKA L., 1980: Wycena pracy gospodarstw domowych. W: *Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych*, Zeszyt nr 118. GUS, Warszawa.
- SZCZERBIŃSKA L., 1983: Wartość pracy w gospodarstwach domowych jako element analizy spożycia przez ludność. W: *Wybrane zagadnienia statystyki społecznej*. W: *Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych*, Zeszyt nr 129. GUS, Warszawa.

The Methods of Estimation of the Value of Non-market Services Rendered for Households

Abstract

The estimation of the value of non-market services rendered for households is very important aspect in practical and analytical terms, particularly for economic and social studies. The imputed value of the unpaid work made within the household can be used for the determination of private consumption of goods and services, which influences the level of gross national income.

Studies on the value of non-market services rendered for households in Poland with the use of two methods (simple and on the rate basis methods respectively) showed that this value is close to the average monthly wage in Poland. Simultaneously, this value constitutes about 25 per cent of private consumption of goods and services, both market and non-market, as well as 22 per cent of gross national income.

Kanały przepływu informacji i ich skuteczność w procesie innowacyjno-decyzyjnym rolników

Wstęp

„Ukochani rolnicy, wy musicie w duchu współpracy stawać się twórcami postępu rolnictwa, stanowiącego istotny element rozwoju ekonomicznego i społecznego. Starajcie się rozwijać w sobie zmysł inicjatywy.

(...) Nie będzie jednak mógł nastąpić upragniony postęp rolnictwa, jeżeli zabraknie niezbędnego wykształcenia i informacji, stosownie do nowoczesnych metod i środków rolniczej działalności”

Jan Paweł II

Głębokie zmiany, jakie zachodzą w Polsce od 1989 roku w kierunku dostosowania do wymagań gospodarki rynkowej i integracji z Unią Europejską spowodowały pojawienie się wielu negatywnych konsekwencji na wsi i w rolnictwie. Dotyczą one m.in. trudności ze zbytem produktów rolnych, nasilającego się ukrytego bezrobocia czy postępującego regresu w rozwoju wielu gospodarstw, spowodowanego głównie brakiem zasobów i środków oraz brakiem odpowiednich umiejętności ze strony rolników. Rozwiązywanie zaistniałych problemów wymaga od właścicieli gospodarstw rolnych podejmowania wielu (często bardzo radykalnych i złożonych) decyzji o dokonywaniu zmian innowacyjnych w gospodarstwie. Nowoczesne zarządzanie to bowiem, jak pisze J. Penc (*Strategie zarządzania*, cz. 1), „ukierunkowany na przyszłość proces wyboru celów i dróg rozwoju, a więc proces decydowania, kształtujący przyszłe wydarzenia i przyszłą pozycję firmy w otoczeniu oraz przyszłą jej strukturę i kulturę”. Taki proces musi więc być procesem twórczym, wymagającym zaangażowania, dużej wiedzy, wyobraźni, pomysłowości, elastyczności i odwagi. Skuteczne rozwiązywanie problemów firmy, kreślenie jej wizji na przyszłość czy wytyczanie planów, jak również podejmowanie działań urzeczywistniających owe wizje i plany wymaga więc posiadania odpowiedniej ilości dobrej (wiarygodnej, fachowej, przydatnej) i aktualnej informacji. Aby jednak taka informacja mogła być dostępna dla zarządzającego firmą wtedy, kiedy jej potrzebuje, konieczne jest istnienie całej infrastruktury informacyjnej (systemu informacyjnego).

Cele badań

Celem poznawczym badań było dokonanie:

- 1) identyfikacji potrzeb rolników w zakresie informacji fachowej w zmieniających się warunkach społeczno-gospodarczych,
- 2) diagnozy i oceny współcześnie funkcjonujących kanałów przepływu informacji oraz przekazywanych treści,
- 3) rozpoznania rzeczywistych funkcji i określenia skuteczności poszczególnych kanałów w różnych fazach procesu innowacyjno-decyzyjnego podejmowanego przez badanych rolników, w różnych dziedzinach rolniczego gospodarowania i dla różnych kategorii rolników.

Celem praktycznym było wskazanie pracownikom odpowiednich instytucji i firm zajmujących się przygotowaniem i przekazywaniem informacji, jakie rodzaje informacji są najbardziej poszukiwane i jakimi kanałami powinny być przekazywane do rolników oraz jakie kanały są najbardziej skuteczne i cennie przez rolników. Ma to na celu poprawienie jakości usług informacyjnych.

Metody i organizacja badań

Badania mają charakter diagnostyczno-prognostyczny. Badania empiryczne zostały przeprowadzone od czerwca do sierpnia 1998 r. w dwóch wybranych wsiach z dwu typowo rolniczych byłych województw (białostockie i sieradzkie).

Do badań wybrano wsie podobnej wielkości z przewagą gospodarstw o produkcji towarowej, różniące się między sobą położeniem. Wieś Daniłowo w woj. białostockim jest położona bardziej peryferyjnie, wieś Goszczanów w woj. sieradzkim jest wsią gminną. W badaniach uwzględniono tylko właścicieli gospodarstw towarowych, pominięto zaś gospodarstwa nie posiadające produkcji towarowej i mieszkańców nie prowadzących gospodarstw.

Badania właściwe poprzedzono badaniami pilotażowymi przeprowadzonymi w lutym 1998 r. we wsi Sawino w byłym woj. białostockim.

Podstawowymi metodami badań były monografia problemowa z zastosowaniem techniki wywiadu wg opracowanego kwestionariusza oraz obserwacja uczestnicząca. Pytania kwestionariusza miały charakter otwarty, skategoryzowany i mieszany. Pytania dotyczyły zarówno przeszłości i sytuacji obecnej, jak też oczekiwań i zamierzeń na przyszłość.

Zestawienie podstawowych danych o badanych indywidualnych gospodarstwach rolnych oraz badanej zbiorowości rolników

Tabela 1

Struktura obszarowa badanych gospodarstw

	Goszczanów		Daniłowo	
	liczba	%	liczba	%
Do 10	7	21,9	6	14
10,1–20	20	62,5	23	53,5
>20	5	15,6	14	32,5
RAZEM	32	100	43	100
Średnia powierzchnia UR	16,16		17,00	

Źródło: Badania własne.

Wśród badanych gospodarstw we wsi Goszczanów znaczną większość (62,5%) stanowią gospodarstwa o powierzchni od 10 do 20 ha UR, stosunkowo dużo jest też gospodarstw o powierzchni powyżej 20 ha (15,6%), a przeciętna powierzchnia gospodarstwa wynosi ponad 16 ha. Badane gospodarstwa są większe od średnich w gminach, w których gospodarstwa są położone, gdzie gospodarstwa o powierzchni powyżej 10 ha UR stanowią tylko 35% wszystkich gospodarstw, a przeciętna powierzchnia gospodarstwa wynosi 9 ha.

We wsi Daniłowo gospodarstwa są jeszcze większe. Gospodarstwa o powierzchni 10–20 ha UR stanowią 53,5%, o powierzchni ponad 20 ha – 32,5%, a przeciętna powierzchnia gospodarstwa wynosi 17 ha. W gminie Łapy gospodarstwa o powierzchni powyżej 10 ha UR stanowią tylko 45,7% wszystkich gospodarstw, a przeciętna powierzchnia gospodarstwa wynosi 6,6 ha.

Tabela 2

Powierzchnia poszczególnych upraw w przeliczeniu na 100 ha UR (intensywność organizacji produkcji poszczególnych upraw oraz intensywność organizacji produkcji roślinnej)

Wieś	Zboża	Buraki cukrowe	Rośliny pastewne	Ziemniaki	Łąki i pastwiska	Intensywność organizacji produkcji roślinnej
Goszczanów	48,52	55,44	7,78	30,11	9,37	151,22
Daniłowo	39,23	14,28	7,65	21,74	20,08	102,97

Źródło: Badania własne.

Tabela 3

Przeciętna liczba SD (sztuk dużych) w jednym gospodarstwie oraz intensywność organizacji produkcji zwierzęcej

Wieś	Liczba SD na 100 ha UR		Intensywność		
			bydło	trzoda	organizacja produkcji zwierzęcej
Goszczanów	109,38	80,87	284,39	161,75	446,14
Daniłowo	120,63	56,42	313,65	112,83	426,48

Źródło: Badania własne.

Znaczna większość gospodarstw zarówno we wsi Goszczanów, jak i Daniłowo to gospodarstwa bardzo wysoko intensywne w produkcji roślinnej i zwierzęcej.

Tabela 4

Źródła dochodów w badanych gospodarstwach

Źródła dochodu	Goszczanów		Daniłowo	
	liczba	%	liczba	%
Tylko z gospodarstwa	17	53	25	58
W większości z gospodarstwa	12	38	12	28
W większości z innych źródeł	3	9	6	14
Razem	32	100	43	100

Źródło: Badania własne.

Prawie 90% badanych rodzin rolniczych utrzymuje się wyłącznie lub głównie z dochodów z gospodarstwa rolnego. Należy podkreślić, iż do badań w sposób celowy wybrano wsie z typowo rolniczych województw z przewagą gospodarstw towarowych. Wśród dodatkowych źródeł dochodu przeważa praca poza gospodarstwem jednego z małżonków (we wsi Goszczanów 9 gospodarstw – 28%, we wsi Daniłowo 14 – 33%). We wsi Daniłowo respondenci wskazują też na dochody z własnej działalności gospodarczej – 5 odpowiedzi (12%) i w niewielkim stopniu na dochody z emerytur i rent – 4 odpowiedzi (9%). Natomiast we wsi Goszczanów tylko 2 respondentów (6%) wskazuje na dochody z własnej działalności gospodarczej, a 6 (19%) na dochody z emerytur i rent.

W analizie statystycznej warunków gospodarowania uwzględniono wartości średnie dla gospodarstw z obydwu wsi. Na ich podstawie oraz na podstawie obserwacji prowadzonej w czasie badań terenowych można wyciągnąć wniosek, że różnice te nie są istotne.

Wiek i wykształcenie oraz doświadczenie zawodowe respondentów

Większość badanej zbiorowości rolników to ludzie młodzi. We wsi Goszczanów 53,1% respondentów to osoby w wieku do 40 lat, 28% w wieku 41–50 lat, a 18,8% powyżej 50 lat.

We wsi Daniłowo respondenci byli nieco starsi: 41,8% w wieku do 40 lat, 28% w wieku 41–50 lat i 30,3% powyżej 50 lat.

Tabela 5

Wykształcenie respondentów

Poziom wykształcenia	Goszczanów		Daniłowo	
	liczba	%	liczba	%
Podstawowe	6	19	13	30
Zasadnicze	15	47	23	53
w tym rolnicze	13	41	12	28
Średnie	11	34	7	16
w tym rolnicze	11	34	7	16
Razem	32	100	43	100

Źródło: Badania własne.

Poziom wykształcenia badanych rolników jest wyższy od średniej w województwach (wykształcenie podstawowe i niepełne podstawowe posiadało w 1998 r. w b. woj. białostockim prawie 60% rolników, w b. woj. sieradzkim – 62%). Niższy poziom wykształcenia rolników wsi Daniłowo można tłumaczyć mniej korzystną strukturą ich wieku.

Należy też zauważyć, że wszyscy badani rolnicy z wykształceniem podstawowym ukończyli kurs przysposobienia rolniczego, a większość z pozostałych systematycznie uczestniczyła w szkoleniach prowadzonych przez pracowników Ośrodka Doradztwa Rolniczego.

Tabela 6

Doświadczenie w samodzielnym prowadzeniu gospodarstwa

Wiek	Goszczanów		Daniłowo	
	liczba	%	liczba	%
Do 10 lat	18	56	13	30
11–20 lat	9	28	16	37
Pow. 20 lat	5	16	14	33
Razem	32	100	43	100

Źródło: Badania własne.

Większość badanych rolników we wsi Goszczanów ma małe doświadczenie w samodzielnym prowadzeniu gospodarstwa. Wynika to z faktu, że znaczna większość z nich to ludzie młodzi (jak pokazują dane powyżej). Lepiej pod tym względem przedstawia się sytuacja w Daniłowie, gdzie 37% badanych rolników prowadzi samodzielnie gospodarstwo od co najmniej 10 lat, a 33% od co najmniej 20 lat. Średnia wieku jest tu niewiele wyższa niż we wsi Goszczanów, ale gospodarstwa są przekazywane następcom wcześniej. Małe doświadczenie może być dla niektórych rolników utrudnieniem w podejmowaniu decyzji, jednocześnie jednak ludzie młodzi są w większości bardziej otwarci na innowacje, bardziej przedsiębiorczy, pozbawieni złych nawyków i przyzwyczajęń, dzięki czemu mogą osiągać bardzo dobre wyniki w zarządzaniu gospodarstwem, a nawet (jak wykazały niniejsze badania) stawać się autorytetem zawodowym dla innych rolników.

Potrzeby w zakresie informacji

We wspomnianych badaniach nie znaleziono wyraźnej zależności między wiekiem, wykształceniem czy stażem w samodzielnym prowadzeniu gospodarstwa a potrzebami wiedzy i informacji związanymi z prowadzeniem gospodarstwa. Znaczna większość badanych rolników z obydwu wsi wskazała, że najbardziej potrzebne do prowadzenia gospodarstwa są informacje rynkowe, takie jak:

- informacje o aktualnych cenach produktów rolniczych i środków do produkcji,
- informacje o obecnej i spodziewanej podaży na poszczególne produkty oraz o rynkach zbytu,
- informacje o możliwości otrzymania niskoprocentowych kredytów,
- informacje o możliwościach i warunkach zawierania umów kontraktacyjnych na sprzedaż produktów.

Niemalże równolegle respondenci wymieniali informacje technologiczne, takie jak:

- informacje dotyczące zastosowania nowych środków ochrony roślin, nawozów czy urządzeń i maszyn,
- informacje o doborze nowych odmian roślin i ras zwierząt,
- informacje dotyczące żywienia zwierząt oraz doju i schładzania mleka (co wiązało się z wprowadzeniem nowych norm).

Zarówno wywiady swobodne z badanymi przeze mnie rolnikami, jak też analiza wyników badań naukowych z tego zakresu prowadzonych przez inne jednostki wskazują, że taki stan rzeczy nie jest ani przypadkowy, ani zaskakujący. Rolnicy chcą bowiem sprostać wymaganiom rynku i panującej na nim

konkurencji, zmuszeni są m.in. do stałego poprawiania efektywności produkcji i jakości produktów w swoich gospodarstwach, do obniżania kosztów produkcji czy poszukiwania rynków zbytu.

Kanały informacji a dziedziny gospodarowania

Tabela 7

Miejsca poszukiwania informacji

Dziedzina	Kanały przepływu informacji – liczba wskazań							
	TV	radio	czasopi-sma	książki	doradztwo	sąsiedzi, znajomi	firmy	banki
Dobór odmian	4	0	5	0	10	3	3	0
Ochrona roślin	23	0	32	1	30	11	4	0
Nawożenie	13	0	3	0	7	11	3	0
Żywnienie zwierząt	24	2	26	2	20	12	6	0
Mleko*	13	0	15	0	20	12	3	0
Pomoc weterynaryjna	0	0	0	0	0	0	72	0
Dobór maszyn**	1	1	3	0	10	1	1	0
Zakup nowych maszyn i urządzeń	2	0	1	0	4	15	1	0
Organizacja gospodarstwa	2	0	0	0	0	1	0	0
Ceny	12	1	1	0	0	9	64	0
Rynki zbytu, kredyty	0	1	0	0	0	7	26	25
Ogółem	94	5	86	3	101	82	183	25

*udój, schładzanie i przechowywanie mleka, ** dobór odpowiednich maszyn do prac polowych

Źródło: Badania własne.

Rolnicy poszukują najczęściej informacji rynkowych:

- o cenach, osobiście lub telefonicznie w firmach pracujących na rzecz rolnictwa – 64 wskazania (85%); informacji o cenach respondenci poszukiwali również w telewizji – 12 wskazań (16%) oraz u sąsiadów – 10 wskazań (7,5%),

- o rynkach zbytu osobiście lub telefonicznie w firmach pracujących na rzecz rolnictwa – 26 wskazań (35%)

Znaczna większość respondentów wskazała, że decyduje o tym aktualność i wiarygodność informacji uzyskanych za pośrednictwem tych kanałów.

Informacje technologiczne z zakresu produkcji roślinnej odpowiednio:

- dotyczące doboru odmian – u pracowników ODR (10 wskazań, 7,5%), w czasopiśmie rolniczych – 5 wskazań,
- dotyczące stosowania nowych nawozów – w telewizji (13 wskazań, 18%), i u doradców ODR (7 wskazań – 9%)
- dotyczące środków ochrony roślin – u pracowników Ośrodka Doradztwa Rolniczego (30 wskazań – 40%), w czasopiśmie fachowych (32 wskazania 43%) oraz w telewizji (23 wskazania, 31%),

Respondenci wskazali tu na takie cechy uzyskiwanych tam informacji, jak fachowość, wiarygodność i pełność (wyczerpująca).

W produkcji zwierzęcej rolnicy wymieniali głównie informacje:

- z zakresu żywienia zwierząt – czasopisma fachowe (26 wskazań), telewizję (24 wskazania) i pracowników doradztwa (20 wskazań);
- z zakresu udoju i przechowywania mleka – pracowników ODR (20 wskazań), czasopisma fachowe (15 wskazań) i telewizję (13 wskazań), z zakresu pielęgnacji zwierząt i pomocy weterynaryjnej – lekarza weterynarii (72 wskazania) a jako cechę informacji decydującą o wyborze podawali fachowość, obiektywność i wiarygodność.

W przypadku poszukiwania informacji dotyczących zakupu nowych maszyn i urządzeń najczęściej wymieniali znajomych lub sąsiadów już posiadających takie maszyny (10 wskazań) oraz organizowane przez ODR wystawy, „Dni pola” czy „Dni otwarte” (4 wskazania). O wyborze takiego źródła informacji decydowały w tym przypadku najczęściej takie cechy przekazywanych informacji, jak obiektywność i fachowość.

W żadnym z badanych gospodarstw nie wykorzystywano komputera ani internetu do poszukiwania czy uzyskiwania informacji – tylko jedno gospodarstwo było wyposażone w komputer (bez dostępu do sieci Internet), ale nie był on wykorzystywany do tych celów.

Kanały informacji a fazy procesu innowacyjno-decyzyjnego

Proces innowacyjno-decyzyjny jest (wg Rogersa) procesem kilkustopniowym (kilkusetapowym), w trakcie którego decydent przechodzi od pierwszej wiadomości o innowacji, następnie formułuje swą postawę wobec innowacji, decyduje się na jej przyjęcie lub odrzucenie, wprowadza nowe idee (lub ich nie

wprowadza) oraz szuka potwierdzenia słuszności swojej decyzji. Na wszystkich etapach tego procesu mamy do czynienia z informacją – bez informacji nie jest możliwe podjęcie decyzji. Informacja może pełnić w tym procesie różne funkcje. Ze strony nadawcy mogą to być np.: informowanie o innowacjach, pouczanie, przekonywanie, nakłanianie do celowych działań, utwierdzenie w słuszności postępowania. Ze strony odbiorcy – zmniejszenie stopnia niewiedzy, zwiększenie kompetencji innowacyjnych, przesłanka do podejmowania decyzji, zmniejszenie stopnia niepewności, utwierdzenie się w słuszności postępowania.

Z dotychczas przeprowadzonych badań wynika, że w pierwszych etapach procesu innowacyjnego – kiedy rolnik uświadamia sobie istnienie innowacji i zdobywa o niej ogólną wiedzę, a następnie zaczyna się nią interesować i pragnie dowiedzieć się o niej dodatkowych szczegółów – najważniejszą rolę odgrywają środki masowego przekazu (TV, prasa, radio) gdyż za ich pomocą można szybko przekazać informacje do wielu odbiorców. Środki masowego przekazu mają jednak pewne ograniczenia, takie jak jednostronność przekazu, ogólnikowość, niemożliwość dostosowania przekazywanych informacji do konkretnych warunków danej wsi czy gospodarstwa.

Tak więc w kolejnych fazach procesu innowacyjno-decyzyjnego, kiedy decydynt zmuszony jest dokonać oceny i podjąć decyzję o wprowadzeniu lub odrzuceniu innowacji, większego znaczenia nabierają kanały bezpośrednie (kontaktu interpersonalne), np. doradcy, sąsiedzi i znajomi czy członkowie rodziny. Wiąże się to najczęściej z możliwością (czy koniecznością) wymiany poglądów dotyczących wprowadzenia danej nowości do konkretnego gospodarstwa.

Tabela 8

Wykorzystanie poszczególnych kanałów przepływu informacji w procesie innowacyjno-decyzyjnym

Kanały przepływu informacji	Liczba wskazań			
	pierwsza informacja o innowacji		etap podejmowania decyzji	
	Daniłowo	Goszczanów	Daniłowo	Goszczanów
Telewizja	8	6	0	0
Radio	0	2	0	0
Prasa rolnicza	2	2	1	0
Literatura fachowa	1	1	0	0
Doradcy	19	25	43	42
Sąsiedzi	23	27	17	16
Rodzina, znajomi	9	8	6	6
Firmy obsługujące	7	7	6	7

Źródło: Badania własne.

Uzyskane wyniki badań nie potwierdziły wyników uzyskanych w badaniach ogólnokrajowych. Jako pierwsze źródło informacji rolnicy podawali najczęściej: sąsiadów i doradców ODR, w dalszej kolejności – prywatne firmy, prasę fachową, telewizję. W fazie podejmowania decyzji wskazywali zaś kolejno: doradców ODR, sąsiadów, rodzinę, prywatne firmy obsługujące rolnictwo.

Skuteczność poszczególnych kanałów przepływu informacji

W badaniach podjęto również próbę oceny skuteczności poszczególnych kanałów przepływu informacji. Zarówno analiza literatury, jak też przeprowadzone przez autorkę badania wskazują, że nie jest możliwe jednoznaczne określenie ich skuteczności, gdyż zmienia się ona w zależności od dziedzin pozyskiwanych informacji czy też faz procesu innowacyjno-decyzyjnego.

Oceniając skuteczność poszczególnych kanałów uwzględniono dwie sfery: poznawczą (skuteczność wewnętrzna) i działania (skuteczność zewnętrzna).

Do określenia skuteczności poszczególnych kanałów przepływu informacji w sferze poznawczej będą brane pod uwagę następujące kryteria:

- liczba i odsetek respondentów korzystających z poszczególnych kanałów przekazu,
- rodzaj poszukiwanych w poszczególnych kanałach informacji,
- rodzaj uzyskiwanych informacji,
- ocena informacji przekazywanych przez poszczególne kanały (w opinii badanych),
- miejsca poszukiwania i uzyskiwania potrzebnych informacji.

Z dotychczasowej analizy danych wynika, że dla badanej zbiorowości rolników najbardziej skutecznymi kanałami przepływu informacji w sferze poznawczej okazały się doradztwo i sąsiedzi (przede wszystkim w zakresie informacji technologicznych i organizacyjnych), firmy prywatne (przede wszystkim w zakresie informacji rynkowych i informacji dotyczących nowego kierunku produkcji), banki (w zakresie informacji dotyczących kredytów), telewizja (w zakresie informacji rynkowych i ogólnych) oraz czasopisma fachowe (zakresie informacji technologicznych dotyczących uprawy roślin, żywienia zwierząt oraz udoju, schładzania i przechowywania mleka).

Do określenia skuteczności poszczególnych kanałów przepływu informacji w sferze działania brano pod uwagę przede wszystkim to, czy i na ile poszczególne kanały komunikowania były wykorzystywane w procesie innowacyjno-decyzyjnym, a w szczególności w pozyskiwaniu pierwszej informacji o innowacjach i jako pomoc w podjęciu decyzji oraz wprowadzeniu innowacji do gospodarstwa.

Dla badanej zbiorowości rolników najbardziej skutecznymi kanałami przepływu informacji w fazie decyzyjnej okazały się doradztwo ODR, sąsiedzi i rodzina (w większości dziedzin, w których dokonywano zmian innowacyjnych). W blisko 40 przypadkach zmian innowacyjnych respondenci uzyskiwali pierwszą informację o innowacjach z innych kanałów, ale przy podejmowaniu decyzji i jej urzeczywistnianiu korzystali przede wszystkim z kanałów personalnych (doradcy ODR, sąsiedzi, rodzina), gdyż informacje uzyskane w ten sposób uznawali za bardziej wiarygodne, obiektywne, zrozumiałe i fachowe. Poza tym na etapie podejmowania decyzji bardzo istotne jest istnienie sprzężenia zwrotnego, czyli możliwość zadawania pytań, wyjaśniania wątpliwości itd., co nie jest możliwe przy korzystaniu z kanałów masowych. Badani rolnicy podejmowali również decyzje na podstawie własnych doświadczeń i wiedzy (wprowadzając zmiany w zakresie schładzania i przechowywania mleka oraz nowego kierunku produkcji).

Na potrzeby pracy doktorskiej autorki będą też opracowane wskaźniki szczegółowe, określające skuteczność poszczególnych kanałów w przekazywaniu różnych informacji, oraz wskaźnik sumaryczny, określający skuteczność poszczególnych kanałów.

Literatura:

- CASTLE E.N., BECKERH. H.: *Zasady podejmowania decyzji w gospodarstwie rolniczym*. PWRiL, Warszawa 1971.
- GOBAN-KLAS T.: *Media i komunikowanie masowe. Teoria i analizy prasy, radia, telewizji i internetu*, PWN, Warszawa 2000.
- JACHIMOWICZ E., PEREPECZKO B., SIKORSKA-WOLAK I., TABOR K.: *Upowszechnianie wiedzy rolniczej na wsi za pomocą środków masowego przekazu – raport z badań*, Warszawa 1980.
- PENC J.: *Strategie zarządzania. Perspektywiczne myślenie, systemowe działanie*. Placet, Warszawa 1997.

Channels of Information and their Effectiveness in Innovation of Decision-making by Farmers

Abstract

The aim of the paper was to recognise the information needs of farmers, the sources of information demanded, the way the information is used and the evaluation of available information by farmers.

The research results showed that when operating the agricultural holdings, farmers mainly need market information (ex. about current prices for products or places to sell their products) as well as know-how on technology (knowledge how to produce a high quality product). Farmers seek market information mostly by personal visits in or by calling to private firms offering services to agribusiness. They want to have current and credible information about markets. In the case of know-how, farmers generally relay on consultants, agricultural journals and neighbours. They assess this information as professional and reliable.

In the innovative decision-making process farmers most often use information obtained from consultants and neighbours due to its professional character and credibility. These channels of information were equally effective if they were acted upon or not.

Organizacja wirtualna i jej przyszłość

Wstęp

Żyjemy w czasach zmieniającego się szybko rynku pracy, nieuniknionej powszechnej globalizacji, coraz większej obecności rynkowej konkurencji, Internetu i wirtualnej rzeczywistości. Zmusza to przedsiębiorców do zmian w dotychczasowym sposobie myślenia o zarządzaniu firmą i do podjęcia nowych wyzwań.

Pojęcie organizacji wirtualnej

W dobie społeczeństwa informacji pojawił się nowy typ organizacji – **organizacja wirtualna**¹, której formy materialne są ograniczone, ponieważ nie posiada ona majątku trwałego, zapasów, wyrobów gotowych. Koncepcja firmy wirtualnej bazuje na: samodzielnych jednostkach (firmy, małe spółki akcyjne lub sp. z o.o.), szeroko rozprzestrzenionej wiedzy fachowej w wolnym, nieformalnym partnerstwie – sieć powiązań specjalistycznych kompetencji, zaufaniu, szacunku i etyce w biznesie, rezygnacji z zależności hierarchicznych, współdziałaniu, sieci powiązań z gospodarki lub kręgiem użytkowników². Kanały komunikacyjne, którymi firma porozumiewa się z pracownikami, klientami, dostawcami, konkurencją, administracją rządową, realizowane są przez sieci

¹Słowo „wirtualny” pochodzi od łacińskiego słowa „virtus”, które oznacza coś więcej niż: pozorny, niewidoczny, wyobraźalny, wszechobecny, zawsze dostępny, a obecnie może być tłumaczone jako: elektroniczny, cyfrowy, zdigitalizowany. Wirtualna pamięć komputerowa dzięki szybkim procesorom i pomysłowym programom pozwala na przechowywanie w trakcie przetwarzania większej ilości informacji niżby to wynikało z pojemności układów. Słowo „wirtualny” można interpretować jako: efekt, siłę, która istnieje, chociaż dokładnie nie można jej obserwować i zmierzyć. Zatem określenie to można odnieść do zjawisk fizycznych, ale słowo to może też dotyczyć osób, od których wiele zależy, które jednak trudno jednoznacznie scharakteryzować. Wirtuoz to perfekcjonista, mistrz, stąd proces tworzenia organizacji wirtualnej wymaga doskonalenia jej funkcji podstawowych do perfekcjonizmu, szczególnie w warunkach zmieniającej się rzeczywistości.

²<http://chimera.ae.krakow.pl/intraed/zajecia/intern97/NowakO/DODATEK/faq.htm>, 2001-06-09.

informatyczne. Firma nie generuje dokumentów na nośniku papierowym. W zależności od rodzaju prowadzonej działalności nie musi być związana na stałe z określonym miejscem. Dobór miejsca działalności jest uwzględniany jedynie ze względów ekonomicznych, np. różnice podatkowe, istniejące strefy ekonomiczne mogą okazać się dodatkowym atutem dla przedsiębiorcy³.

Obecnie bardzo szybko zmieniają się warunki konkurencji, często pojawiają się i znikają krótkookresowe okazje rynkowe, których rozbudowane i zbiurokratyzowane firmy nie są w stanie wykorzystać. Istotne są oszczędności czasu i efektywność przystosowania się do tych zmian. Coraz częściej przedsiębiorstwa ukierunkowują swe działania na klientów, aby lepiej zrozumieć: ich problemy, potrzeby, a często nawet żądania. Właśnie takie przedsiębiorstwa najczęściej przyjmują formę organizacji wirtualnej, która w takich dynamicznych sytuacjach działa z powodzeniem.

Organizacja wirtualna stanowi zaplanowany zbiór różnych produktów, które tworzą swego rodzaju sieć, w której każdy ma określone możliwości i zadania niezbędne do osiągnięcia wytyczonych celów.

Głównym celem organizacji wirtualnej jest dostarczenie produktu bądź usługi przy minimalizacji całkowitych kosztów produkcji i dystrybucji oraz maksymalizacji wartości dodanej na całej długości łańcucha od dostawcy do odbiorcy⁴.

Według definicji sformułowanej przez Kazimierza Zimniewicza, organizacją wirtualną możemy nazwać twór, który bazuje na indywidualnych kluczowych kompetencjach i integruje niezależne firmy wzdłuż tworzonego wspólnego łańcucha wartości⁵. Sprawne funkcjonowanie tak określonego organizmu jest możliwe jedynie dzięki zarządzaniu opartemu na wiedzy i zaufaniu wszystkich partnerskich firm połączonych wspólną technologią przetwarzania informacji.

W założeniach wyjściowych organizacji wirtualnych mamy do czynienia z dwoma łańcuchami wartości, które umożliwiają zaspokojenie potrzeb klientów:

- łańcuch wartości fizycznych (materialnych) o charakterze strukturalnym, obejmujący transformacje zasobów rzeczowych w produkty o obszarze rynkowym (*place*),
- łańcuch wartości wirtualnych o charakterze całościowym, który zawiera w sobie wartość typu: wizja, misja, strategia, filozofia, pozycja firmy, kultura organizacyjna, metody zarządzania, innowacyjność itp., obejmujący transformację zasobów niematerialnych w przestrzeni rynkowej (*space*).

³Borodawko A., Rosa W., *Organizacje wirtualne jako nowa forma przedsiębiorczości*. VIII Międzynarodowe Sympozjum Naukowe Politechnika Lubelska, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania, Koszalin 2000, s. 1.

⁴Organizacja wirtualna, podobnie jak współczesne przedsiębiorstwo działające w otoczeniu rzeczywistym realizuje zadania na podstawie nie jednego, lecz o wielu celów. Por. Gruszecki T., „Współczesne teorie przedsiębiorstwa”, PWN, Warszawa 2002.

⁵Zimniewicz K., „Współczesne koncepcje i metody zarządzania”. PWE, Warszawa 1999.

Wirtualna organizacja to jednostka, która wchodzi do rzeczywistości bardzo szybko, realizując cele jego członków. Wirtualna organizacja nie tylko rewolucjonizuje drogę projektowania produktów i produkcji, dostarczanych serwisów, ale może gruntownie zmienić drogę elementów składowych organizacji – strukturę. Pionowo zintegrowane formy biznesowych przedsięwzięć stają się już historią. Przedsiębiorstwo wirtualne ze strukturami legalnymi i prostym i może być tworzone szybko i prosto.

Porównanie przedsiębiorstw tradycyjnych i wirtualnych

Charakterystyka próby

Przeprowadzono analizę porównawczą firm tradycyjnych i przedsiębiorstw wirtualnych. Materiał badawczy zebrano na podstawie ankiet wypełnionych przez małe i średnie firmy wirtualne i tradycyjne. Badania przeprowadzono w 2001 r. Ankietę skierowano do osób pełniących funkcje kierownicze wśród losowo wybranych 52 wirtualnych i 76 tradycyjnych małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) zatrudniających do 250 pracowników. W badaniu według rodzaju prowadzonej działalności brały udział firmy usługowe, handlowe oraz przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowo-usługowe. Celem przeprowadzonego badania było poznanie i porównanie, jakie znaczenie mają nowoczesne technologie oraz czy wirtualne przedsiębiorstwa są w stanie pokonać bariery rozwoju współczesnych MSP.

Porównanie dotyczy: struktury kapitału założycielskiego, źródeł informacji o rynku, dynamiki liczby nowych klientów, głównych konkurentów w obszarze działalności przedsiębiorstwa, zastosowania techniki outsourcingu, zarządzania kadrami oraz form płatności.

Kapitał założycielski

Z badań wynika, że wśród firm tradycyjnych dominował kapitał prywatny (64%) i kapitał rodzimy (46%), własne zabezpieczenie materialne stanowiło 39%, środki partnerów 22%, a kapitał obcy 0%. W przedsiębiorstwach wirtualnych tak samo jak w tradycyjnych dominował kapitał prywatny (45%) i kapitał rodzimy (27%), własne zabezpieczenie materialne stanowiło 18%, kapitał obcy wynosił 9%, a środki partnerów – 0% (tab. 1). W praktyce okazało się, że takie rozwiązanie nie wymagało wielkiego ryzyka i stwarzało korzystne warunki dla rozwoju firmy. Kapitał założycielski tych firm pochodził z osobistych lub rodzinnych środków przedsiębiorcy.

Tabela 1

Struktura kapitału założycielskiego badanych przedsiębiorstwach wirtualnych i tradycyjnych (w %)

Kapitał założycielski	Firmy wirtualne	Firmy tradycyjne
Kapitał rodzimy	27	46
Własne zabezpieczenie materialne	18	39
Kapitał obcy	9	0
Kapitał prywatny	45	64
Środki partnerów	0	22

Źródło: Opracowanie własne.

Większość badanych firm należała głównie do przedsiębiorców-założycieli (część firm wskazywała również na inne źródła pochodzenia kapitału). Profesjonalnie przygotowani przedsiębiorcy zarówno tradycyjni, jak i wirtualni, z pomysłami na nowe produkty i sposoby wytwarzania, są w stanie stosunkowo łatwo pozyskać kapitał pochodzący od inwestorów z zewnątrz. Konieczność poszukiwania inwestorów zewnętrznych wynikała z ograniczonych kapitałów, jakimi dysponowali przedsiębiorcy.

Zastosowanie techniki outsourcingu

Przeprowadzane badania potwierdzają, że generalnie outsourcing jest wykorzystywany w firmach tradycyjnych w ponad 70%, podczas gdy w firmach wirtualnych nie jest wykorzystywany w 58%, (tab. 3). Outsourcing w dziedzinie e-commerce jest jeszcze bardziej uzasadniony niż w przypadku tradycyjnych biznesów, e-commerce wymaga bowiem specjalistycznej wiedzy. Obsługa bazy danych, zarządzanie dużą ilością informacji, ochrona danych, ich interpretacja i przetwarzanie wymagają szczególnych kwalifikacji.

E-commerce rozwija się w sposób tak szybki i nieprzewidywalny, że trudno dotrzymać kroku zmianom. Czynniki czasu powoduje dezorientację i ryzyko błędów, które mogą firmę wiele kosztować. Utrzymywanie specjalistów w tej dziedzinie nie zawsze jest możliwe i opłacalne, wówczas lepiej oddać te funkcje w ręce profesjonalistów. Elektroniczny outsourcing może być źródłem tworzenia nowych wartości poprzez: nowe produkty i usługi, budowanie lojalności klientów, zdobywanie nowych rynków, osiąganie pozycji lidera, optymalizację procesów biznesowych, takich jak kapitał ludzki, nowe technologie, zarządzanie ryzykiem.

Tabela 2

Wykorzystanie outsourcingu w firmach wirtualnych i tradycyjnych (w %)

	Firmy wirtualne	Firmy tradycyjne
Tak	42	74
Nie	58	26

Źródło: Opracowanie własne.

Źródła informacji o rynku

Ankietowane firmy uzyskują główne informacje o rynku, na którym działają, z następujących źródeł: prasa, konferencje i seminaria, kontakty osobiste, Internet, inne. W firmach tradycyjnych dominują kontakty osobiste (82%) oraz prasa (72%), następnie Internet (43%), konferencje i seminaria (36%), a zaledwie 4% to inne (tab. 3).

Firmy wirtualne postawiły na kontakty osobiste (73%) prawie na równi z Internetem (77%), następnie prasę – 59% oraz inne – 45% (jak na przykład targi), na końcu konferencje i seminaria – 18%. Internet jako narzędzie wyszukiwania potrzebnych informacji o rynku jest bardzo skuteczny zarówno dla firm wirtualnych, jak i tradycyjnych.

Tabela 3

Informacje o rynku, na którym działają firmy wirtualne i tradycyjne (w %)

Źródła informacji	Firmy wirtualne	Firmy tradycyjne
Prasa	59	72
Konferencje i seminaria	18	36
Kontakty osobiste	73	82
Internet	77	43
Inne	45	4

Źródło: Opracowanie własne.

Dynamika liczby nowych klientów

Porównując liczbę nowych klientów w firmach wirtualnych i firmach tradycyjnych, w pierwszych liczba ta rośnie (77%), podczas gdy w drugich jest stabilna (61%). Odpowiedzi „gwałtownie rośnie” oraz „powoli zmniejsza się” są na podobnie bardzo niskim poziomie (wynoszą odpowiednio: 5 i 7% oraz 5 i 9% – tab. 4).

Tabela 4

Tempo zmiany liczebności nowych klientów w firmach wirtualnych i tradycyjnych (w %)

Liczba klientów	Firmy wirtualne	Firmy tradycyjne
Gwałtownie rośnie	5	7
Rośnie	77	24
Jest stabilna	14	61
Powoli zmniejsza się	5	9

Źródło: Opracowanie własne.

Dla firm wirtualnych cechą charakterystyczną jest to, że liczba nowych klientów stale rośnie, co wynika ze stałego rozwoju tych firm oraz ich dążenia do zaspokojenia potrzeb i oczekiwań klientów oraz osiągania przewagi konkurencyjnej w warunkach nieustannych zmian.

Główni konkurenci w obszarze działalności przedsiębiorstw

Głównymi konkurentami w obszarze działalności badanych firm były w przypadku wirtualnych i tradycyjnych przedsiębiorstw małe i średnie firmy prywatne (odpowiednio 68 i 67%), firmy zagraniczne (23 i 45%), duże firmy prywatne (36 i 45%) oraz produkty z importu (18 i 14%). Najmniejszy udział procentowy odpowiedzi dotyczył przedsiębiorstw państwowych, odpowiednio 9 i 12%, oraz lokalnych zagranicznych firm – 5 i 13% (tab. 5).

Tabela 5

Główni konkurenci w obszarze działalności firm wirtualnych i tradycyjnych (w %)

Główni konkurenci	Firmy wirtualne	Firmy tradycyjne
Małe i średnie firmy prywatne	68	67
Firmy zagraniczne	23	45
Duże firmy prywatne	36	45
Przedsiębiorstwa państwowe	9	12
Lokalne zagraniczne firmy	5	13
Produkty z importu	18	14

Źródło: Opracowanie własne.

Wydaje się, że właściciele przedsiębiorstw wirtualnych nie zdają sobie sprawy z tego, że działają na rynku o zasięgu globalnym. Dotyczy to przede wszystkim firm, które działają w Internecie krócej niż rok (żadna z tych firm nie bierze pod uwagę tego, że może konkurować z dużymi firmami). Wirtualne firmy, które działają w sieci dłużej niż 4 lata, uznają duże firmy za swoich głównych konkurentów.

Zarządzanie kadrami

Za zarządzanie zarówno w firmach wirtualnych, jak i tradycyjnych jest odpowiedzialny właściciel. Wskazuje na to odpowiednio 86 i 91% badanych. W firmach tradycyjnych współodpowiedzialni za zarządzanie kadrami są także pozostali kierownicy (liniowi i funkcjonalni) (tak uważa 20%) w przeciwieństwie do firm wirtualnych, gdzie nie jest to w ogóle brane pod uwagę (0%). Pozostali pracownicy: każdy zatrudniony, szef pionu kadrowego (menedżer personalny) oraz żaden z wymienionych mają znikomy wpływ na kształtowanie polityki kadrowej (tab. 6).

Tabela 6

Funkcje kierownicze w firmach wirtualnych i tradycyjnych (w %)

Odpowiedzialność za zarządzanie kadrami	Firmy wirtualne	Firmy tradycyjne
Żaden z wymienionych	5	1
Szef pionu kadrowego (menedżer personalny)	0	5
Pozostali kierownicy (liniowi i funkcjonalni)	0	20
Każdy zatrudniony	9	5
Właściciel	86	91

Źródło: Opracowanie własne.

Forma płatności

Dominującą formą płatności zarówno w firmach tradycyjnych, jak i wirtualnych jest przelew bankowy (odpowiednio: 87 i 86%). W firmach tradycyjnych przeważa również gotówka (76%), a w wirtualnych płatność przy odbiorze (68%). Najmniej popularna jest możliwość zapłaty kartą kredytową (odpowiednio: 22 i 27%). Największe różnice występują w wykorzystaniu przekazu pocztowego – w 45% firm wirtualnych ma on swoje zastosowanie podczas gdy w firmach tradycyjnych zaledwie 21% wprowadziło tę formę płatności dla swoich klientów (tab. 7).

Tabela 7

Dominująca forma płatności w firmach wirtualnych i tradycyjnych (w %)

Forma płatności	Firmy wirtualne	Firmy tradycyjne
Gotówka	0	76
Przelew bankowy	86	87
Przekaz pocztowy	45	21
Płatność przy odbiorze	68	18
Karta kredytowa	27	22

Źródło: Opracowanie własne.

Jak wynika z powyższych badań, najmniej rozpowszechnioną metodą płatności jest korzystanie z kart kredytowych, co spowodowane jest lękiem przed niebezpieczeństwem internetowej transakcji. Klienci instytucjonalni mają zaufanie do transakcji on-line i bez większych oporów udostępniają swoje dane w przeciwieństwie do klientów indywidualnych, którzy niestety nadal obawiają się, czy ktoś nie przejmie ich danych, umożliwiających mu bezprawne korzystanie z ich kart kredytowych. Choć w Polsce ta forma płatności jest jeszcze mało rozpowszechniona, wkrótce zacznie dominować w naszym handlu elektronicznym.

Formy pracy w organizacji wirtualnej

Praca w organizacji wirtualnej może przybierać następujące formy:

- **pracy grupowej zewnętrznej** (kooperacja z innymi organizacjami w celu realizacji innowacyjnego projektu) lub **wewnętrznej** (współdziałanie autonomicznych grup wewnątrz organizacji w celu realizacji jednego innowacyjnego projektu),
 - **sieciowej** (ang. *networking*) – poszukiwanie i dobór innych organizacji i ich produktów, łączenie ich i oferowanie własnym klientom – na przykład biura podróży, które korzystają z ofert innych biur i sprzedają je własnym klientom,
 - **telepracy** (ang. *teleworking*) – pracy wykonywanej z wykorzystaniem komputera, modemu i telefonu, polegającej na rozproszonym wykonywaniu zadań, charakteryzujących się autonomią pracowników i przesyłaniu wyników tej pracy przez sieci informatyczne do centrali.
- Telepracę dzieli się na zasadnicze grupy (według terminologii angielskiej):
- pracy w domu (*telehomeworking*),
 - pracy częściowo w domu, a częściowo w firmie lub poza nią (*homebased teleworking*),
 - część pracy poza firmą; kontakt przez telefon komórkowy, laptop, pager (*nomadic teleworking*),
 - pracy głównie w siedzibie firmy, sporadycznie (w ściśle określonych warunkach) w domu lub innych miejscach (*ad hoc teleworking*)⁶.

Trzy główne „narzędzia” są niezbędne, aby dane firmy mogły wykreować wirtualne przedsiębiorstwo:

- elektroniczna wymiana danych EDI,
- programy do pracy grupowej (*groupware*, np. Lotus Notes),
- rozległa sieć komputerowa.

⁶Borodawko A., Rosa W., *Organizacje wirtualne jako nowa forma przedsiębiorczości*. VIII Międzynarodowe Sympozjum Naukowe, Politechnika Lubelska, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania, Koszalin 2000, s. 2.

Pomimo iż wprowadzenie i wykorzystanie tych narzędzi wydaje się proste, to nie zawsze ich współlistnienie tworzy wirtualne przedsiębiorstwo. Należy pamiętać o różnych wymaganiach, jakim się musi odpowiadać.

4. Cechy organizacji wirtualnej

Możemy wymienić następujące własności organizacji wirtualnej:

- jest to organizacja tworzona na zasadzie dobrowolności przez organizacje, które wchodzi z sobą w różnego typu związki dla realizacji celu, który ma za zadanie przyniesienie im korzyści większych niż wtedy, gdyby działały w sposób tradycyjny,
- ulegająca nieustannym zmianom, wchodząca w alianse z innymi organizacjami, nie tylko wirtualnymi,
- dostosowująca się do wymagań otoczenia,
- będąca tak długo w relacji z całością wirtualnej organizacji, jak to jest dla niej efektywne, co znaczy, że funkcjonowanie w ramach organizacji trwa do momentu, kiedy uczestnicy są przekonani, że jest to bardziej opłacalne, niż gdyby każdy z nich funkcjonował oddzielnie,
- działająca wszędzie tam, gdzie spodziewa się korzyści i właśnie korzyści w szerokim ujęciu są celem jej działań,
- której członkowie są ze sobą powiązani i nikt nie jest faworyzowany lub dyskryminowany,
- która skraca łańcuchy decyzyjne i dystrybucyjne, co w konsekwencji powiązanym w ten sposób organizacjom przynosi znaczne korzyści,
- której każdy element działa zarówno na rachunek własny, jak i całej organizacji,
- która może wchodzić w skład wielu innych organizacji wirtualnych, jak też być organizacją samodzielnie funkcjonującą.

Charakterystykę zarządzania organizacją wirtualną przedstawiono w tabeli 8.

Tabela 8

Zarządzanie organizacją wirtualną

Proces podejmowania decyzji:

- rozproszona realizacja zadań i funkcji przedsiębiorstwa (rozproszony charakter procesu podejmowania decyzji),
- decyzje podejmowane na odległość, z różnych miejsc i o różnym czasie, zaangażowanych jest coraz więcej osób,
- decyzje podejmowane szybko, z natychmiastową kontrolą ich wykonania.

cd. tabeli 8

Brak formalnej struktury nadzoru wysokiego stopnia: – pracownicy mają powszechny dostęp do nowych technologii informatycznych, przez co sami decydują o miejscu i czasie pracy.
Powstanie nowych stosunków w pracy – przeniesienie pracy do domu: – większa swoboda, zwiększenie samostерowania i samokontroli, poprawa układów rodzinnych, redukcja czasu dojazdów do pracy.
Zadania kadry kierowniczej: – identyfikacja różnorodnych informacji i pozyskiwanie ich przez organizację z zewnątrz (np. eksporterów, kooperantów, klientów), – efektywne dystrybuowanie informacji na zewnątrz organizacji, – identyfikacja nowych możliwości w przestrzeni informacyjno-komunikacyjnej, – szybkie tworzenie kompletnych, efektywnych zespołów i grup decyzyjnych, zdolnych wykorzystywać okazyje, – koordynacja zadań i procesów podejmowania decyzji w nowej przestrzeni informacyjno-komunikacyjnej.
System zarządzania: – zastosowanie między kierownictwem a pracownikami efektywnej komunikacji: jasnego i jednoznacznego formułowania zadań, harmonogramu realizacji i odpowiedniego sposobu komunikowania się, – realizacja określonych celów i zadań oceniana za pomocą przyjętych miar (pracownicy są opłacani głównie za osiągnięcie określonych rezultatów), – klienci osiągają lepszy i łatwiejszy dostęp do przedstawicieli firmy, a ci mają większe możliwości poznania potrzeb klientów i odpowiedniego ich zaspokojenia.

Źródło: Opracowanie własne.

Do głównych zalet tego rodzaju rozwiązań zaliczyć należy:

- skrócenie czasu dotarcia produktu lub usługi na rynek, dotarcie bezpośrednio do klientów,
- podniesienie jakości produktów,
- wyszczuplenie struktur organizacyjnych i produkcyjnych,
- obniżka kosztów wytwarzania.

Organizacja wirtualna może zatem w dużym stopniu udoskonalić i usprawnić działalność małych i średnich przedsiębiorstw. Mała firma mimo swoich niewielkich rozmiarów może działać jak duże przedsiębiorstwo, ponieważ za pośrednictwem kreowania organizacji wirtualnej może uzyskać dostęp do dodatkowych, uzupełniających jej działalność kompetencji. W takiej sytuacji mała firma może sprawiać wrażenie organizacji o dużych rozmiarach, zachowując z jednej strony swoją naturę i rodzaj działalności, z drugiej zaś może wykorzystywać najlepsze cechy i możliwości działania struktur połączonych. Organizacja wirtualna oferuje swoim członkom dostęp do nowych rynków, możliwości wykorzystania rozszerzonych zasobów oraz skrócenie czasu wprowadzenia nowych produktów na rynek. Tak utworzona organizacja umożli-

liwia skupienie w swoim systemie różnych kompetencji i kwalifikacji oraz za-
oferowanie klientom różnorodnych produktów i usług.

Kreowana w ten sposób organizacja zrzeszająca małe firmy może podejmować się wykonania systematycznie różnych zleceń ze strony klientów. Efektywne działanie może ułatwić rozwój i pomóc w osiągnięciu dostępu do rynku i zasobów; może dzielić wydatkowane znaczne środki inwestycyjne na rozwój niezbędnej infrastruktury, co pozwala uniknąć kosztownych opóźnień.

Organizacja wirtualna musi być skoncentrowana na kliencie, a podstawą jej działalności jest wykorzystanie szans rynkowych i uniknięcie zagrożeń, które niosą za sobą ciągle zmieniające się warunki funkcjonowania rynku. Musi ona również mieć przejrzyste ustaloną misję, wizję, cele działania oraz strategię. Dzięki odpowiedniemu połączeniu podstawowych funkcji poszczególnych jej członków powinna ona zapewnić takie kompetencje, dzięki którym będzie w stanie sprostać każdej pojawiającej się na rynku okazji⁷.

Współczesny rozwój zaawansowanych procesów technologicznych i usługowych zezwala na różnorodność w kreowaniu nowych produktów i świadczeniu usług. Ciągłe zwiększająca się podaż nowych produktów wyzwoliła potrzebę skrócenia cyklu życia produktów i czasu dystrybucji, co dało możliwość szybkiego reagowania na nisze i luki rynkowe oraz na wszelkiego rodzaju okazje (tab. 9).

Tabela 9

Porównanie technik zarządzania w organizacji wirtualnej i firmy rzeczywistej

Organizacja wirtualna	Firma rzeczywista
– Przyspieszenie procesów decyzyjnych – Większa liczba podejmujących decyzje – Szybka weryfikacja własnych wprowadzanych koncepcji – Łatwy i uproszczony system realizowania przedsięwzięcia – Doświadczenie partnerów – Zaufanie, niskie sformalizowanie i brak „twardych” narzędzi koordynacji – Zarządzania wielokulturowe i globalne – Posiadanie potencjału czasowego podczas zmian otoczenia i sytuacji na rynku – Tracenie kontroli nad funkcjami przekazanymi partnerom – Wnoszenie tego, co najlepsze przez partnera	– Proces podejmowania decyzji zawężony do kadr zarządzających – Brak lub znikoma wielkość informacji zwrotnej powoduje problemy w korygowaniu błędów projektu – Biurokracja i sformalizowanie systemów – Doświadczenia konkurentów – Kontrola na wysokim poziomie, niski poziom zaufania – Zarządzanie lokalne, krajowe – Opóźnienie dostosowań do zmian rynkowych związane ze stwardniałym szkieletem i z ograniczeniem informacyjnym – Pełna kontrola zadań zleconych

Źródło: Opracowanie własne.

⁷Grudzewski W., Hejduk I. (red.), *Przedsiębiorstwo przyszłości*. Difin, Warszawa 2000, s. 172.

Tradycyjne zarządzanie opiera się na **kontroli**, zarządzanie wirtualnej firmie opiera się na **zaufaniu**. To właśnie zaufanie należy do życiowych podstaw organizacji wirtualnej. Zasady te stwarzają jednak określone problemy, które stanowią słabe strony. Należą do nich:

- rzadkie kontakty członków organizacji między sobą, brak poczucia więzi i określenia wspólnego celu działania,
- pracownicy często kierują się swoim własnym interesem, a nie dobrem organizacji (wynika to z faktu, że pracownicy są często zatrudniani tylko do wykonania jednego, konkretnego zadania),
- niemożność wytworzenia kultury organizacyjnej, wyznaczającej normy i zachowania z którymi identyfikują się pracownicy. Wynika to ze zbytniego uniezależnienia pracowników, z braku więzi nieformalnych i przelotności kontaktów,
- stopniowa utrata kontroli kierownictwa organizacji nad określonymi grupami pracowników,
- pracowników niepokoi perspektywa „zostania zapomnianym” przez kierownictwo, w ich przekonaniu oznacza to mniejszą szansę na rozwój kariery zawodowej,
- menedżerowie muszą włożyć więcej wysiłku w zapewnienie i wykorzystanie formalnego i nieformalnego sprzężenia zwrotnego dla mobilizowania pracowników przez zastosowanie odpowiednich systemów motywacyjnych.

Zakończenie

Przedstawiona analiza wskazuje na atrakcyjność tej formy organizacji firmy. Każdy bowiem, kto posiada odpowiednie środki techniczne, a więc komputer multimedialny, dostęp do sieci komputerowej i umie korzystać z zasobów informacyjnych, może przyłączyć się do wirtualnej organizacji. **Jest to jedna z najłatwiejszych dróg stworzenia własnej organizacji i zarazem najmniej kosztowna.**

Wirtualna organizacja działa w warunkach „**przezroczystej organizacji**” (Gryciuk 1998). W ten sposób organizacja zmuszona zostaje do działania w odpowiedzialny sposób. Na wizerunek organizacji wpływają działania innych powiązanych z nią wirtualnie organizacji. W wirtualnej organizacji nie ma wspólnych administracji, budynków i budowli. W organizacji wirtualnej nie ma też wspólnego nadzoru i stanowisk koordynujących. Ponieważ oddziaływanie na siebie poszczególnych wirtualnych organizacji jest ograniczone, dlatego należy dążyć do stworzenia specyficznych warunków zaufania. Budując wirtualną organizację lub biorąc udział w systemie tego typu organizacji, należy jednak mieć na uwadze, obok korzyści, również możliwość poniesienia strat, szczególnie w sytuacjach, które nie są bezpośrednio pod naszą kontrolą.

Pasjonująca jest możliwość uzyskania przez wirtualną organizację, pozbawioną formalnej struktury organizacyjnej i nadzoru, wysokiego stopnia stabilizacji operacyjnej, która stanowi z kolei szansę do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej na rynku

Literatura

- BRODAWKO A., ROSA W., *Organizacje wirtualne jako nowa forma przedsiębiorczości*. VIII Międzynarodowe Sympozjum Naukowe, Politechnika Lubelska, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania, Koszalin 2000, s. 1.
- CHMIELARZ W., *Handel elektroniczny nie tylko w gospodarce wirtualnej*. Wydział Zarządzania, UW, Warszawa 2001.
- CIEMNIAK R., SZAPIRO T.: *Internet – nowa strategia firmy*. Diffin, Warszawa 1999.
- COLLIN S.: *Internet w biznesie*. Warszawa 1999.
- DZIUBA D.T.: Wirtualizacja działalności gospodarczej w oparciu o sieć Internet, Wydział Nauk Ekonomicznych UW, Warszawa 1998.
- GRANDYS A.J.: *E-business elementem kreowania strategii małych firm*. Politechnika Łódzka, 1998.
- GRUDZEWSKI W., HEJDUK I. (red.): *Przedsiębiorstwo przyszłości*. Difin, Warszawa 2000.
- GRUSZECKI T.: *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*. PWN, Warszawa 2002.
- GRYCIUK H.: Handel elektroniczny według Gartner Group. *Przegląd Rynku Informatyki i Telekomunikacji Teleinfo* 43/98. s. 3.
- KISIELNICKI J.: Wirtualna organizacja – przyszłość biznesu. *Manager*, 2000, nr 1, s. 24.
- SZNAJDER A.: *Marketing wirtualny*. Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000.
- SZYMANOWSKI W., KOWALCZYK J., ŁUCZNIK O.: The Use of Management Techniques by Virtual Organizations. **W:** *Annals of Warsaw Agricultural University, Forestry and Wood Technology*, Special Number II/2001, s. 96–101.
- SZYMANOWSKI W., KOWALCZYK J., ŁUCZNIK O.: The Findings of Surveys on Virtual Enterprises Future. **W:** *Annals of Warsaw Agricultural University, Forestry and Wood Technology*, Special Number II/2001, s. 102–106.
- ZIEMNIEWICZ K.: *Współczesne koncepcje i metody zarządzania*. PWE, Warszawa 1999.

Virtual Organization and its Future

Abstract

In the paper, first the notion and properties of virtual organization are presented. Next, the results of marketing research on traditional and virtual organizations are compared. Then, the strengths and weaknesses of virtual organizations are facing, which give a real chance to gain substantial supremacy in information society.

Kształtowanie się ubóstwa w Polsce w powiązaniu ze zmianami w zatrudnieniu w latach dziewięćdziesiątych

Transformacja ustrojowa w Polsce przyniosła różnorodne zmiany w poziomie życia poszczególnych gospodarstw domowych. Społeczne koszty przemian ekonomicznych okazały się wyższe niż przewidywano – powstało m.in. masowe bezrobocie, zjawisko nie występujące w takiej skali w poprzednim ustroju. W systemie gospodarki nakazowo-rozdzielczej nadwyżka wolnych miejsc pracy przewyższała liczbę osób poszukujących pracę (jeszcze pod koniec 1989 r. było ok. 620 tys. wolnych miejsc pracy). W konsekwencji społeczeństwo polskie nie nabyło umiejętności aktywnego (elastycznego) poruszania się na rynku pracy, np. samodzielnego poszukiwania pracy oraz szybkiej i wielokrotnej zmiany kwalifikacji.

Tabela 1

Przyczyny ubóstwa wg respondentów CBOS w 1997 i 1999 r. (w %)

Grupa przyczyn	Struktura odpowiedzi (%)	
	1997	1999
Bezrobocie	48	54
Niskie zarobki, emerytury i renty, rosnące koszty utrzymania	20	25
Własna wina – alkoholizm, narkomania, lenistwo	23	23
Sytuacje losowe – choroba, kalectwo, samotność, starość	25	21
Skutki zmiany ustroju, niewłaściwa polityka państwa	22	20
Niezaradność życiowa, nieprzystosowanie się do zmian, przyzwyczajenie się do opieki ze strony państwa	15	16
Sytuacja przedsiębiorstw: prywatyzacja, restrukturyzacja, redukcje	7	7
Brak wykształcenia, kwalifikacji zawodowych	4	4
Trudno powiedzieć	5	5

Źródło: dane CBOS.

Bezrobocie jest jednym z głównych czynników zwiększającym ryzyko znalezienia się w sferze ubóstwa (tab. 1), ma ono jednak charakter odmienny od pozostałych determinantów ubóstwa. Takie czynniki jak wielodzietność, niepełnosprawność, niskie świadczenia transferowe czy brak wykształcenia mają charakter długookresowy. W przypadku niekorzystnej sytuacji dochodowej gospodarstwa domowego spowodowanej tymi czynnikami nie można oczekiwać zasadniczej zmiany w krótkim okresie. W odniesieniu do bezrobocia sytuacja ta może być zróżnicowana przede wszystkim w zależności od płynności bezrobocia i przeciętnego okresu poszukiwania pracy. Im okres bezrobocia trwa dłużej, tym bardziej pogarsza się sytuacja materialna bezrobotnego. Bezrobocie może wystąpić kilkakrotnie w wieloletnim cyklu trwania rodziny, dotyczyć różnych jej członków, a także występować wraz z innymi czynnikami „wciągającymi” w sferę ubóstwa.

Należy zauważyć, że bezrobocie występujące w rodzinie nie zawsze jest równoznaczne z ubóstwem. Poziom życia osób pozostających bez pracy uzależniony jest od wielu czynników – zarówno przeszłych, jak i bieżących. Należą do nich:

- 1) czas trwania bezrobocia,
- 2) status społeczny, środowisko kulturowe i ekonomiczne rodziny,
- 3) sposób gospodarowania dochodami w okresie bezrobocia i w przeszłości,
- 4) relacja między liczbą osób tworzących dochody rodziny a liczbą osób pozostających na utrzymaniu,
- 5) wielkość utraconych dochodów w dochodach rodziny ogółem oraz wielkość oszczędności,
- 6) zdolność do adaptacji w nowych warunkach (w gospodarstwach domowych pracowników umysłowych występuje większa skłonność do zmiany kwalifikacji, a także większa mobilizacja w poszukiwaniu pracy niż w rodzinach robotniczych),
- 7) region, w którym zamieszkuje bezrobotny (inne skutki bezrobocia występują w regionach dynamicznie rozwijających się, a inne w regionach dotkniętych kryzysem ekonomicznym).

Skala bezrobocia i ubóstwa w gospodarstwach domowych w latach 1990–2000

Po 1989 r. w okresie przemian społeczno-gospodarczych w Polsce nastąpiło gwałtowne powiększanie się liczby osób w sferze ubóstwa. Głównym czynnikiem wpływającym zarówno na zwiększanie, jak i na zmniejszanie się skali ubóstwa są rozmiary bezrobocia. W latach, w których odnotowano wysoki wzrost bezrobocia jednocześnie następowało powiększanie się liczby osób ubogich. I tak,

w pierwszym okresie transformacji ustrojowej, tj. w latach 1990–1993, stopa bezrobocia podwajała się z roku na rok, powodując, że pod koniec 1993 r. bezrobocie objęło blisko 3 mln osób, czyli ponad 16% czynnych zawodowo. Sytuacja ta przyczyniła się do największego wzrostu stopy ubóstwa¹. W latach 1994–1997 tempo wzrostu liczby bezrobotnych zmniejszyło się, czego następstwem było zmniejszenie się sfery ubóstwa. Pojawienie się drugiej fali wzrostu liczby osób ubogich w latach 1998–2000 spowodowane było wzrostem bezrobocia w 1999 r. o około 28% w stosunku do roku poprzedniego (tab. 2).

Tabela 2

Bezrobotni zarejestrowani w latach 1990–2000

Lata	Stopa bezrobocia rejestrowanego (w %)	Liczba bezrobotnych (w tys. osób)	Bezrobotni z prawem do zasiłku (w %)	Bezrobotni pozbawieni prawa do zasiłku (w %)
1990	6,5	1126,1	79,2	20,8
1991	12,2	2155,6	78,2	21,8
1992	14,3	2509,3	52,3	47,7
1993	16,4	2889,6	48,3	51,7
1994	16,0	2838,0	50,1	49,9
1995	14,9	2628,8	59,0	41,0
1996	13,2	2359,5	51,9	48,1
1997	10,2	1826,4	30,5	69,5
1998	10,4	1831,4	23,0	77,0
1999	13,1	2349,8	23,6	76,4
2000	14,0	2475,9	23,0	77,0

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

Współzależność skali ubóstwa i skali bezrobocia jest szczególnie widoczna w przekroju terytorialnym. W województwach o wysokiej stopie bezrobocia występuje również wysoka stopa ubóstwa i analogicznie w rejonach o niższej stopie bezrobocia odpowiednio niska stopa ubóstwa (tab. 3). Województwa podkarpackie, warmińsko-mazurskie czy świętokrzyskie to regiony kraju charakteryzujące się największym odsetkiem osób znajdujących się w sferze ubóstwa (stopa ubóstwa na tych terenach jest o ponad połowę wyższa niż w innych województwach w Polsce). Jednocześnie stopa bezrobocia na tych obszarach kształtuje się na poziomie znacznie przewyższającym średnią krajową (jest wyższa o około 1/3).

¹Stopa ubóstwa to odsetek ubogich w danej populacji, tzn. iloraz liczby osób ubogich i liczby ludności w populacji ogółem, zwykle podawany w procentach.

Tabela 3

Stopa ubóstwa i stopa bezrobocia wg województw w Polsce w 1998 r.

Województwo	Stopa bezrobocia (%)	Stopa ubóstwa (%)
Warmińsko-mazurskie	16,8	22,8
Zachodniopomorskie	15,1	15,7
Dolnośląskie	13,3	14,7
Świętokrzyskie	13,1	22,9
Kujawsko-pomorskie	12,2	18,3
Podkarpackie	11,8	22,9
Lubuskie	11,8	10,9
Opolskie	11,4	13,9
Pomorskie	11,1	19,1
Łódzkie	10,7	15,3
Śląskie	10,2	10,3
Podlaskie	9,8	18,3
Mazowieckie	9,2	11,9
Lubelskie	8,2	13,0
Małopolskie	8,1	13,0
Wielkopolskie	7,5	15,3

Źródło: Kabaj M., *Program przeciwdziałania ubóstwu i bezrobociu*, IPiSS, Warszawa 2000.

Duży odsetek osób bezrobotnych zamieszkuje tereny wiejskie (ok. 40%) i są to przede wszystkim byli pracownicy PGR-ów. Spośród około 1 mln ludzi zatrudnionych niegdyś w rolnictwie uspołecznionym² pracę utrzymało lub znalazło nowe zatrudnienie tylko około 350 tysięcy osób³. Część dawnych pracowników PGR-ów przeszła na rentę lub emeryturę, niemniej jednak kilkaset tysięcy ludzi pozostaje nadal bez pracy i środków do życia. Z całą pewnością można stwierdzić, że główną przeszkodą dla byłych pracowników PGR w znalezieniu nowej pracy jest przede wszystkim brak odpowiednich kwalifikacji, a także ogólnie niski poziom wykształcenia. Nie bez znaczenia pozostają także izolacja przestrzenna osiedli popegeerowskich i problemy komunikacyjne utrudniające dojazdy do pracy poza miejscem zamieszkania. Brak możliwości utrzymania mieszkania w nowym miejscu pracy stanowi barierę w mobilności siły roboczej z terenów objętych wysokim bezrobociem.

²Wg Rocznika Statystycznego GUS z 1989 r. w tej liczbie 470 tysięcy stanowili pracownicy PGR, 300 tysięcy – pracujący w obsłudze rolnictwa, 190 tysięcy – członkowie Rolniczych Spółdzielni Produkcyjnych. W 1994 r. liczba osób zatrudnionych w rolnictwie wielkoobszarowym zmalała do około 180 tysięcy, a pracujących w Rolniczych Spółdzielniach Produkcyjnych do 50 tysięcy.

³Dane Głównego Urzędu Statystycznego.

Kolejna grupa to bezrobotni z małych miast i miasteczek, przede wszystkim z województw północnej i północno-zachodniej Polski. W regionach tych bezrobotni mają małe szanse na znalezienie i podjęcie jakiejkolwiek pracy i podobnie jak byli pracownicy PGR-ów przy niskich kwalifikacjach zawodowych, a także małej mobilności przestrzennej w aktywnym poszukiwaniu pracy głębiej wchodzi do sfery ubóstwa.

Warunki bytu gospodarstw domowych z osobą bezrobotną

Skalę ubóstwa w gospodarstwach domowych dotkniętych bezrobociem można oceniać na podstawie warunków bytu osób bezrobotnych. Rozpatruje się następujące czynniki decydujące o ubóstwie:

- poziom dochodów lub wydatków,
- mieszkanie i jego wyposażenie,
- subiektywne opinie o sytuacji materialnej i dochodowej.

Brak pracy w zasadniczy sposób ogranicza dochody bezrobotnego, jak również i jego rodziny. Podstawowym problemem rodzin dotkniętych bezrobociem jest brak pieniędzy na bieżące utrzymanie. Osoby pozbawione pracy mają trudności w zbilansowaniu swoich dochodów i wydatków, regulowaniu bieżących zobowiązań finansowych. Równowaga finansowa zostaje zazwyczaj osiągnięta dzięki wymuszonym ograniczeniom w zaspokojeniu wielu potrzeb, w tym również podstawowych, oraz w wyposażeniu gospodarstwa domowego.

Głównym źródłem dochodów osób pozbawionych pracy jest zasiłek dla bezrobotnych przyznawany przez Urzędy Pracy⁴. Jedną z cech rynku pracy w Polsce i tym samym przyczyną powiększania się zasięgu ubóstwa jest malejąca liczba bezrobotnych uprawnionych do pobierania zasiłku. W 1990 r. około 80% zarejestrowanych bezrobotnych miało prawo do zasiłku, w 1995 r. około 50%, a w styczniu 2000 r. już tylko 24% (tab. 2).

Wartości przeciętne przedstawione w tabeli 2 nie oddają w pełni sytuacji na lokalnych rynkach pracy. W niektórych gminach odsetek bezrobotnych uprawnionych do zasiłku jest dwukrotnie, a nawet trzykrotnie niższy niż średnio w Polsce, np. w województwie lubelskim w 30 gminach odsetek bezrobotnych mających prawo do pobierania zasiłku wynosi zaledwie 7–12%⁵. Oznacza

⁴Okres wypłaty zasiłku może wynosić w zależności od sytuacji na rynku pracy:

- 6 miesięcy, jeżeli stopa bezrobocia nie przekracza przeciętnej stopy w kraju,
- 12 miesięcy, jeżeli stopa bezrobocia przekracza przeciętną krajową,
- 18 miesięcy, jeżeli stopa bezrobocia dwukrotnie przekracza stopę bezrobocia w kraju.

⁵Kabaj M., *Program przeciwdziałania ubóstwu i bezrobociu*, IPiSS, Warszawa 2000.

to, że około 90% bezrobotnych w tym regionie pozbawionych jest podstawowych środków do życia. Sytuacja ta pociąga za sobą wiele negatywnych społecznych konsekwencji. Następuje przesunięcie dużej liczby bezrobotnych do ośrodków pomocy społecznej, jednakże wsparcie finansowe w formie okresowego zasiłku otrzymuje się wówczas, gdy gmina dysponuje odpowiednimi zasobami finansowymi, a bezrobotny spełnia określone przepisami wymogi.

W latach 1991–1994 następowało szybkie powiększanie się liczby osób i rodzin bezrobotnych korzystających z pomocy społecznej. W 1994 r. z tego typu pomocy skorzystało o około 60% więcej bezrobotnych niż w 1991 r. W następnych latach liczba bezrobotnych pobierających zasiłek społeczny zmniejszyła się, aby znowu zwiększyć swoje rozmiary w 1998 r., w którym gospodarstwa domowe bezrobotnych stanowiły 1/3 wszystkich rodzin korzystających z pomocy społecznej.

Warunki mieszkaniowe gospodarstw domowych z osobą bezrobotną nie są na razie w Polsce uzależnione od sytuacji na rynku pracy. Zostały ukształtowane one pod wpływem wcześniej występujących tendencji, takich jak różnicowanie w przekroju miasto-wieś czy w zależności od grup społeczno-zawodowych ludności. Należy jednak zauważyć, że w wyniku dłuższego okresu bezrobocia mogą pogorszyć się także warunki mieszkaniowe badanych rodzin. Istnieje bowiem ścisła zależność między stopniem ubóstwa a stanem technicznym mieszkań oraz brakiem środków na opłatę czynszu za mieszkanie. Im lepsza jest sytuacja materialna rodziny, tym lepszy jest stan techniczny mieszkań i tym większe możliwości przeprowadzenia w nich remontu. Nie bez znaczenia pozostaje także fakt, że bardzo dużym obciążeniem finansowym dla gospodarstw domowych z osobą bezrobotną są także opłaty za mieszkanie (czynsz, gaz, energia, woda itp.). Im większe jest obciążenie domowego budżetu opłatami mieszkaniowymi, tym częściej występuje problem z systematycznością opłat. Zdarza się także, że bezrobotni są w tak ciężkiej sytuacji finansowej, że całkowicie rezygnują z uiszczania opłat za mieszkanie. W skrajnych przypadkach może to prowadzić do ich eksmisji z lokalu. Koszty utrzymania mieszkania są relatywnie wyższe w miastach niż na wsi. Około 10% rodzin bezrobotnych w miastach przeznaczała na utrzymanie mieszkania ponad połowę swoich ogólnych dochodów. Najbardziej zaniedbane mieszkania znajdują się w domach należących uprzednio do państwowych gospodarstw rolnych. Likwidacja PGR-ów oznaczała dla jej byłych pracowników zarówno utratę stałego miejsca pracy, jak i licznych świadczeń socjalnych, w tym przede wszystkim służbowych, bezpłatnych mieszkań. Część byłych pracowników PGR-ów wykupiła zajmowane dotąd lokale służbowe po preferencyjnych cenach, co uchroniło ich przed bezdomnością. Jednakże oferta ta, bez perspektyw uzyskania pracy w miejscu zamieszkania, była równoznaczna z zatrzymaniem

tej grupy ludności w środowisku wiejskim, w gminach i miejscowościach o bardzo wysokiej stopie bezrobocia⁶.

Następnym elementem charakteryzującym warunki bytu rodzin ubogich jest wyposażenie gospodarstw domowych w dobra wyższego rzędu. Bezrobotni bardzo często w celu poprawy swojej sytuacji finansowej wyzbywają się najbardziej wartościowych sprzętów i urządzeń ze swojego gospodarstwa, a także nie kupują nowych. W niektórych przypadkach osoby pozbawione pracy zmniejszają również swoje wydatki na żywność. Istotne znaczenie w zaspokojeniu potrzeb żywnościowych części rodzin w Polsce ma żywność pochodząca z własnych działek i gospodarstw rolnych. Żywność z przydomowych ogrodów i działek, choć nie zaspokaja w pełni potrzeb gospodarstwa domowego, jest istotnym elementem ułatwiającym utrzymanie rodziny i jej przetrwanie przez pewien czas. Z tego źródła zaopatrzenia w żywność korzystało w latach 1998–2000 około 40% respondentów CBOS w proporcji: 1/4 gospodarstwa w miastach i 3/4 gospodarstw wiejskich. Według badań GUS, w 1998 r. około 30% gospodarstw domowych zachowało w okresie bezrobocia swój poprzedni poziom zaspokojenia potrzeb żywnościowych (są to głównie rodziny zamieszkujące tereny wiejskie), natomiast u około 70% rodzin potrzeby żywnościowe były gorzej zaspokojone (bezrobotni mieszkańcy miast).

Rozszerzając ocenę sytuacji gospodarstw domowych z osobą bezrobotną należy wspomnieć o opiniach tych rodzin o poziomie ich życia w okresie bezrobocia. Subiektywne oceny warunków bytu rodzin ubogich porównuje się do przeciętnej sytuacji w kraju, a także do innych grup społecznych. W okresie umacniającej się gospodarki rynkowej pojawiło się wiele nowych, łatwo dostępnych towarów. Rozbudzone zostały aspiracje wielu osób do zwiększania konsumpcji. Krytyczna stała się samoocena poziomu dochodów. W 1998 r. 59% gospodarstw domowych określało swoje warunki materialne jako średnie, 20% jako dobre i 21% jako złe.

Gorzej swoją sytuację materialną oceniają mieszkańcy wsi niż miast (w 2000 r. 115 ocen bardzo dobrych i dobrych w mieście wobec 5 na obszarach wiejskich, ok. 37% ocen złych w miastach i aż 46% na wsi)⁷. Subiektywną ocenę uzyskiwanych dochodów zawiera tabela 5.

⁶Z 330 tysięcy mieszkań do końca 1997 r. wykupiono tylko dwie trzecie, co sugeruje, że nawet wysoce preferencyjna cena była zbyt duża w stosunku do finansowych możliwości byłych pracowników PGR-ów.

⁷Dane GUS.

Tabela 5

Przyczyny niekorzystnej sytuacji materialnej gospodarstw domowych

Przyczyny niekorzystnej sytuacji materialnej	Gospodarstwa domowe oceniają swoją sytuację finansową jako złą lub bardzo złą (w% ogółu przyczyn)	
	1999	2000
Niskie płace	32,3	33,5
Brak możliwości dodatkowych zarobków	15,5	13,8
Wysokie koszty utrzymania mieszkania	15,4	15,9
Bezrobocie	11,6	11,6
Długotrwała choroba	10,5	10,5
Duże obciążenie osobami na utrzymaniu	5,8	46,8
Inne przyczyny	4,8	4,8
Rozpad rodziny	2,5	2,5
Brak kwalifikacji	1,6	1,4

Źródło: „Sytuacja bytowa gospodarstw domowych w 2000 roku”, GUS, Warszawa.

W przypadku gospodarstw miejskich najczęściej wymienionymi powodami trudnej sytuacji były wysokie koszty utrzymania mieszkania. Na wsi częściej jako powód ciężkiej sytuacji wymieniano bezrobocie lub brak możliwości dodatkowych zarobków.

Rodziny dotknięte bezrobociem lepiej oceniają swoje warunki mieszkaniowe, w 1998 r., co 10. uważała je za bardzo dobre, co 37. za dobre. W niektórych gospodarstwach domowych występuje kumulacja niskich ocen. Gospodarstwa domowe oceniają jako złe swoją sytuację finansową mieszkaniową i zagospodarowanie materialne. Rodziny te w 1998 r. stanowiły ok. 16% ogółu gospodarstw dotkniętych bezrobociem (są to głównie byli pracownicy PGR-ów).

Wnioski

1. Zachodzące w Polsce w latach dziewięćdziesiątych zmiany społeczne i ekonomiczne wpłynęły na pogorszenie sytuacji materialnej części gospodarstw domowych. Wzrost liczby bezrobotnych, spadek dochodów realnych, wysoka inflacja, a także nieumiejętność przystosowania się do nowych warunków gospodarki rynkowej spowodowały zwiększenie się sfery ubóstwa.
2. Wzrost bezrobocia w Polsce do poziomu ponad 3 mln osób jest głównym, choć nie jedynym czynnikiem rozszerzania się sfery ubóstwa. Sfe-

ra ubóstwa jest dość rozległa, szacuje się ją na poziomie ok. 5,5 mln osób, z czego ponad 2/3 ludzi ubogich mieszka na obszarach wiejskich.

3. Pojawienie się bezrobocia w rodzinie oznacza przede wszystkim utratę części dochodów, które nie są rekompensowane zasiłkiem dla bezrobotnych. Sytuacja ta przyczynia się do wzrostu obciążeń domowego budżetu i wchodzenia w sferę ubóstwa.
4. Znaczna część gospodarstw domowych dotkniętych bezrobociem nie jest w stanie poradzić sobie ze swoimi problemami finansowymi i zmuszona jest do korzystania z różnych form pomocy. Udział bezrobotnych wśród osób otrzymujących zasiłek z pomocy społecznej przekracza 50%, a w ośrodkach pomocy w małych miastach sięga 70–75%.
5. Bieżące warunki bytu osób pozostających bez pracy uzależnione są od wcześniejszego poziomu życia. Bezrobocie zmienia przede wszystkim warunki realizacji poszczególnych potrzeb.

Literatura

- BALCERZAK-PARADOWSKA B., (1993): *Bezrobotni. Warunki ich życia i działania na rzecz poprawy sytuacji*. CBOS, Warszawa.
- KABAJ M., (2000): *Program przeciwdziałania ubóstwu i bezrobociu*. IPiSS, Warszawa.
- KOWALSKA A., (1996): *Problem ubóstwa w gospodarstwach domowych z osobą bezrobotną*. IPiSS, Warszawa.
- Roczniki Statystyczne GUS.
- Sytuacja bytowa gospodarstw domowych w 2000 roku*. GUS, Warszawa.

Poverty in Poland with Regard to Employment Changes in Nineties of 20 Century

Abstract

In Poland, in the transition period unemployment became one of the biggest social and economical problems. In relatively short period many people of different professional groups have lost their jobs.

Rising unemployment which reached the level of 3 millions people is not alone but the main reason of the widening sphere of poverty. Variation in relationship between poverty and unemployment is particularly evident according to regional location of households. Unemployment and poverty rates in Poland had been highest in these macro-regions where numerous of the former state farms were located as well as in many small towns.

The study results show that the unemployment determinates the major areas of poverty, deficiency or destitution.

Przemiany w strukturze demograficznej ludności wiejskiej wyznacznikiem przekształceń w rozmiarach i kierunkach kształcenia rolniczego

Uwagi wstępne

W wielu środowiskach trwa ożywiona dyskusja nad przyszłością szkolnictwa rolniczego. Jeżeli szkolnictwo to ma spełnić społeczne oczekiwania, to musi uwzględnić realia gospodarcze. Chodzi przede wszystkim o to, że na obszarach wiejskich obserwuje się dość znaczną różnicę pomiędzy popytem na pracę, czego konsekwencją jest rosnące z roku na rok bezrobocie. To negatywne zjawisko pogłębia fakt zmiany charakteru bezrobocia na strukturalne, związane z bardzo niskimi kwalifikacjami ludności wiejskiej oraz coraz częściej z niedopasowaniem kwalifikacji osób zamieszkałych na wsi do aktualnych potrzeb. Spada zapotrzebowanie na wiele zawodów, zwłaszcza typowo rolniczych, a pojawia się na zawody zapomniane już w środowisku wiejskim, mało popularne lub wręcz nieznane. Do negatywnych zjawisk należy też zaliczyć istnienie znacznego bezrobocia ukrytego w rolnictwie.

Wieś potrzebuje ludzi wykształconych, ambitnych, odważnych i przedsiębiorczych, takich którzy potrafią pokierować firmą usługową, produkcyjną lub handlową, poprowadzić nowoczesne gospodarstwo rolne, zainicjować różne przedsięwzięcia gospodarcze i społeczne w środowisku wiejskim, budować i realizować optymalne kontakty międzyludzkie. Osobom tym, obok wiedzy i umiejętności „technicznych” dotyczących realizacji konkretnych zadań gospodarczych, potrzebne są odpowiednie cechy osobowe i umiejętności społeczne. Szkoła powinna je wykształcić.

Przyszłość szkolnictwa rolniczego, a zwłaszcza jego ilościowy rozwój, uzależniona jest od przemian demograficznych na terenach wiejskich, zwłaszcza przewidywanej liczby ludności, w tym dzieci i młodzieży, w perspektywie najbliższych 5–30 lat, relacji ludności chłopskiej do niechłopskiej oraz popytu na pracę na wsi. Analizie powyższych zagadnień poświęcony jest ten artykuł.

Ludność wiejska na tle ludności Polski

Z materiałów źródłowych udostępnionych przez GUS wynika, że w grudniu 2000 r. liczba ludności w Polsce wynosiła 38,644 mln (2001, s. 6 (tab. 1)). W 1946 r. Polaków było prawie o 15 mln mniej (23,640 mln), co oznacza, że w ciągu 54 lat przyrost ludności wyniósł prawie 64%. Do połowy lat 80. przybywało w Polsce rocznie ok. 350 tys. osób, a od 1995 r. liczba ludności utrzymuje się na prawie niezmiennym poziomie. W 1998 r. po raz pierwszy po wojnie populacja ludności w Polsce zmniejszyła się o ok. 13 tys. i od tego czasu obserwujemy wyraźną tendencję spadkową (tab. 2). Nieco inną sytuację można zaobserwować na obszarach wiejskich. W grudniu 2000 r. na wsi mieszkało 14,768 mln osób, a w 1946 r. – 15,597 mln. Z porównania tych dwóch liczb wynika, że ludności wiejskiej w odniesieniu do 1946 r. jest mniej o 829 tys. Jednak odsetek liczby mieszkańców wsi w ogólnej liczbie ludności Polski zmalał z 65,9% (1946 r.) do 38,2% (2000 r.) czyli o 57,9%. W tym samym czasie ludność miast uległa prawie potrojeniu (zwiększyła się z 8,0 mln do 23,876 mln). Dynamika spadku liczby mieszkańców wsi nie jest równomierna. Najwięcej ubyło ludności wiejskiej w latach 1971–1980 (5,5%), znaczny był też spadek w latach 1951–1959 (2,3%). W pozostałych dekadach ubywało ludności wiejskiej znacznie mniej, a po roku 90. obserwujemy nawet niewielki (1,4%) przyrost jej liczby.

Cechą procesów demograficznych na wsi, decydującą o równowadze na rynku pracy, a pośrednio o rozwoju szkolnictwa rolniczego, jest dość wyraźnie zarysowany proces starzenia się ludności zamieszkującej te tereny oraz powolny przyrost liczby osób w wieku produkcyjnym (tab. 1).

Tabela 1

Ludność Polski w różnych grupach wiekowych od 1970 r. do 2000 r.

Lata	Odsetek liczby ludności w wieku					
	przedprodukcyjnym		produkcyjnym		poprodukcyjnym	
	ogółem	wieś	ogółem	wieś	ogółem	wieś
1970	33,0	35,7	56,1	52,5	10,9	11,8
1975	29,6	33,8	58,4	52,9	12,0	13,3
1980	28,8	31,5	59,3	54,9	11,9	13,6
1985	29,7	31,1	58,3	54,9	12,0	14,0
1990	29,6	30,8	57,5	54,2	12,9	15,0
1995	27,6	29,7	58,6	54,9	13,8	15,4
1998	25,6	28,3	60,1	56,2	14,3	15,5
1999	24,9	27,8	60,6	56,7	14,5	15,5
2000	24,1	27,1	61,2	57,4	14,7	15,5

Źródła: GUS (2000): Rocznik Demograficzny, s. 85 (tab. 24); GUS (2001a): Ludność wg płci, wieku, województw, powiatów, miast i gmin, s. 6; GUS (1982): Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, s. 15; GUS (1987): Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, s.12.

Dane zawarte w tabeli 1 wskazują na stałą tendencję zmiany relacji między miastem a wsią w strukturze ludności wg wieku. Od 1970 r. odsetek liczby ludności wiejskiej w wieku poprodukcyjnym, w stosunku do ogółu ludności, wzrósł z 11,8% do 15,5% (o 31,4%, w mieście o 39,0%), a w wieku produkcyjnym zaledwie o 9,3% (w mieście o 8,9%), natomiast w wieku przedprodukcyjnym zmalał o 24,1% (w mieście o 30,4%). Jednym z powodów tego stanu rzeczy jest odchodzenie młodzieży wiejskiej od zawodów rolniczych, wzmożona (zwłaszcza w latach 70. i 80.) migracja młodych ludzi ze wsi do miasta (Sikorska, 1999, s. 6) oraz drastyczny spadek współczynnika dzietności kobiet¹. Na przestrzeni ostatnich 40 lat współczynnik ten zmalał na wsi z 3,3 w 1960 r. do 2,5 w 1990 r. i 1,6 w 1998 r. W mieście spadek ten kształtował się następująco: w latach 60. współczynnik dzietności kobiet wynosił 1,9, w 1998 r. – ok. 1,2 (GUS, 1999a, s. 10).

Po zmianach ustrojowych proces migracji został wyraźnie zahamowany, a nawet odnotowano w ostatnich latach, niespotykany w poprzednim okresie, proces migracji ludności z miast na wieś (tab. 2).

Tabela 2

Migracja w latach 1946–2000 (w tys. osób)

Lata	Saldo migracji			
	wewnętrznej (ze wsi do miast)	zewewnętrznej (zagranicznej)		
		razem	ze wsi	z miast
1946–2000	–6879,3	–1953,9	–1141,1	–812,8
1946–1950	–1010,0	–1043,7	–908,7	–135,0
1951–1955	–535,4	–1,3	–1,0	–0,3
1956–1960	–419,7	–98,4	–16,3	–82,1
1961–1965	–52,9	–105,6	–42,4	–63,2
1966–1970	–697,7	–93,9	–29,2	–64,7
1971–1975	–938,2	–75,6	–25,7	49,9
1976–1980	–1067,2	–133,9	–54,6	79,3
1981–1985	–685,7	–113,3	–21,8	91,5
1986–1990	–658,3	–136,1	–24,3	–111,8
1991–1995	–317,9	–80,2	–9,5	–70,7
1996–2000	–46,3	–71,9	–7,6	–64,3
1999	–2,8	–14,0	–1,3	–12,7
2000	+4,2	–19,7	–3,3	–16,4

Źródło: GUS (2002): Rocznik Demograficzny 2001, s. 9 (tab. 2).

¹Współczynnik dzietności to przeciętna liczba dzieci urodzonych przez jedną kobietę w ciągu całego życia (Rojek, 2001).

Największy ubytek ludności z obszarów wiejskich występuje w północno-wschodniej części kraju, wzdłuż znacznej części pogranicza wschodniego oraz na terenach popegeerowskich. Wiąże się to na ogół z niskim stopniem urbanizacji tych terenów, zaniedbaniami infrastrukturalnymi oraz z wysokim bezrobociem. Najmniej ludności opuściło wsie położone wokół wielkich miast, a nawet obserwuje się wzrost liczby mieszkańców w tych miejscowościach. Ludność z tych terenów pracuje jednak najczęściej w mieście, traktując wieś jako miejsce zamieszkania (Frenkel, 2000, s. 35).

Przy prognozowaniu rozwoju szkolnictwa ponadgimnazjalnego na terenach wiejskich szczególnie ważną cechą procesów demograficznych, determinującą rozwój tego typu szkół, jest liczba dzieci i młodzieży (tab. 3).

Tabela 3

Ludność Polski do 19 lat wg grup wiekowych (w tys. osób)

Lata	Ogółem		Grupy wiekowe							
	razem	w tym wieś	0–2 lata		3–6 lat		7–14 lat		15–19 lat	
			razem	w tym wieś	razem	w tym wieś	razem	w tym wieś	razem	w tym wieś
1970	12 140	6 147	1 531	833	2 059	1 120	5 072	2 694	3 478	1 500
1980	11 428	5 106	1 995	872	2 504	1 075	4 209	1 959	2 720	1 200
1990	12 421	4 907	1 670	750	2 560	1 063	5 293	2 047	2 898	1 047
1995	11 916	4 839	1 388	639	2 131	954	5 160	2 064	3 237	1 182
1999	10 923	4 577	1 180	538	1 808	824	4 569	1 956	3 366	1 259

Źródła: GUS (1985): Rocznik Demograficzny 1984, s. 41–42 (tab. 11); GUS (2000); Rocznik Demograficzny 1999, s. 64–65 (tab. 18).

Od 1980 r. systematycznie spada liczba dzieci we wszystkich przedziałach wiekowych. Najbardziej w przedziale od 0 do 2 lat (o 35,4%), najmniej w przedziale od 15 do 19 lat (o 16,1%). Biorąc pod uwagę analizowaną grupę wiekową, w ciągu 30 lat jej liczebność zmniejszyła się o 1570 tys. (25,5%). Patrząc perspektywnie, nie wróży to dobrze ilościowemu rozwojowi szkolnictwa rolniczego. Kurczy się bowiem i będzie się prawdopodobnie kurczyła w następnych latach baza rekrutacyjna do tych szkół. Tezę tę potwierdzają prognozy ludności do 2030 r.

Prognoza ludności wiejskiej do 2030 r.

Główny Urząd Statystyczny opracowując prognozę ludności Polski, w tym również ludności wiejskiej, do 2030 r. wziął pod uwagę dzietność kobiet, umieralność oraz migrację wewnętrzną i zewnętrzną. Przyjął przy tym różne warianty rozwoju sytuacji demograficznej. Do dalszej analizy wybrałem wariant pośredni, zakładający, że:

- dzietność kobiet na wsi utrzyma się na poziomie zbliżonym do obecnego (1,6), a nawet po 2010 r. nieco wzrośnie (do 1,75);
- spadek umieralności ludności wiejskiej, zwłaszcza mężczyzn, będzie kontynuowany;
- nastąpi stopniowy wzrost woluminu migracji oraz towarzyszące mu powiększenie się salda migracji ze wsi do miasta, by w 2020 r. osiągnąć wielkość 65 tys. osób rocznie (obecnie wynosi ok. 10 tys.);
- nastąpią, po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, zmiany w migracji zewnętrznej.

Przy tak sformułowanych założeniach spadek liczby ludności wiejskiej będzie znaczny i obejmie cały prognozowany okres (2000–2030). W pierwszej jego dekadzie roczne ubytki ludności wyniosą średnio ok. 16 tys. osób, by pod koniec lat 20. osiągnąć wielkość 60–70 tys. rocznie. W 2030 r. liczba ludności zamieszkującej obszary wiejskie wyniesie ok. 13 640 tys. osób, tzn. będzie mniej ludności wiejskiej o ponad 1131 tys. (o ok. 7,7%) w porównaniu z 2000 r. W tym samym okresie w miastach przybędzie ok. 512 tys. osób (2,1%), a w całej Polsce ubytek ludności wyniesie 619 tys. (1,6%) (GUS, 2000, s. 6–17).

Do określenia kierunku przemian w szkolnictwie rolniczym szczególnie istotne są informacje o liczbie dzieci i młodzieży po 2000 r. Jak wynika z danych GUS, do 2017 r. dzieci i młodzieży w wieku 0–17 lat będzie corocznie ubywało o kilka procent. W konsekwencji liczebność tej grupy wiekowej wyniesie pod koniec 2017 r. 7,4 mln, a więc będzie mniejsza niż obecnie o ok. 2,5 mln osób. W kolejnych latach nastąpi niewielki (o 314 tys. osób) przyrost, po czym ponownie liczebność tych osób zmniejszy się, nawet do 6,9 mln w 2030 r. W całym prognozowanym okresie ubytek liczby ludności w wieku przedprodukcyjnym (0–17 lat) wyniesie ok. 30% (GUS, 2000, s. 27–28).

Prognoza liczby dzieci i młodzieży w wieku od 0 do 19 lat na wsi informuje, że w 2005 r. grupa ta będzie liczyła ok. 3987,1 tys. osób. W porównaniu z 2000 r. dzieci i młodzieży będzie mniej o ok. 500,8 tys., tj. o 11,2%; w 2010 r. – mniej o 905,3 tys., tj. 20,2%, a w całym analizowanym okresie ubytek ten wyniesie ok. 65,1% (tab. 4).

Tabela 4

Prognozy liczby dzieci i młodzieży na wsi do 2030 r. (w tys.)

Grupy wiekowe	Rok			
	2000	2005	2010	2030
0–4	896,3	830,7	832,4	320,0
5–9	1102,5	887,2	821,5	361,4
10–14	1219,2	1098,6	882,9	421,1
15–19	1269,9	1170,6	1045,8	425,8
Razem	4487,9	3987,1	3582,6	1528,3

Źródło: www.stat.gov.pl. Prognozy ludności do 2030 r.

Biorąc pod uwagę obecną sytuację demograficzną na wsi oraz prognozy w tym zakresie, a zwłaszcza szacowaną liczbę dzieci i młodzieży w najbliższych latach, można z dużą dozą prawdopodobieństwa przyjąć, że potencjalnych kandydatów do nauki w szkołach rolniczych po 2000 r. będzie coraz mniej, nawet o kilkadziesiąt procent.

Relacje ludności chłopskiej do niechłopskiej na wsi

Do przeprowadzenia pełnej analizy rozwoju szkolnictwa rolniczego niezbędne jest też określenie liczby osób zamieszkałych na terenach wiejskich, mających bezpośredni związek z produkcją rolną. W 1995 r. ludzi powyżej 15. roku życia mieszkało na wsi 10 857 tys., a w 2000 r. 11 357 tys., a więc o 46% więcej. Przyjmując za kryterium podziału osób należących do tej grupy ich związek z rolnictwem, możemy wyodrębnić ludność chłopską i niechłopską. O ile w 1995 r. ludność chłopska stanowiła 57,4% ludności wiejskiej, to już w 2000 r. liczebność tej grupy spadła do 53,2%. Między rokiem 1995 a 2000 ubyło 3,1% ludności chłopskiej, a przybyło 14,9% niechłopskiej. Najwięcej ludności nie mającej związku z rolnictwem, aktywnej ekonomicznie, można spotkać w makroregionach: północnym – 71,7%, północno-zachodnim – 69,9% i południowo-zachodnim – 60,7%, najmniej zaś w południowo-wschodnim – 26,1%, środkowo-wschodnim – 32,1% i środkowym – 38,8% (GUS, 1999b, s. 10). Szczegółowe dane na temat liczby ludności związanej z rolnictwem w poszczególnych grupach wiekowych przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5

Ludność wiejska w różnych grupach wiekowych wg związku z gospodarstwem rolnym w tys. osób

Rok	Ogółem	W tym związani z rolnictwem		Ekonomiczne grupy wiekowe								
				przedprodukcyjna*			produkcyjna			poprodukcyjna		
				razem	związani z rolnictwem		razem	związani z rolnictwem		razem	związani z rolnictwem	
		tak	nie		tak	nie		tak	nie		tak	nie
1995	10 857	6 232	4 625	671	396	275	7 899	4 614	3 285	2 287	1 222	1 065
1996	10 964	6 260	4 704	677	403	274	7 965	4 615	3 350	2 322	1 242	1 080
1997	11 008	6 195	4 813	692	415	277	8 016	4 590	3 426	2 300	1 190	1 111
1998	11 119	6 089	5 030	710	409	301	8 102	4 529	3 573	2 307	1 151	1 156
1999	11 151	6 093	5 058	529	299	230	8 222	4 618	3 604	2 400	1 176	1 224
2000	11 358	6 041	5 316	733	390	343	8 313	4 426	3 887	2 312	1 230	1 082
1995 = 100	104,6	96,9	114,9	109,2	98,5	124,7	105,2	95,9	118,3	101,1	100,6	101,5

* Grupa ta obejmuje osoby od 15 do 17 lat.

** Dane za luty.

*** Liczebność grupy „związani z rolnictwem” określono szacunkowo.

Źródło: GUS: Aktywność ekonomiczna ludności Polski (IV kwartał), lata 1995–2000, wyd.: 1996–1998, s. 7; 1999, s. 9; 1999 (luty), s. 5 i 10; 2001, s. 5.

Biorąc pod uwagę całą populację mieszkańców wsi w 1996 r., a więc w roku powszechnego spisu rolnego (PSR '96), osób zamieszkających w gospodarstwach domowych z użytkownikiem indywidualnego gospodarstwa rolnego² było 8334,9 tys., w tym na wsi 7673,5 tys. (GUS, 1997, s. 2). W tym samym okresie na terenach wiejskich mieszkało 14 735,7 tys. osób (GUS, 2000, s. 6), czyli 47,9% ludności z tych obszarów wchodziło w skład rodzin nie posiadających gospodarstw rolnych. W 1988 r., a więc tuż przed zmianami ustrojowymi, ludności niechłopskiej było 41%, o 6,9% mniej niż w 1996 r.

Ludność chłopska, pomimo ścisłego związania z ziemią, nie utrzymuje się wyłącznie z rolnictwa. „Rolniczy” charakter mają dochody 42% rodzin posiadających gospodarstwa rolne, tj. 24% rodzin zamieszkających na wsi. Pozostałym osobom praca w rolnictwie nie zapewnia podstawowego źródła utrzymania. Ponadto, część zatrudnienia w rolnictwie ma charakter pozorny, co sprawia, że znaczne zasoby pracy na wsi pozostają niezrównoważone lub zmarnotrawione (Halemska, 2000, s. 65).

Do pełnego zobrazowania przemian na wiejskim rynku pracy, wyznaczając ogólne kierunki przemian w szkolnictwie ponadgimnazjalnym, kształcącym na potrzeby wsi, analizie poddałem ludność pracującą w różnych działach gospodarki narodowej.

Z danych GUS wynika, że w ciągu ostatnich sześciu lat liczba osób pracujących na wsi zmniejszyła się o 3,1%. Najwięcej osób odeszło z rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa – 434 tys. (14,5%), w tym z rolnictwa indywidualnego 358 tys. (13,0%) oraz z edukacji i ochrony zdrowia – łącznie 25 tys. (5,6%), przybyło zaś w budownictwie o 29% oraz handlu i naprawach o 19,2% (GUS, 2001, s. 17).

Podsumowanie

Na wsi obserwuje się malejącą liczebność ludności w wieku przedprodukcyjnym (od 0 do 17 lat) oraz wzrastającą (choć w stopniu niewielkim) w wieku produkcyjnym. Prognoza ludności do 2030 r. informuje o kontynuacji trendu spadkowego w grupie ludności do 17 lat. Ponadto, na wsi corocznie ubywa ludności chłopskiej, żyjącej tylko z rolnictwa, przybywa natomiast osób, dla których praca na roli nie stanowi głównego źródła utrzymania oraz osób nie mających żadnego związku z rolnictwem. Na podstawie powyższych danych można sądzić, że po 2000 r. będzie ubywało osób zainteresowanych nauką rolnictwa, a to wymusi konieczność ograniczenia liczby klas typowo rolniczych. Ograniczenie nie oznacza potrzeby likwidacji tego typu szkół, a takie opinie można spotkać w różnych środowiskach, nie zawsze znających specyfikę wsi i rolnic-

²Kategoria ta dotyczy osób mieszkających stale lub przybywających czasowo powyżej dwóch miesięcy (GUS, 1997, s. VI).

stwa. Nadal bowiem, zwłaszcza w kontekście bardzo niskich kwalifikacji osób pracujących w rolnictwie, są potrzebne szkoły kształcące wysokiej klasy specjalistów, niezbędnych w produkcji rolniczej, posiadających, obok wiedzy technicznej i technologicznej, wiedzę ekonomiczną i społeczną. Nie może być jednak tak, że najważniejszym kryterium wyboru przez szkołę kierunku nauczania będą jej tradycje w prowadzeniu danego typu kształcenia, podbudowane czasami odpowiednimi kwalifikacjami nauczycieli i infrastrukturą dydaktyczną. Wybór ten powinien być poprzedzony analizą procesów demograficznych na danym terenie i prognozami liczby dzieci i młodzieży w najbliższych i dalszych latach oraz analizą sytuacji na lokalnym rynku pracy.

Zdarzają się też przypadki, że szkoły rolnicze, zwłaszcza położone w obrębie dużych miast, kształcą młodzież pochodzącą z rodzin nie mających żadnego związku z rolnictwem w zawodach rolniczych. Większość tych osób, zwłaszcza te, które nie podjęły dalszej nauki po ukończeniu szkoły, poszukują pracy poza rolnictwem, a o nią coraz trudniej.

Z problemem tym koresponduje następny. Na terenach wiejskich wzrasta liczba dzieci i młodzieży w rodzinach niechłopskich. Osoby te, jeżeli nawet swój los zechcą związać ze wsią, prawdopodobnie nie zainteresują się zdobyciem zawodu związanego bezpośrednio z pracą w rolnictwie lub ogrodnictwie. Jeżeli nawet zdecydują się (bo nie będą miały innych możliwości) na naukę w szkole kształcącej na potrzeby produkcji rolnej, to ze względów społeczno-gospodarczych nie będzie to korzystne. Mając bowiem bardzo ograniczone możliwości pracy w rolnictwie, zasilą prawdopodobnie i tak liczną rzeszę bezrobotnych. Dla tej młodzieży bardziej wskazane będą kierunki kształcenia przygotowujące do pracy w budownictwie, handlu, usługach rolniczych i pozarolniczych, transporcie, gastronomii, turystyce, szeroko rozumianej ochronie środowiska, przetwórstwie produktów rolnych, drobnej wytwórczości oraz innych zawodach, między innymi rzemieślniczych, przydatnych na terenach wiejskich. Z uwagi na przyrost na wsi liczby ludności w wieku poprodukcyjnym, często schorowanej, niedołążnej, wymagającej okresowego lub ciągłego pielęgnowania, którą dość często nie ma się kto zająć, szkoły ponadgimnazjalne mogłyby wprowadzić do swojej oferty edukacyjnej kierunki kształcenia związane z opieką nad ludźmi w podeszłym wieku.

Nie można oczywiście całkowicie wykluczyć możliwości nauki zawodów typowo rolniczych przez młodzież z rodzin niechłopskich. Mogą bowiem trafić się osoby zainteresowane rolnictwem, które zechcą w przyszłości zająć się uprawą roślin lub hodowlą zwierząt. Im należy stworzyć takie szanse, przynajmniej od strony wykształcenia. Młodzież z rodzin niechłopskich nie powinna jednak stanowić większości w klasach typowo rolniczych, a tak w niektórych szkołach bywa, jest to bowiem społecznie i ekonomicznie nieuzasadnione.

Ważne jest też, aby szkoły kształcające na potrzeby środowisk wiejskich wdrożyły młodzież do przedsiębiorczości, starała się wykształcić cechy osobowościowe niezbędne w podejmowaniu różnych przedsięwzięć gospodarczych i społecznych. Do cech tych można zaliczyć: świadomość własnych celów, pragnienie osiągnięć (i to nie tylko finansowych), dążenie do sukcesu, ambicję, pomysłowość, zaradność, inicjatywę, oryginalność i niezależność w myśleniu oraz działaniu, energię do działania, entuzjazm, odwagę w podejmowaniu działań na własny rachunek, konsekwencję i wytrwałość, elastyczność, upór, zdecydowanie, otwartość na wiedzę i doświadczenie.

Literatura

- FRENKEL I., 2000: Wiejskie obszary problemowe pod kątem widzenia sytuacji demograficznej. W: Rosner A. (red.): *Lokalne bariery rozwoju obszarów wiejskich*. „Zjednoczone Słoneczniki” Sp. z o.o., Warszawa.
- GUS, 1997: Ludność związana z rolnictwem, cz. I. Warszawa.
- GUS, 1999a: Podstawowe informacje o rozwoju demograficznym Polski. Lata 1990–1998, Warszawa.
- GUS, 1999b: Aktywność ekonomiczna ludności Polski w 1998 r., Warszawa.
- GUS, 2000: Prognozy ludności Polski według województw na lata 1999–2030, Warszawa.
- GUS (2001): Ludność według płci, wieku, województw, powiatów, miast i gmin. Materiał źródłowy, Warszawa.
- HALEMSKA M., 2000: Socjologiczny „ładunek” wsi i rolnictwa polskiego: dylemat czy priorytet rozwoju? W: Hunek T. (red.): *Dylematy polityki rolnej. Integracja polskiej wsi i rolnictwa z UE*. „Zjednoczone Słoneczniki” sp. z o.o., Warszawa.
- SIKORSKA A., 1999: *Struktura społeczno-demograficzna i wykształcenie ludności wiejskiej*. Wyd. IERiGŻ, Warszawa.

Changes in Demographical Structure of Rural Population as Determinant of Transformation of Size and Trends in the Agricultural Education System

Abstract

The development of agricultural education is determined by many factors, among others by the demographical processes being considered of great importance. They have initiated long before the political system transformation. In the seventies, decreasing tendency in the number of children and teenagers, especially within farm families, started to be observed in rural areas. The forecasts show that this group of population is going to decline significantly by the year 2030, even to 65.1% comparing with the present situation.

Planning the future shape of the education system and the number of students attending agricultural schools we cannot ignore these facts. They indicate on necessity to reduce the number of students completing the typically agricultural majors and to give the youth the opportunity to learn professions connected with jobs offered in services, processing and trade.

Ochrona danych osobowych w Polsce

Wstęp

Ustawa o ochronie danych osobowych z 29 sierpnia 1997 r. (DzU nr 133, poz. 883) obowiązuje w Polsce już ponad cztery lata. Na podstawie obserwacji przestrzegania ww. ustawy przez podmioty prywatne i podmioty administracji publicznej możemy dokonać próby jej oceny i pokusić się o sformułowanie wniosków *de lege ferenda*. Okres obowiązywania ustawy niewiele bowiem zmienił w świadomości naszych obywateli. W umysłach ludzi nadal nie zakodowała się informacja, że nasza prywatność jest chroniona przez konstytucję i wspomnianą ustawę. Jesteśmy zalewani ulotkami, reklamówkami, w których wizją obiecanej nagrody sami ujawniamy swoje dane, wypełniając dołączone do reklamówek ankiety. Ujawnione w ten sposób informacje firmy marketingowe mogą przetwarzać dla celów zarobkowych zgodnie z prawem. Często jednak są one wykorzystywane w sposób sprzeczny z podstawowymi zasadami prawa.

Zagrożenie ingerencją w nasze prywatne życie istnieje nie tylko jednak ze strony firm marketingowych przysyłających nam reklamówki. Większe niebezpieczeństwo wiąże się m.in. z działalnością firm ubezpieczeniowych, placówek ochrony zdrowia, administracji prowadzącej rozmaite ewidencje i rejestry.

Wizja świata orwellowskiego, gdzie każda sfera życia człowieka zewsząd jest obserwowana przez Wielkiego Brata, mogłaby się stać w dobie rewolucji informatyki rzeczywistością. Komputery, sieć internetowa, osiągnięcia telekomunikacji, telewizji i satelity mogą stanowić doskonały instrument obserwacji i ingerencji w prywatne życie obywateli oraz manipulacji ludźmi. Z tych przyczyn kwestia ochrony danych osobowych stała się istotnym problemem w XX i XXI wieku. Niewiele osób uświadamia sobie jak ważna jest ochrona jednego z najważniejszych praw podmiotowych człowieka – prawa do prywatności, ochrony informacji dotyczących jego prywatnego życia.

W związku z powyższym celem niniejszego artykułu jest przybliżenie rozwiązań stosowanych przez polskiego ustawodawcę w kwestii ochrony danych osobowych naszych obywateli.

Rys historyczny

Prawo do prywatności

Ochrona danych osobowych, czyli ochrona każdej informacji dotyczącej określonej osoby, jej prywatnego życia, jest stosunkowo nowym instrumentem ochrony życia prywatnego każdego obywatela.

Ochrona danych osobowych wywodzi się od najważniejszego prawa człowieka – prawa do prywatności („right to privacy”). Instytucja *prawa do prywatności* została sformułowana w pełnym zakresie przez amerykańskich profesorów S. Warrena i L. Brandeisa w 1890 r. w artykule pt. *The Right to Privacy* (Harvard Law Review, 1890).

W XIX wieku stworzono wiele definicji *prawa do prywatności*. Według jednych, prawo do prywatności to „prawo do określenia, jakimi informacjami o sobie chcemy się dzielić z innymi” (A. Westin, *Science, Privacy and Freedom, Issues and Proposals for 1970's.*, Columbia law Review, 1966). Inni traktowali prawo do prywatności jako prawo do pozostawania w spokoju „right to be alone” lub „prawo jednostki do decydowania o tym, w jakim stopniu będzie się dzielić z innymi swymi myślami, uczuciami i faktami ze swojego życia osobistego”.

Prawo do prywatności znalazło normatywne odzwierciedlenie w **art. 8 Konwencji o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności z 1950 r.** (DzU z 1993 r., nr 61, poz. 284 z późn. zm.), zgodnie z którym: *Każdy ma prawo do poszanowania swojego życia prywatnego i rodzinnego, swojego mieszkania i swojej korespondencji.*

Konwencja ta określa również granice ingerencji organów państwowych i osób trzecich w sferę prywatną jednostki. Stanowi ona bowiem, że: *Niedopuszczalna jest ingerencja władzy publicznej w korzystanie z tego prawa z wyjątkiem przypadków przewidzianych przez ustawę i koniecznych w demokratycznym społeczeństwie z uwagi na bezpieczeństwo państwowe, bezpieczeństwo publiczne lub dobrobyt gospodarczy kraju, ochronę porządku i zapobieganie przestępczości, ochronę zdrowia i moralności lub ochronę praw i wolności innych osób.*

Tak więc ingerencja organów władzy państwowej dopuszczona została na zasadzie wyjątków. Natomiast ingerencja ze strony osób trzecich jest niedopuszczalna.

W polskiej doktrynie prawnej problem ochrony prawa do prywatności poruszył profesor A. Kopff. Jego zdaniem, prawo do prywatności „to prawo jednostki do życia własnym życiem, układanym według własnej woli, z ograniczeniem do niezbędnego minimum wszelkiej ingerencji zewnętrznej” (A. Kopff, *Koncepcja prawa do intymności i prywatności życia osobistego*, Studia

Cywilistyczne t. XX, 1972 r.). W sprawie ochrony prawa do prywatności wypowiedział się również Sąd Najwyższy (SN) w orzeczeniu z 18 stycznia 1984 r. (I CR 400/83), w którym uznał prawo do prywatności za dobro osobiste chronione przepisami kodeksu cywilnego. SN w ww. orzeczeniu stwierdził, że: *Otwarty katalog dóbr osobistych (art.23 i 24 k.c.) obejmuje także dobro osobiste związane ze sferą życia prywatnego, rodzinnego, ze sferą intymności. Ochrona w tym zakresie może odnosić się do wypadków ujawnienia faktów z życia osobistego i rodzinnego, nadużywania uzyskanych informacji, zbierania w drodze prywatnych wywiadów informacji i ocen ze sfery intymności, aby je opublikować lub w inny sposób rozgłaszać (...).*

W związku z powyższym prawo ochrony danych osobowych oznacza prawo obywateli do prywatności, prawo do ochrony informacji z zakresu życia intymnego jednostki przed nielegalnym ich gromadzeniem, przetwarzaniem i wykorzystywaniem w celach niezgodnych z prawem.

Początki prawnej regulacji ochrony danych osobowych

W dobie rozwoju technologii informacji problem ochrony danych osobowych stał się nurtującym problemem. Informatyka, nowe osiągnięcia w dziedzinie internetu, telekomunikacji przyczyniły się do pełnej automatyzacji przetwarzania danych. W ten sposób podmioty przetwarzające dane uzyskały przytłaczającą przewagę nad jednostkami, których te dane dotyczą. Bardzo szybko okazało się, że dotychczasowe cywilnoprawne konstrukcje ochrony prywatności są niewystarczające. Pojawiła się potrzeba stworzenia nowych instrumentów prawnych, obejmujących swoim oddziaływaniem całkiem nowy obszar w obrocie gospodarczym, jakim jest przetwarzanie danych osobowych i obrót informacjami z zakresu prywatnej sfery życia jednostki. Nowy zbiór przepisów miał łączyć przepisy cywilne, karne i administracyjne, by w ten sposób stworzyć właściwy, a przede wszystkim skuteczny system ochrony danych osobowych.

Pierwsze dyskusje na temat potrzeby stworzenia rozwiązań prawnych porządkujących gromadzenie informacji o jednostce podjęli Amerykanie. Zauważyli oni bowiem zagrożenie, jakie niesie ze sobą komputeryzacja. Nowe techniki elektroniczne przetwarzania danych stwarzają okoliczności stosowania nielegalnych praktyk zdobywania danych z poufnych źródeł publicznych i ich wykorzystywania, również w sposób nielegalny. W grudniu 1974 r. Kongres USA uchwalił pierwszą kompleksową regulację postępowania z danymi osobowymi w ramach administracji federalnej – „Act of Privacy”.

Kraje europejskie także w latach 70. podjęły problem regulacji prawnej przetwarzania danych przez organy władzy publicznej i podmioty prywatne. W Hesji w 1970 r. uchwalono pierwszą w Europie ustawę krajową odnoszącą

się do zbiorów danych osobowych administracji krajowej. Natomiast pierwszą ustawą w świecie regulującą powyższą problematykę w skali całego kraju była ustawa szwedzka z 1973 r. Kolejną ustawą europejską jest francuska ustawa o informatyce, kartotekach i wolnościach pochodząca z 6 stycznia 1978 r., która wyraźnie stanowi, iż *informatyka, pozostająca do dyspozycji każdego obywatela, musi rozwijać się z uwzględnieniem współpracy międzynarodowej, nie może jednak przynosić szkody ani ludzkiej tożsamości, ani prawom człowieka, ani jego życiu prywatnemu, ani też wolnością indywidualnym lub publicznym*. Podobne regulacje zostały przyjęte w 1978 roku w Austrii, Danii, Norwegii i Księstwie Luksemburga.

Początkowo regulacje prawne dotyczące problematyki ochrony danych osobowych widziały zagrożenie tylko w przypadku przetwarzania danych zgromadzonych w zbiorach przez różne podmioty. Później jednak zrozumiano, że nawet pojedyncza informacja ze sfery życia prywatnego może być wykorzystywana w celach sprzecznych z prawem. Ustawodawca w związku z powyższym określił w ustawach zasady gromadzenia danych osobowych, ich przetwarzania przez różne podmioty oraz uprawnienia osób, których dane są przetwarzane.

Prawo do ochrony tożsamości i prywatności zostało podniesione do rangi praw chronionych na arenie międzynarodowej, m.in. **Konwencją nr 108 Rady Europy o ochronie osób w związku z automatycznym przetwarzaniem danych o charakterze osobowym**, podpisaną w Strasburgu (ogłoszona w D.n. 85-1203 15.11.1985; weszła w życie 1 listopada 1985 r.) oraz **Dyrektywą 95/46/EC Parlamentu Europejskiego oraz Rady Europy z 24 października 1995 r. o ochronie osób w związku z przetwarzaniem danych osobowych oraz swobodnym obiegu tychże danych**.

Konwencja nr 108 uchwalona przez Radę Europy ma na celu zagwarantowanie na terytorium każdej strony, każdej osobie fizycznej, niezależnie od jej narodowości i miejsca zamieszkania, poszanowanie jej praw i podstawowych wolności, w szczególności jej prawa do prywatności, w związku z automatycznym przetwarzaniem dotyczących jej danych osobowych.

Natomiast zgodnie z **Dyrektywą 95/46/EC**, systemy przetwarzania danych zostały opracowane, żeby służyć człowiekowi. Oznacza to, że mają one przede wszystkim przestrzegać fundamentalnych praw i wolności każdej osoby fizycznej bez względu na narodowość i miejsce zamieszkania, a zwłaszcza powinny przestrzegać prawa do prywatności. W drugiej kolejności systemy przetwarzania danych powinny przyczyniać się do postępu gospodarczego i społecznego oraz rozwoju handlu.

Polska ustawa o ochronie danych osobowych z 1997 r.

Rzeczpospolita Polska dostosowała swoje ustawodawstwo do regulacji *Konwencji nr 108 z 1985 r. i Dyrektywy Parlamentu Europejskiego z 1995 r.* uchwalając 28 sierpnia 1997 roku *ustawę o ochronie danych osobowych* (DzU z 1997 r., nr 133, poz. 883).

Ustawa przyznaje każdemu obywatelowi prawo do ochrony dotyczących go danych osobowych. Przetwarzanie danych natomiast może odbywać się tylko w zakresie i trybie przewidzianym w tej ustawie i tylko ze względu na: dobro publiczne; dobro osoby, której dane dotyczą; dobro osób trzecich.

Prawo do ochrony danych osobowych stanowi istotny element ochrony naszej prywatności. Każdy z nas powinien mieć prawo do decydowania, jakie informacje o sobie chce ujawnić i komu. Prawo do anonimowości to prawo do decydowania o tym, czy udostępnimy innym podmiotom informacje o naszym życiu prywatnym i w jakim zakresie.

Prawo do prywatności zostało podniesione do rangi prawa chronionego przepisami konstytucji. *Konstytucja RP* z 2 kwietnia 1997 r. zawiera przepisy odnoszące się do ochrony prywatności oraz niektórych jej aspektów chronionych prawnie, m.in. prawo nienaruszalności mieszkania, prawo tajemnicy korespondencji.

Art. 51 *Konstytucji* stanowi, że *nikt nie może być obowiązany inaczej niż na podstawie ustawy do ujawniania informacji dotyczących jego osoby, a władze publiczne nie mogą pozyskiwać, gromadzić i udostępniać innych informacji o obywatelach niż niezbędne w demokratycznym państwie prawa. Natomiast każdy obywatel ma prawo dostępu do dotyczących go urzędowych dokumentów i zbiorów danych.*

Konstytucja wyraźnie odsyła w art. 51 do ustawy o ochronie danych osobowych, która ma określić tryb i zasady przetwarzania danych.

Prawo do prywatności, w tym wypadku prawo do ochrony danych o charakterze osobistym, może być ograniczone tylko ustawą ze względu na interes publiczny lub usprawiedliwiony interes innych osób. Nie jest więc ono prawem bezwzględnie chroniącym, tym bardziej iż ustawa o ochronie danych osobowych przewiduje odstępstwa od przestrzegania określonych w niej zasad przetwarzania ww. danych. Tak jak w przypadku ograniczania innych praw i wolności chronionych *Konstytucją*, zgodnie z orzecznictwem Trybunału Konstytucyjnego, również w przypadku ograniczenia ochrony danych osobowych organy administracyjne powinny określić w ustawie, jaki interes publiczny leży u podłoża ograniczenia ww. ochrony.

Zakres przedmiotowy

Ustawa z 1997 r. określa zasady przetwarzania danych osobowych, prawa osób fizycznych, których dane są lub mogą być przetwarzane w zbiorach danych. Określa także przypadki przetwarzania danych, do których należy stosować procedury w tej ustawie przewidziane.

Ustawa obejmuje przetwarzanie danych w systemach informatycznych, w kartotekach, skorowidzach, księgach, wykazach, zbiorach ewidencyjnych. Nie obejmuje ona natomiast zbiorów sporządzanych doraźnie, wyłącznie ze względów technicznych, szkoleniowych lub w związku z dydaktyką w szkołach wyższych. Do zbiorów doraźnych stosuje się tylko przepisy dotyczące ich zabezpieczenia uregulowane w rozdziale 5 *Ustawy*. Warunkiem wyłączenia wyraźnie sformułowanym w art. 3 ust. 4 jest to, aby zbiory ww. były tworzone doraźnie, a więc dla chwilowej potrzeby, a po ich wykorzystaniu dane osobowe zawarte w tych zbiorach zostaną usunięte lub poddane anonimizacji. „Anonimizacja” oznacza pozostawienie tylko takich danych, których wykorzystanie nie umożliwi identyfikację jednostki, której te dane dotyczą.

Zakres podmiotowy

Przepisy ustawy mają zastosowanie zarówno do organów państwowych, samorządu terytorialnego, państwowych i komunalnych jednostek organizacyjnych, podmiotów niepaństwowych realizujących zadania publiczne, jak i do osób fizycznych, osób prawnych i jednostek organizacyjnych nie mających osobowości prawnej, które przetwarzają dane w związku z działalnością zarobkową, zawodową lub dla realizacji celów statutowych.

Nie stosuje się przepisów *Ustawy o ochronie danych osobowych* do osób fizycznych, które przetwarzają dane wyłącznie w celach osobistych lub domowych. Ustawodawca nie sprecyzował jednak, co rozumie przez pojęcie „cele osobiste lub domowe”. W praktyce trudno jest rozgraniczyć cel osobisty od celu domowego. Z tego względu należy uznać, iż chodzi tu o cele niezarobkowe. Dla zilustrowania, o jakie cele osobiste lub domowe chodzi możemy wskazać następujące przykłady: notatki z adresami i telefonami, zbiory wizytówek, tworzenie drzewa genealogicznego rodziny.

Pojęcie „danych osobowych”

Podstawowym pojęciem dla omawianej *Ustawy* jest pojęcie **danych osobowych**. Zgodnie z art. 6 przez **dane osobowe** rozumiemy **każdą informację dotyczącą osoby fizycznej, pozwalającą na określenie tożsamości tej osoby**.

Z powyższej definicji wynika, że *Ustawa* chroni tylko informacje dotyczące osoby fizycznej. Nie chroni informacji odnoszących się do osób prawnych i jednostek organizacyjnych. Poza tym *Ustawa* chroni tylko takie informacje, które pozwolą na identyfikację konkretnej osoby. Takie ujęcie definicji danych osobowych jest węższe niż definicja przyjęta w ustawodawstwie europejskim zarówno w *Konwencji nr 108*, jak i *Dyrektywie 95/46/EC*. Polska ustawa wyłączyła bowiem z zakresu swojego zainteresowania większość dotyczących nas informacji. Chroni ona tylko te dane, które umożliwiają ustalenie tożsamości danej jednostki. Informacji umożliwiających identyfikację osoby fizycznej tak naprawdę jest niewiele i są to przede wszystkim nazwisko, adres i ewentualnie wizerunek.

Definicja danych osobowych w ustawodawstwie europejskim kładzie natomiast nacisk na to, iż informacje mają mieć charakter osobowy – powinny dotyczyć osoby fizycznej. Oznacza to, że każda informacja nam podana, którą jesteśmy w stanie skojarzyć z konkretną osobą, jest informacją podlegającą zgodnie z ww. *Dyrektywą* i *Konwencją* ochronie.

W związku z powyższym, wskazując zakres ochrony danych osobowych w Polsce, należy posługiwać się nie tylko wąską definicją z art. 6 *Ustawy o ochronie danych osobowych*, ale także należy mieć na uwadze art. 51 *Konstytucji z 1997 r.* Interpretując dwa ww. artykuły – art. 6 *Ustawy* i art. 51 *Konstytucji* – możemy powiedzieć, iż w Polsce ochroną są objęte wszystkie informacje dotyczące osoby fizycznej zgodnie z regulacją Unii Europejskiej.

Przetwarzanie danych

Ustawa o ochronie danych osobowych z 1997 r. wyraźnie określa procedury przetwarzania danych przez podmioty do tego uprawnione. Przez **przetwarzanie danych** należy rozumieć wszelkie operacje wykonywane na danych osobowych, takie jak: zbieranie, utrwalanie, przechowywanie, opracowywanie, zmienianie, udostępnianie i usuwanie, a zwłaszcza te operacje, które wykonuje się w systemie informatycznym. Zgodnie z art. 23 *Ustawy*, jest ono dopuszczalne tylko wtedy, gdy:

- 1) osoba, której dane dotyczą wyrazi na to zgodę, chyba że chodzi o usunięcie jej danych. Zgoda ta może obejmować również przetwarzanie danych w przyszłości, jeżeli nie zmienia się cel przetwarzania (art. 23 ust. 2);
- 2) zezwalają na to przepisy prawa;
- 3) dane są niezbędne dla realizacji umowy, której osoba ta jest stroną lub – na jej życzenie – w celu podjęcia działań niezbędnych przed zawarciem umowy;
- 4) jest niezbędne do wykonywania określonych prawem zadań realizowanych dla dobra publicznego;

- 5) jest niezbędne do wypełniania usprawiedliwionych celów osób fizycznych i prawnych oraz jednostek organizacyjnych nie mających osobowości prawnej, które przetwarzają dane w związku z działalnością zarobkową lub statutową, a przetwarzanie danych nie narusza praw i wolności osoby, której dotyczą.

Art. 23 *Ustawy* wymienił przesłanki legalności przetwarzania danych osobowych. Administrator danych powinien wykazać się co najmniej jedną z ww. przesłanek, aby jego działania były uznane za zgodne z prawem.

Ustawa przewiduje dwa sposoby gromadzenia danych osobowych: 1) bezpośrednio od osoby, której dotyczą, lub 2) od osób trzecich, których te dane nie dotyczą. W przypadku pierwszym, czyli gromadzenia danych bezpośrednio od osób, których dane dotyczą, administrator danych jest zobowiązany poinformować tę osobę o (art. 24):

- adresie swojej siedziby i pełnej nazwie, a w przypadku gdy administratorem danych jest osoba fizyczna – o miejscu jej zamieszkania oraz imieniu i nazwisku,
- celu zbierania danych, a w szczególności o znanych mu w czasie udzielania informacji lub przewidywanych odbiorcach lub kategoriach odbiorców,
- prawie wglądu do swoich danych oraz ich poprawiania,
- dobrowolności podawania danych albo – jeżeli istnieje obowiązek ich podania – o jego podstawie prawnej (np. podczas spisu powszechnego).

Z ww. obowiązku poinformowania osób, których dane dotyczą, zostali zwolnieni administratorzy, wobec których przepis szczególny zezwala na przetwarzanie danych bez ujawniania faktycznego celu ich zbierania (np. Policja).

W przypadku wtórnego gromadzenia danych, tzn. zbierania danych od osób trzecich (art. 25), których zgromadzone informacje nie dotyczą, administrator danych jest zobowiązany bezpośrednio po ich utrwaleniu podać osobie, której one dotyczą, nie tylko o ww. informacje, ale także poinformować ją o źródle danych oraz o uprawnieniu do żądania zaprzestania ich przetwarzania oraz prawie sprzeciwu wynikających z art. 32 ust. 1 pkt 7 i 8. Przepisy nie określają, w jakiej formie udzielenie powyższej informacji ma nastąpić. Możemy się zgodzić z poglądami niektórych teoretyków prawa, iż informacja telefoniczna jest wystarczająca.

Art. 25 ust. 2 zawiera cztery wyjątki od obowiązku informowania osoby, której dane osobowe dotyczą. Są to następujące przypadki:

- przepisy innej ustawy przewidują lub dopuszczają zbieranie danych osobowych bez wiedzy osoby, której dotyczą (np. służby specjalne),
- dane są ogólnie dostępne,
- dane są niezbędne do badań naukowych, dydaktycznych, historycznych, statystycznych lub badań opinii publicznej, ich przetwarzanie nie narusza

praw lub wolności osoby, której dane dotyczą, a spełnienie wymagań informacyjnych wymagałoby nadmiernych nakładów lub zagrażałoby realizacji celu badań,

- administrator nie przetwarza dalej zbieranych danych po ich jednorazowym wykorzystaniu.

Ochrona danych osobowych nie ogranicza się wyłącznie do zachowania tajemnicy tych danych. Administrator danych, gromadząc je i przetwarzając, zobowiązany jest do dołożenia szczególnej staranności w celu ochrony interesów osoby, której dane dotyczą, przede wszystkim zaś musi zadbać o to, aby dane te były:

- przetwarzane zgodnie z prawem,
- zbierane dla oznaczonych, zgodnych z prawem celów i nie poddawane dalszemu przetwarzaniu niezgodnemu z tymi celami lub przetwarzane w innym celu niż ten, dla którego zostały zgromadzone, jeżeli nie naruszają praw i wolności osoby, a ich przetwarzanie następuje w celach badań naukowych, dydaktycznych, historycznych lub statystycznych,
- merytorycznie poprawne i adekwatne w stosunku do celów, w jakich są przetwarzane,
- przechowywane w postaci umożliwiającej identyfikację osób, których dotyczą, nie dłużej niż jest to konieczne do osiągnięcia celu przetwarzania.

W związku z powyższym praktyki firm, które przechowują dane osobowe po osiągnięciu zamierzonego celu są ewidentnym naruszeniem przepisów *Ustawy*. Pozostawienie danych w zbiorze na ewentualne potrzeby w przyszłości wymaga zgody osoby, której dane dotyczą.

Ustawa wyodrębnia kategorię danych o charakterze szczególnym, które dotyczą każdego człowieka, a zostały wyłączone z możliwości ich przetwarzania. Danych określonych w katalogu w art. 27 *Ustawy* nie można przetwarzać. Chodzi tu o informacje ujawniające: pochodzenie rasowe lub etniczne, poglądy polityczne, przekonania religijne lub polityczne, przynależność wyznaniową, przynależność partyjną lub związkową, stan zdrowia, kod genetyczny, nałogi lub życie seksualne.

Zakaz przetwarzania kategorii tych danych ma istotne znaczenie z punktu widzenia prawa do prywatności. Pewne dane z naszego życia intymnego, m.in. dotyczące stanu zdrowia, preferencji seksualnych, powinny pozostać sprawą prywatną każdego człowieka. Na pewno nie mogą one być wykorzystywane przeciwko osobie, której dotyczą. Przetwarzanie danych tej kategorii jest możliwe tylko i wyłącznie w przypadkach szczególnych, ściśle określonych przepisami ustawy. Podobna regulacja związana jest z danymi dotyczącymi skazań, orzeczeń o ukaraniu, mandatów karnych, a także innych orzeczeń wydanych w postępowaniu sądowym lub administracyjnym, które można przetwarzać wyłącznie na podstawie ustaw szczególnych (art. 28).

Prawa osoby, której dane dotyczą

Ustawa w art. 32 reguluje prawa, jakie przysługują każdej osobie w związku z automatycznym przetwarzaniem danych osobowych, które jej dotyczą. Po pierwsze, każdej osobie, której dane osobowe zawarte w zbiorach ulegają przetwarzaniu, przysługuje prawo do kontroli przetwarzania tych danych. Po drugie, w związku z ww. kontrolą danych, każda osoba fizyczna ma prawo do:

- a) informacji o istnieniu zbioru i pełnych danych administratora, o fakcie przetwarzania przez administratora informacji jej dotyczących,
- b) informacji o treści danych zgromadzonych w zbiorze,
- c) informacji o celach, zakresie i sposobie przetwarzania danych w zbiorze,
- d) informacji, od kiedy przetwarzane są dane tej osoby dotyczące,
- e) informacji o źródle, z którego pochodzą dane jej dotyczące,
- f) informacji o sposobie udostępniania danych,
- g) prawo żądania uzupełnienia, uaktualnienia i sprostowania danych,
- h) prawo żądania czasowego lub stałego wstrzymania przetwarzania danych lub ich usunięcia, jeżeli zostały zebrane z naruszeniem ustawy albo są już zbędne do realizacji celu, dla którego zostały zebrane,
- i) prawo wniesienia pisemnego, umotywowanego żądania zaprzestania przetwarzania danych ze względu na szczególną sytuację,
- j) prawo wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania jej danych, gdy administrator danych zamierza je przetwarzać w celach marketingowych lub wobec przekazywania jej danych osobowych innemu administratorowi danych.

Na wniosek osoby zainteresowanej administrator obowiązany jest w terminie 30 dni poinformować ją o przysługujących jej prawach, a przede wszystkim wskazać w formie zrozumiałej, jakie dane zawiera zbiór i w jaki sposób dane zebrano, a także podać cel i zakres przetwarzania danych. Jeżeli administrator udostępnił dane osobom trzecim, zobowiązany jest poinformować osobę zainteresowaną, w jakim zakresie i komu je przekazał. Na wniosek osoby zainteresowanej informacje te powinny być udzielone w formie pisemnej.

Odpowiedzialność

Administrator danych, który posiada ich zbiór zobowiązany jest do prawidłowego zabezpieczenia zgromadzonych w nim informacji. Administrator w szczególności powinien stosować odpowiednie środki techniczne i organizacyjne, które zapewnią odpowiednią ochronę zgromadzonym danym, zabezpieczając je przed ich udostępnieniem osobom nieupoważnionym, uszkodzeniem, zniszczeniem lub zabránieniem przez osobę niepowołaną (art. 36). Poza tym administrator musi zapewnić dobór właściwej kadry obsługującej system infor-

matyczny przetwarzający dane osobowe. Administrator zobowiązany jest również prowadzić ewidencję osób zatrudnionych przy przetwarzaniu danych.

Podstawowym obowiązkiem każdego administratora danych jest zgłoszenie zbioru danych i jego zmian do Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych. Art. 43 *Ustawy* określa niektóre kategorie zbiorów danych zwolnionych od obowiązku rejestracji. Zwolnienia enumeratywnie wymienione w tym przepisie dotyczą administratorów danych:

- objętych tajemnicą państwową ze względu na bezpieczeństwo państwa, obronność, ochronę życia i zdrowia ludzi lub bezpieczeństwa i porządku publicznego,
- przetwarzanych przez właściwe organy na potrzeby postępowania sądowego,
- dotyczących członków kościoła lub innego związku wyznaniowego o uregulowanej sytuacji prawnej,
- dotyczących osób u nich zatrudnionych, zrzeszonych lub uczących się,
- dotyczących osób korzystających z ich usług medycznych, obsługi notarialnej, adwokackiej lub radcy prawnego,
- tworzonych na podstawie ordynacji wyborczych do Sejmu, Senatu, rad gmin, ustawy o wyborze Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej oraz ustaw o referendum i ustaw o referendum gminnym,
- dotyczących osób pozbawionych wolności na podstawie ustawy, w zakresie niezbędnym do wykonania tymczasowego aresztowania lub kary pozbawienia wolności,
- przetwarzanych wyłącznie w celu wystawienia faktury, rachunku lub prowadzenia sprawozdawczości finansowej,
- powszechnie dostępnych,
- przetwarzanych w celu przygotowywania rozprawy wymaganej do uzyskania dyplomu ukończenia szkoły wyższej lub stopnia naukowego,
- przetwarzanych w zakresie drobnych bieżących spraw życia codziennego.

Istnieje, więc kategoria danych, która nie podlega rejestracji. Nie oznacza to jednak swobody w ich wykorzystywaniu. Na każdym bowiem podmiocie wykorzystującym dane osobowe spoczywa obowiązek nienaruszania praw i wolności, jakie przysługują jednostce na podstawie ustaw szczególnych.

Ustawa za naruszanie podstawowych zasad przetwarzania danych osobowych, opisanych wyżej, przewiduje stosowanie sankcji karnych w postaci kary grzywny, kary ograniczenia wolności albo kary pozbawienia wolności od roku do lat trzech.

Podsumowanie

Rozwój gospodarki rynkowej spowodował wzrost konkurencji na rynku i walkę przy użyciu wszystkich dostępnych środków o klienta. Konkurencja na rynku wywołała popyt na informacje dotyczące potencjalnego konsumenta. Informacje te stały się towarem i podlegają obrotowi handlowemu. Zdobyte różnymi sposobami, często w sposób niezgodny z prawem, dane na temat klienta mają umożliwić dotarcie do niego poprzez złożenie mu oferty odpowiadającej jego wymaganiom i zapotrzebowaniom. Informacje pozyskiwane przez przedsiębiorców dotyczą różnych aspektów życia konsumenta, m.in. jego wykształcenia, stanu majątkowego, stanu rodziny, zainteresowań.

W dobie rozwoju informatyki uzyskanie takich informacji i ich przesyłanie oraz przetwarzanie nie stanowi większej przeszkody dla firm prowadzących działalność gospodarczą. Zgromadzone dane są przechowywane w zbiorach tworzonych przez producentów i handlowców w celach marketingowych oraz na inne potrzeby tych podmiotów. Zaznaczyć należy, że taka działalność nie zawsze jest zgodna z przepisami prawa. Technika komputerowa umożliwia również przesyłanie danych ponad granicami państw, i to na znaczne odległości. W związku z powyższym podjęto inicjatywę prawotwórczą, której rezultatem jest *Konwencja o ochronie jednostki w kontekście automatycznego przetwarzania danych o charakterze osobistym* z 28 stycznia 1981 r. oraz *Dyrektywa 95/46/EC* z 24 października 1995 r. Celem ww. regulacji jest zapewnienie każdej osobie, bez względu na jej narodowość lub miejsce zamieszkania, poszanowania jej praw, a zwłaszcza prawa do prywatności w związku z przetwarzaniem danych osobowych.

Polska dołączyła do grona państw, które w ustawodawstwie wewnętrznym uregulowały problematykę ochrony danych osobowych, wprowadzając zasady określone w *Konwencji* i *Dyrektywie*. Okres ponadczteroletniego obowiązywania w Polsce *Ustawy o ochronie danych osobowych* z 1997 r., niewiele zmienił jednak w świadomości obywateli naszego państwa.

Polscy obywatele nadal nie mają dostatecznej wiedzy na temat ochrony danych o charakterze osobowym. Nie wiedzą po prostu, jakie dane są chronione, jakie prawa w związku z tym im przysługują. Sami ujawniają informacje, często nie uświadamiając sobie, że dane, które ujawnili, firmy wykorzystują w swojej działalności marketingowej, handlują nimi itd. Nieświadomość obywateli w tym zakresie skwapliwie wykorzystywały firmy handlowe, marketingowe i sami producenci. Uchwalenie *ustawy o ochronie danych osobowych* z 1997 r. mocno ograniczyło nielegalne działania firm posiadających zbiory danych osobowych. W chwili obecnej wszystkie firmy, jak banki, instytucje ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne itd., zobowiązane są zgłosić fakt posiadania takiego zbioru do Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych

i przestrzegać zasad przetwarzania tych danych określonych w ww. ustawie. Ustawa ta stanowi dobry instrument ochrony naszych danych osobowych, chroni nasze prawo do prywatności. W dużej jednak mierze to od nas samych zależy, jak postanowienia tej ustawy będą realizowane przez podmioty przetwarzające dane osobowe.

W związku z powyższym w dalszym ciągu należy prowadzić kampanię informacyjną dotyczącą ochrony danych osobowych, praw, jakie w tym zakresie przysługują każdemu człowiekowi, aby podnieść wiedzę na ten temat wśród naszych obywateli. Niniejszy artykuł miał m.in. na celu przybliżenie tej problematyki.

Literatura

- MEDNIS A., 1995: *Prawna ochrona danych osobowych*. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- MEDNIS A., 1999: *Ustawa o ochronie danych osobowych. Komentarz*. Warszawa, Wydawnictwo Prawnicze.
- ORZEWSKI W., 2000: *Elementy prawa w działalności wydawniczej. Poradnik*. Warszawa, Wydawnictwo Inicjał.
- DYREKTYWA 95/46/EC Parlamentu Europejskiego oraz Rady z 24 października 1995 roku o ochronie osób w związku z przetwarzaniem danych osobowych oraz o swobodnym obiegu tychże danych – opracowanie P. Fajgielki.
- KONWENCJA z 28 stycznia 1981 r. dotycząca ochrony osób w związku z automatycznym przetwarzaniem danych osobowych – opracowanie P. Fajgielki.
- KORECKI M.: Tajne – Jawne. Prawne aspekty tajności i jawności informacji, cz. 1, 2 i 3, tekst z internetu: <http://www.tajne-jawne...>
- MEDNIS A.: Akt prawny wielkiej wagi, tekst z internetu <http://www.rzeczpospolita.pl>
- GÓRZYŃSKA T.: Brak zaufania do Generalnego Inspektora, tekst z internetu: <http://www.rzeczpospolita.pl>

Personal Data Protection in Poland

Abstract

In Poland, a law on the protection of personal data of 29 August 1997 (DzU No. 155/883 of 1997) has been in force for above four years. Monitoring of the respect for this law by private operators and public administration allows for undertaking some attempts to assess the law and to withdraw some *de lege ferenda* conclusions.

The developments in the period of the law implementation suggest that individuals hardly changed their awareness with regard to their personal data

protection. They still do not recognise the fact that their privacy is protected both by the constitutional principle and the mentioned law and only low percentage of Polish citizens has some information about it. Generally, individual citizens neither perceived safeguards concerning data held on them nor their rights to privacy and regulatory framework to ensure these rights. Therefore, they disclose data of personal nature often unsuspecting that it is used by firms in their business activities (e.g. for marketing purposes or for data commercial exchange).

Hence, the paper addresses some questions concerning the protection of personal data in Poland. First, the Author presented short historical developments in the field of individuals' data protection, then the Polish legislation, i.e. the law on data protection adopted in 1997, was summarised. Moreover, the laid down rules on data processing, the specification of information protected under the law and the legal instruments of respect for data subjects' rights with regard to the processing of their personal data were presented.

WYDAWNICTWO SGGW

oferuje w sprzedaży bezpośredniej i wysyłkowej m.in. następujące książki:

- Ogrody, historia architektury i sztuki ogrodowej. *A. Różańska, T. Krogulec, J. Rylke.* 25,0 zł
- Przyroda i miasto. *Praca zbiorowa.* T. III – 18,0 zł, T. IV – 25,0 zł
- Społeczno-kulturowe podstawy gospodarowania przestrzenią. *J. Królikowski, J. Rylke.* 20,0 zł
- Ekofilozofia (wybór tekstów). *Praca zbiorowa.* 13,0 zł
- Energia i jej użytkowanie w przemyśle rolno-spożywczym. *Praca zbiorowa.* 16,0 zł
- Entomologia leśna. T. I i II. *A. Szujecki.* 50,0 zł
- Antologia historii filozofii. *Praca zbiorowa.* 20,0 zł
- Zarys problemów ekonomiki środowiska. *H. Manteuffel.* 16,0 zł
- Najnowsze dzieje Polski 1914–1989 (wybór źródeł). 15,0 zł
- Podstawy fizjologii żywienia człowieka. *J.S. Keller.* 38,0 zł
- Biochemia zwierząt. *A. Malinowska.* 45,0 zł
- Przechowywanie warzyw. *M. Gajewski.* 18,0 zł
- Pozyskiwanie drewna. *Z. Laurow.* 26,0 zł
- Wybrane zagadnienia regulacji i obsługi maszyn rolniczych. *Praca zbiorowa.* 6,0 zł
- Budownictwo wiejskie. *J. Lenard.* 9,0 zł
- Dendrometria. *A. Bruchwald.* 20,0 zł
- Zarys fitosocjologii stosowanej. *Cz. Wysocki, P. Sikorski.* 25,0 zł
- Czas i trwanie. *Praca zbiorowa.* 10,0 zł
- Zbiór pytań i problemów z chemii organicznej. *Praca zbiorowa.* 13,0 zł
- Maszyny i urządzenia do produkcji zwierzęcej. *K. Korpysz, H. Roszkowski, K. Zdun.* 7,0 zł
- Podstawy finansów publicznych. *M. Podstawka.* 30,0 zł
- Toksykologia żywności. *Praca zbiorowa.* 12,0 zł
- Podstawy nauki o żywieniu człowieka. *Praca zbiorowa.* 18,0 zł
- Podstawy konstrukcji maszyn rolniczych i leśnych. *J. Kuczewski, M. Miszczak.* 15,0 zł
- Komputerowy zapis konstrukcji w systemie MegaCAD 16.0. *M. Wawer.* 14,0 zł
- Systematyka i kartografia gleb. *Praca zbiorowa.* 15,0 zł
- Do rozstajnych dróg czyli rozliczenie z dzieciństwem. *A. Szujecki.* 20,0 zł
- Wybrane pojęcia z zakresu organizacji gospodarstw, produkcji i pracy w rolnictwie. *B. Klepacki.* 10,0 zł
- Organizacja, regulacje i informacja na rynku rolnym Unii Europejskiej. *Praca zbiorowa.* 16,0 zł
- Nauka o szkodnikach roślin uprawnych. *J. Boczek.* 32,0 zł
- Ćwiczenia z chemii ogólnej. *T. Drapała, A. Kozakiewicz.* 27,0 zł
- Hodowla drobiu i technologia jego chowu. *Praca zbiorowa.* 17,0 zł
- Hydraulika techniczna. *J. Kubrak.* 20,0 zł
- Przystępny podręcznik matematyki. T. I. Istota struktury formalnej. *M. Skwarczyński.* 23,0 zł
- Zoologia rolnicza. T. I. *T. Sulgostowska, A. Bednarek.* 36,0 zł
- Materiały pomocnicze do ćwiczeń z histopatologii zwierząt. *Praca zbiorowa.* 16,0 zł
- Zastosowanie metod statystyki w doświadczałnictwie zootechnicznym. *W. Olech, M. Wieczorek.* 24,0 zł
- Północ-Południe, konflikt czy współpraca. *Praca zbiorowa.* 20,0 zł

Choroby i zatrucia ryb. *J. Antychowicz*. 18,0 zł
 Materiały do ćwiczeń z łakarstwa. *Praca zbiorowa*. 8,0 zł
 Inwencje wychowawcze. *E. Wolter*. 12,0 zł
 Podstawy klimatologii stosowanej. Działy wybrane. *B. Łykowski (red.)*. 18,0 zł
 Diagnostyka szkodników roślin i ich wrogów naturalnych. *J. Boczek (red.)*. T. I – 8,0 zł, T. II – 13,0 zł, T. III – 24,0 zł, T. IV – 38,0 zł
 Zarys bioenergetyki człowieka. Homeostaza organizmu dorosłego. *J.S. Keller*. 8,0 zł
 Zarys bioenergetyki człowieka. Organizm w ontogenezie. *J.S. Keller*. 15,0 zł
 Klimat a drewno zabytkowe. *P. Kozakiewicz, M. Matejak*. 20,0 zł
 Zadania z chemii. *Praca zbiorowa*. 14,0 zł
 Biologiczna ocena żywności. *A. Gronowska-Senger, J. Pierzynowska*. 8,0 zł
 Rozród zwierząt gospodarskich. *J. Morstin, B. Reklewska*. 16,0 zł
 Wybrane zagadnienia z genetyki i zachowania się psów. *T. Kaleta, K. Fiszdun*. 15,0 zł
 Mechanizacja rolnictwa. Maszyny i urządzenia do produkcji roślinnej i zwierzęcej. *J. Kuczewski, C. Waszkiewicz*. 27,0 zł
 Elementy organizacji robót inżynierskich. *E. Pisarska, M. Poloński*. 14,0 zł
 Choroby pszczół. *Praca zbiorowa*. 10,0 zł
 Choroby roślin w uprawach rolniczych. *Praca zbiorowa*. 18,0 zł
 Geodezja. *W. Kosiński*. 35,0 zł
 Geodezja z fotogrametrią dla inżynierii środowiska i budownictwa. *J. Wysocki*. 30,0 zł
 Ubezpieczenia społeczne, wieś i rolnictwo. *Praca zbiorowa*. 25 zł
 Ubezpieczenia gospodarcze, wieś i rolnictwo. *Praca zbiorowa*. 25 zł
 Podstawy rolnictwa. Działy wybrane dla meliorantów. *M. Nazaruk*. 20,0 zł
 Inżynieria i aparatura przemysłu spożywczego. *Praca zbiorowa*. Cz. I – 15,0 zł, Cz. II – 25,0 zł
 Ćwiczenia z chemii ogólnej i analitycznej. *Praca zbiorowa*. 27,0 zł
 Hydrologia. *A. Byczkowski*. T. I – 32,0 zł, T. II – 30,0 zł
 Podstawy gospodarowania wodą. *A. Ciepielowski*. 26,0 zł
 Towaroznawstwo żywności przetworzonej. *Praca zbiorowa*. 40,0 zł
 Badania marketingowe na rynku żywności. *K. Gutkowska, I. Ozimek*. 25,0 zł
 Wartości referencyjne podstawowych badań laboratoryjnych w weterynarii. *A. Winnicka*. 14,0 zł
 Dystrybucja informacji w wirtualnym środowisku. *M. Parlińska*. 15,0 zł
 Hodowla roślin i nasiennictwo. *M. Darlewska, A. Orzeszko-Rywka*. 17,0 zł
 Reklama żywności. *M. Świątkowska, S. Berger*. 14,0 zł

Podane ceny są cenami detalicznymi (bez kosztów wysyłki).

Pełna oferta Wydawnictwa jest dostępna w sieci Internet:

<http://www.sggw.waw.pl/info/wyd/index.html>

Zamówienia na wysyłkę prosimy kierować pod adresem:

Wydawnictwo SGGW, ul. Nowoursynowska 166,

02-787 Warszawa, tel./fax 847-28-92, e-mail: jmw_wyd@alpha.sggw.waw.pl

Zapraszamy do skorzystania z naszej oferty!

